GIORGIO MORTARA

PROFESSORE ORDINARIO NELLA REGIA UNIVERSITÀ DI MILANO

LA REALTÀ ECONOMICA

CORSO DI LEZIONI RACCOLTE A CURA DEL

DOTT. PAOLO BAFFI

CON UNA APPENDICE DEL

PROF. GEROLAMO BASSANI

SU

L'ECONOMIA CORPORATIVA

C E D A M

CASA EDITRICE DOTT. A. MILANI

PADOVA 1935 - XIII

GIORGIO MORTARA

PROFESSORE ORDINARIO NELLA REGIA UNIVERSITÀ DI MILANO

LA REALTÀ ECONOMICA

CORSO DI LEZIONI RACCOLTE A CURA DEL

DOTT. PAOLO BAFFI

CON UNA APPENDICE DEL

PROF. GEROLAMO BASSANI

SU

L'ECONOMIA CORPORATIVA

C E D A M

CASA EDITRICE DOTT. A. MILANI

PADOVA 1935 - XIII

BANCA
BIBLIOTECA
D'ITALIA
Colloc.ne 35-II-d-8
Inv. N. 10196
950336
ROMA

Proprietà letteraria

PRINTED IN ITALY

PADOVA — OFFICINE GRAFICHE "STEDIV„ — 1935 (585)

AVVERTENZA

Questo volume è stato redatto sugli appunti stenografici alle lezioni del Corso di «Istituzioni di economia generale e corporativa», tenuto dal prof. G. Mortara presso la Facoltà giuridica della R. Università di Milano nell'anno accademico 1933-34. *Esso intende unicamente fornire una guida agli studenti per la preparazione agli esami.*

E' parso opportuno comprendervi anche un riassunto delle lezioni complementari al corso del prof. Mortara, tenute dall'assistente prof. G. Bassani, destinate ad illustrare più ampiamente i principii e gli istituti dell'economia corporativa.

BANCA D'ITALIA
DIREZIONE GENERALE
SERVIZIO STUDI ECONOMICI E STATISTICA
UFFICIO BIBLIOTECA

CAPITOLO I

L' oggetto, i fini, i metodi, i risultati delle discipline economiche.

1. — Le discipline economiche sono tutte fondate sullo studio dell'azione umana diretta a soddisfare i *bisogni economici*. Questi hanno spesso per substrato bisogni fisiologici, morali, intellettuali; il nostro oggetto non è di catalogare i bisogni in queste categorie, ma di studiarli unicamente come stimoli che spingono l'uomo ad operare per sedare lo stimolo stesso. Le discipline economiche raccolgono le indagini sulle azioni dirette al soddisfacimento dei bisogni; le quali vengono considerate con riguardo ai *soggetti* operanti (gli uomini), agli *oggetti* che perseguono (i *beni economici*), all'*ambiente* in cui si svolgono.

2. — Nelle discipline economiche possono distinguersi nettamente due campi: quello della *scienza economica,* che si suddivide poi in tante sezioni, e quello dell'*arte economica,* che dà luogo anch'esso ad un'ampia suddivisione.

3. — La scienza economica è una *scienza di osservazione,* come la fisica, la chimica, la biologia; cioè è osservazione e descrizione dei fatti economici, coordinamento di essi in classi, ricerca di relazioni e di regolarità; infine teorizzazione, cioè collegamento di varie regolarità accertate mediante teorie particolari o generali.

Così si trova nel campo della scienza economica chi fa la storia dei fatti; o ne fa, quando è possibile, la statistica, la quale è una storia dei fatti dall'aspetto quantitativo.

Dopo la descrizione storica, i fatti vengono classificati. Così in zoologia si osservano gli animali, si ricercano le analogie, in base alle quali essi vengono raccolti in categorie più o meno comprensive. Nella zoologia di Linneo questa catalogazione trova la sua manifestazione suprema. Poi si ricerca se vi sia, piuttosto che una netta separazione, un passaggio graduale, e se questo passaggio nella storia del mondo non rappresenti un'evoluzione da tipi inferiori a tipi superiori. Si ricercano quindi relazioni, tendenze, regolarità; si formulano teorie, come la famosa teoria dell'evoluzione. Questo aiuta la descrizione, ed agevola la previsione dell'avvenire.

Anche in economia si comincia col raccogliere per classi i fatti. Poi si percepiscono analogie, relazioni, passaggi, sui quali lo studioso porta la sua indagine. Si arriva così a scorgere chiare regolarità in taluni fatti, in altri regolarità più incerte, in altri semplici indizi di regolarità. Si passa alla costruzione di teorie particolari, che vengono infine coordinate in una teoria generale della vita economica.

4. — Perciò lo scienziato, il cui compito è di descrivere, di coordinare e di interpretare dei fatti, dimentica anche in questo campo le sue eventuali preferenze di uomo per certe tendenze o per altre, per certe forme di organizzazione economica o per altre. Lo studioso, per compiere opera di scienziato, sarà perfettamente obiettivo ed imparziale. Anche chi come cittadino è avversario del socialismo, come scienziato, se studia il regime sovietico, si curerà di ritrarre i fatti con la maggiore aderenza al vero. Come uomo di parte potrà curarsi di raccogliere la maggior documentazione possibile soltanto sui danni del sistema sovietico. Nel giudizio sui fatti (se a questo egli verrà) la sua psiche di antisocialista potrà tendere a prevalere, ed a torcere il giudizio dello scienziato. Cioè l'osservatore di fatti economici a fine scientifico si trova nella stessa posizione in cui si trova l'astronomo di fronte ai fatti celesti, od il meteorologo di fronte ai fenomeni dell'atmosfera. Il meteorologo può preferire come uomo il sole alla pioggia; come scienziato si limita a registrare e studiare l'uno e l'altro. Nè il meteorologo impreca nei suoi trattati contro le inondazioni; nè il geologo contro i terremoti. Analogamente l'economista, ponendo una

barriera innanzi ai suoi sentimenti di uomo e di cittadino, ricorda soltanto di essere la macchina più perfetta che si possa immaginare, appunto perchè umana, per fedelmente fotografare e cinematografare la realtà, per vedere cioè lo stato di cose in un dato istante, le sue variazioni e le relazioni fra i vari movimenti.

Perciò non deve far meraviglia che l'economista parli di bisogni economici e metta sullo stesso piano il bisogno di inviare un soccorso alla madre in miseria, e quello di comprare degli alimenti di lusso, delle sigarette o della cocaina. Nella psiche umana infatti questi bisogni, che moralmente sono di grado tanto diverso, entrano in concorrenza fra loro: e ci sarà chi riduce il mensile che manda alla vecchia madre per potere comprare sigarette. Per quanto possa essere sgradevole per l'economista incontrare esempi di egoismo o di una distribuzione delle spese moralmente riprovevole, egli registra la realtà e non sta a lamentare che si spenda molto in sigarette e poco in assistenza agli infermi: ciò che potrà fare invece come uomo di cuore.

Nè in pratica è impossibile trovare distinta l'opera dello scienziato dall'opera dell'uomo. In molti casi lo scienziato descrive il mondo economico com'è; successivamente esprime come uomo quello che vorrebbe che fosse.

5. — L'economia è anche una *scienza sociale*. E' vero che l'uomo può provvedere isolatamente ai propri bisogni, e se tutti gli uomini vivessero come Robinson Crosuè l'economia sarebbe scienza di osservazione degli uomini viventi isolatamente. Ma la vita isolata è un caso assolutamente eccezionale; il caso normale è quello di uomini viventi in aggregati sociali. Anche presso i popoli più barbari ed arretrati economicamente, come gli Ottentotti od i Boschimani, si trovano gruppi familiari, non individui isolati, perchè la continuità stessa della specie li esige; essi s'incontrano anche nella vita di numerosi generi di animali.

Una vita simile può essere stata caratteristica in qualche epoca di società umane primitive, e lo è tuttora di talune popolazioni, la cui importanza è del tutto trascurabile nel complesso dell'umanità. Perciò, mentre si trova considerato, nei rami di carattere storico delle discipline economiche, anche l'uomo o il gruppo familiare isolato, la

scienza economica considera fondamentalmente l'uomo vivente in aggregati sociali.

6. — In questi l'uomo è sottoposto ad una quantità di vincoli, i quali devono inevitabilmente contrapporsi ai vantaggi della vita sociale, e che limitando le facoltà di ciascuno tutelano quelle degli altri, rendendo possibile la pacifica convivenza. Il diritto, il costume, la religione, ed altre categorie di norme sociali, limitano fortemente la libertà di azione della maggior parte degli uomini.

Dalla circostanza che gli uomini vivono in società organizzate, nelle quali cioè esistono enti che assicurano la stabilità dell'aggregato sociale (fondamentale fra essi lo Stato) deriva la necessità di esaminare, accanto a quella degli individui, anche l'azione dello Stato e di altri organi nei quali i singoli non sono rappresentati come tali, ma che uniscono l'intero aggregato sociale od una parte di esso, e che tendono ad assicurarne la coesione e la continuità.

Sopratutto in quest'ultima caratteristica dello studio dell'economia si scorge il nesso con le discipline giuridiche. La fonte del diritto è la volontà collettiva, che si manifesta nell'azione dello Stato, creatore della legge, se non del diritto. La legge è quindi uno dei mezzi più poderosi di intervento statale nel campo economico; cosicchè i corsi giuridici offrono il miglior modo di studiare come operi lo Stato nella vita economica, intervenendo o come persona economica esso stesso, o come disciplinatore supremo della convivenza sociale al fine di regolare l'azione economica privata.

7. — Concepita così la scienza economica si presenta come unica. Non vi può essere una scienza economica bolscevica e una fascista, come non vi può essere una meteorologia bolscevica e una fascista. Studiare l'organizzazione economica bolscevica potrà essere più interessante per il Russo che per l'Italiano, e studiare l'organizzazione economica fascista potrà essere più interessante per l'Italiano che per il Russo. Ma questi due studi, quando sono compiuti con criteri scientifici, non costituiscono che due applicazioni particolari nel campo della scienza economica. Se gli scienziati che vi si dedicano sono veramente spassionati, giungeranno alle stesse constatazioni di fatti. Potranno divergere le loro conclusioni di cittadini e di uomini di parte. Si capisce perchè Pantaleoni, il quale era uomo di spirito vi-

vace e di parola pronta, abbia troncato la discussione, che si svolgeva in un congresso, sulle scuole nella scienza economica, dicendo che in economia non vi sono che due scuole, quella di coloro che la sanno e quella di coloro che non la sanno. Questa enunciazione contiene nella sua forma estrema una grande verità: proprio come non vi possono essere nel campo delle scienze naturali due o più scienze diverse secondo i sentimenti di coloro che osservano, descrivono ed interpretano i fenomeni naturali.

8. — Vi sono tuttavia divergenze fra le varie forme di organizzazione economica, e torna opportuno chiarire qui la distinzione fra scienza ed arte economica. La prima è osservazione ed interpretazione dei fatti, la seconda è la ricerca di norme con le quali l'azione dei singoli o di organi collettivi può essere diretta a modificare fatti economici in un dato modo, per dati fini. Così economia corporativa ed economia sovietica sono forme di organizzazione con le quali si cerca di raggiungere certi fini, diversi in Italia e nell'Unione Sovietica. Quali essi siano si vedrà in seguito.

Questi due esempi estremi mostrano come, mentre nella scienza economica c'è necessariamente unità, non meno necessariamente nell'arte economica c'è divergenza, varietà.

Non solo: col passare dei secoli, e qualche volta degli anni, mutano le concezioni filosofiche, morali, ideali relative ai fini della vita sociale. Si hanno quindi variazioni nel tempo oltrechè nello spazio. Secondo lo stadio dell'evoluzione tecnica di un popolo e le sue caratteristiche etniche, variano i fini che possono meglio essere proposti ad ideali. Per un popolo inerte che ha bisogno di essere spinto ad ogni passo, l'ideale più ragionevole può essere di farne un popolo di salariati (economia bolscevica); per un popolo di persone che hanno in media un'intelligenza relativamente vivace, un'iniziativa assai superiore a quella dei Russi, come gli Italiani, l'economia bolscevica, che tende a fare di tutto il popolo una massa di salariati, ben scarsamente a proposito potrà proporsi ad ideale, e darà risultati peggiori di un'economia che lasci maggior campo all'iniziativa individuale. Nell'economia corporativa si cerca infatti di lasciare all'iniziativa dell'individuo il massimo campo di esplicazione, che sia compatibile con le esigenze del tornaconto collettivo, al quale il tornaconto individuale è subordinato, senza però venire soppresso. L'arte econo-

mica assume dunque aspetti profondamente diversi col variare delle concezioni ideali che ispirano l'organizzazione della vita sociale, e nello stesso momento potranno venire insegnate in luoghi diversi dottrine liberali, socialiste, corporative, e non potrà dirsi a priori che l'una sia più vera dell'altra. Se gli uomini fossero così identici gli uni agli altri come sono gli atomi o le molecole di una data materia, potrebbe pensarsi ad un'arte migliore di tutte le altre. In realtà gli uomini sono molto diversi nel tempo e nello spazio, e soltanto con riguardo alle condizioni esteriori, storiche, potrà dirsi che in un certo stato una via è migliore dell'altra. Quando si tratta di influire sullo svolgimento dell'azione economica (è questo il fine dell'arte economica, che vuole modificare la realtà in dati sensi) entrano in considerazione le diverse concezioni filosofiche, intellettuali, morali dei fini della vita sociale, alle quali corrispondono diverse tendenze dell'arte economica, e che non influiscono in nessun modo sulla mentalità dello scienziato, osservatore e registratore dei fatti.

Prima di passare allo studio dell'arte, è essenziale conoscere la scienza, poichè l'arte economica trae profitto da quanto si sa sui fatti economici e sulle loro relazioni e regolarità, per tendere a determinati fini. Perciò il nostro corso considererà anzitutto i metodi, i fini ed i risultati della scienza economica; a tale esposizione seguiranno nozioni di economia corporativa, essendo opportuno studiare quella varietà di arte economica che più direttamente c'interessa.

9. — Notiamo che anzichè arte economica, si dice frequentemente politica economica. Può essere opportuno evitare questa denominazione, perchè parlando di politica economica, si pensa sopratutto all'azione dello Stato, mentre l'arte economica è applicazione di principii economici non soltanto da parte dello Stato, ma anche da parte degli individui o di altri enti.

10. — Prima di entrare nella sostanza del corso può essere opportuno formarsi un'idea dei metodi che si seguono nella scienza economica e della natura dei risultati ai quali in questa si può giungere. Il carattere di scienza di osservazione, che, come s'è visto, l'economia riveste, basta ad individuare la natura dei metodi fondamentali di cui essa si serve. Nelle scienze astratte come la matematica, posti alcuni principii, si deduce da essi una quantità di conseguenze

che si svolgono per via di teoremi, corollari ecc. L'economia invece, come la fisica, la biologia, ecc., parte dall'osservazione dei fatti: quindi il suo metodo fondamentale non può essere la deduzione, ma l'*induzione*. Cioè si cerca di risalire dall'osservazione dei fatti non soltanto alla loro descrizione (è questo il primo risultato cui si arriva), ma anche alla formulazione di relazioni e regolarità con le quali si generalizzano i risultati delle osservazioni compiute.

Così, volendo sapere qual è il presumibile effetto di una riduzione di prezzo, ci si fonda su quanto insegna l'esperienza: la quale dice che per una data merce, a parità di ogni altra condizione, a prezzi più bassi *tende* a corrispondere una domanda maggiore. Il venditore abbassa i suoi prezzi non a scopo filantropico, ma al fine di rianimare le vendite che languivano, o di svilupparle così da conseguire, con un minor lucro su ogni unità venduta, un lucro totale maggiore. Tale condotta del negoziante è fondata sull'osservazione del passato e sulla conoscenza del fatto fondamentale che la psicologia umana varia per questo riguardo assai lentamente, cosicchè si può presumere che la massa si comporterà oggi come ieri, e domani come oggi.

Il processo metodologico dell'economia è essenzialmente questo: osservare, descrivere, interpretare, ricercare relazioni e regolarità col procedimento dell'induzione. E' questo il procedimento caratteristico di qualunque scienza di osservazione. Non ci si fermerà alla generalizzazione ottenuta con l'induzione: si andrà ancora oltre, coordinando più generalizzazioni in modo da formare teorie.

11. — Relativamente all'osservazione, sorge il problema se si debba rifuggire dall'osservare il comportamento del singolo individuo, della singola famiglia, della singola azienda, poichè si sa che nei fenomeni collettivamente tipici le regolarità si trovano soltanto considerando masse di casi, e non un singolo caso. La soluzione non è unica: talvolta il comportamento di un individuo non è identico a quello di tutti gli altri individui, ma può essere in un certo senso ritenuto come tipico. In simili casi, osservando il comportamento di quell'individuo, si potrà avere un'idea, sia pure approssimativa, del comportamento delle masse o di quel gruppo cui l'individuo appartiene. Così i consumi delle famiglie operaie variano da famiglia a famiglia. Però, considerando il bilancio della famiglia di un operaio concreto,

che abbia un reddito non eccezionalmente alto o basso, ma il reddito normale della classe operaia, che non sia composta di un solo individuo, nè eccezionalmente numerosa, non si ha in esso un'immagine precisa del bilancio di alcuna altra famiglia, ma lo si può prendere in via approssimativa, se la scelta della famiglia è stata fatta bene, come bilancio tipico della classe operaia. In pratica anzichè uno se ne considereranno alcune centinaia; piccolo numero in confronto ai milioni di bilanci di famiglie operaie: pure l'esame di quei pochi bilanci riesce utile per apprezzare le condizioni generali.

Un fenomeno caratteristico del dopoguerra è stato il sorgere di capitani d'industria improvvisati; esso è stato comune a tutti i paesi civili. Ovunque s'incontra lo stesso tipo di individuo senza scrupoli, che subordina tutti gli interessi delle aziende di mano in mano più vaste di cui si impadronisce agli interessi propri. Leggendo le memorie o le biografie di qualcuno di questi uomini, non si ha altro che la descrizione delle vicende di un individuo: pure esse possono servire molto bene ad interpretare i moventi e a rivelare i caratteri della condotta di tutto quell'insieme di individui che ha funestato il mondo in questo periodo, togliendo ai risparmiatori la fiducia negli investimenti industriali. L'osservazione del caso individuale non porta mai a risultati che si possano senz'altro estendere alla massa, ma aiuta a comprendere quello che avviene in questa.

Così, volendo studiare il comportamento della massa di fronte al ribasso dei prezzi, ognuno con un po' di introspezione riesce a rendersi conto dei moventi che operano nella massa quando intervengono variazioni nel prezzo di un prodotto che è oggetto di scambi.

12. — Accanto a quella che può essere una biografia, od una monografia di azienda, ha importanza predominante l'osservazione dei fatti per masse. Si hanno qui due tipi di osservazione, l'osservazione storica e l'osservazione statistica, che si integrano a vicenda.

L'osservazione storica è una narrazione in cui si mettono in rilievo vicende individuali e di massa e circostanze che hanno agito a determinare certi fatti, le quali in generale sono fattori non soltanto di azioni individuali, ma di azioni di massa o di azioni individuali che hanno ripercussioni sulle masse. Essa è alla base di opere di storia economica, condotte all'incirca con gli stessi criteri con cui sono condotte le opere di storia politica. Da qualche decennio anzi non si fa

la storia politica prescindendo dalla storia economica: così chi scrive della Rivoluzione francese si dà generalmente cura di mostrare che quel movimento popolare non è stato dovuto soltanto all'azione di pochi teorici che hanno proposto alle masse nuovi ideali, ma ha avuto forte impulso da circostanze economiche determinanti un disagio tradottosi nel movimento popolare, alla base del quale era la speranza di ottenere un miglioramento di condizioni col rovesciamento del regime politico.

13. — La storia è la sintesi dei fatti, la statistica è soltanto uno strumento della storia; e ne è uno strumento indispensabile, perchè non si può scrivere, ad esempio, una storia del commercio italiano ragionando su ipotesi immaginarie circa il suo svolgimento; sarà indispensabile una statistica di tale commercio che dia una visione di massa del fenomeno. Seguendo per più anni il comportamento di aziende importatrici ed esportatrici si avranno molte notizie, che la statistica non esprime, sulla storia del commercio: le cognizioni individuali giovano ad illuminare i dati della statistica. Si potrà fare la storia delle vicende recenti quando si unisca alla conoscenza dei fatti attuali quella dei fatti passati: la storia, nel nostro caso, del commercio italiano, in modo da poter rendersi conto che il commercio italiano con l'estero negli ultimi cinquant'anni non è un fenomeno isolato nel tempo, ma è in parte il proseguimento di tendenze e la conseguenza di cause che hanno operato nel passato; e nemmeno è isolato nello spazio, ma è inserito nel grande quadro del commercio mondiale: della fitta rete di fili che compongono tale commercio, noi raccogliamo alcuni che mettono capo all'Italia o che da essa si dipartono.

14. — Se è vero che osservazione individuale, storica, statistica concorrono tutte, nel campo economico, alla determinazione delle regolarità, deve però avvertirsi che vi sono economisti più devoti del metodo storico, altri specializzati nel metodo statistico, altri specialmente convinti dei vantaggi che possono aversi con indagini sopra singole aziende o singoli individui. Ogni scienziato tende a dare preminenza al metodo che preferisce; ed è opportuno che anche nella scienza vi siano gli entusiasti dei vari metodi, perchè sono essi che ne sanno trarre il massimo rendimento. V'è poi chi ricol-

lega i risultati così ottenuti in una sintesi veramente scientifica: i vari indagatori unilaterali portano mattoni che l'architetto compone in una costruzione armonica.

15. — A proposito della generalizzazione dei risultati basterà qui ricordare che l'osservazione della realtà porta alla constatazione di certe uniformità nei fatti, o di relazioni fra fatti diversi, che col procedimento logico detto dell'induzione vengono estese all'avvenire od a campi di osservazione diversi da quello in cui le uniformità sono state accertate.

Le generalizzazioni induttive non sono per la mente umana così necessarie come le conseguenze ricavate dalla deduzione, che ci appaiono logicamente necessarie.

Per il carattere provvisorio delle conclusioni ricavate per induzione, occorre verificare costantemente quanto si è con esse accertato. Così non è una conclusione che s'imponga con necessità logica, quella, conforme all'esperienza, che al prezzo più basso tende a corrispondere, a parità di ogni altra condizione, una domanda maggiore. Chi affermasse il contrario sarebbe in contraddizione con la realtà, ma non con una verità inoppugnabile.

16. — Raggiunta la generalizzazione per via induttiva si formuleranno regolarità afferenti a singoli fatti (rapporto fra smercio e prezzo), o tendenti alla spiegazione di un complesso di fenomeni mercè un complesso di regolarità composte tra loro a formare quella concezione astratta che si chiama teoria. In fisica, partendo da regolarità particolari accertate relativamente alla luce, all'elettricità, al suono, si giunge ad una *teoria* della luce, dell'elettricità, del suono, che non è più la constatazione di singole regolarità, ma il collegamento di regolarità in un'unica costruzione logica. Qualche volta esse discendono da un unico principio generale, qualche altra volta si condizionano a vicenda, le une discendendo dalle altre: quello che è caratteristico della teoria è di non essere più la spiegazione di un singolo fenomeno, ma di tutto un complesso di relazioni. E così in economia dalle regolarità accertate nei singoli fenomeni demografici si può cercare di ascendere ad una teoria della popolazione.

17. — In molti casi, nell'accertamento di regolarità, non ci si può limitare ad osservare la realtà qual è, ma bisogna ricorrere all'a-

strazione. Si supponga un fisico che per accertare le leggi della caduta dei gravi getti giù dalla finestra la chiave di casa, un foglio di carta, un palloncino. La prima cadrà verticalmente, il secondo svolazzando; il palloncino andrà in su. Ogni regolarità sembra assente. Per molto tempo l'ingegno umano non seppe superare difficoltà di questo genere.

Fu studiando la caduta dei gravi nel vuoto (non il vuoto perfetto: ma l'ingegno di Galileo suppliva all'imperfezione del mezzo sperimentale), che si giunse a formulare le leggi che la reggono. Nè si dovrà opporre a Galileo che nella realtà i corpi non cadono nel vuoto. Quanto egli cercò fu di scindere l'influenza della forza di gravità da tutte le altre che agiscono sui corpi abbandonati nello spazio. Se si vuole ricostruire la realtà quotidiana non potrà il fisico fissare la traiettoria del foglietto nell'aria; ma avvertire che l'aria oppone una certa resistenza, per cui il foglio cadrà più adagio della chiave in virtù del suo minor peso specifico e della sua conformazione, e per cui il palloncino va in su, essendo il suo peso specifico minore di quello dell'aria. Nè per esso potrà determinarsi a priori una traiettoria, che dipenderà non soltanto dal peso specifico comparativo, ma da tutto il gioco delle correnti di aria che la meteorologia non è riuscita a racchiudere in una formula.

Anche per l'economista il fenomeno concreto è spesso troppo complesso perchè possano ricavarsi regolarità osservandolo in tutti i suoi particolari. Bisogna prescindere da una parte di questi; e per ciò non si dirà che quando il prezzo della merce ribassa aumenta la vendita; ma che *a parità di ogni altra circostanza* ad un prezzo più basso di una merce tende a corrispondere uno smercio maggiore di quello che corrisponde a prezzi più alti. L'astrazione sta, com'è ovvio, nel supporre la parità di ogni altra circostanza, che nella vita non si riscontra mai. Non si trova che mentre cambia il prezzo di una merce determinata tutto il resto del mondo rimanga invariato; anzi probabilmente quel cambiamento sarà connesso ad altri in tutto il complesso delle condizioni del mercato: così quando l'attività economica entra in uno stato di depressione, i negozianti spesso ribassano i prezzi per rianimare lo smercio. Si può anche trovare che, come il palloncino sale nonostante l'influenza della forza di gravità, così in un periodo di prezzi crescenti crescono anche le vendite delle azioni; viceversa in un periodo di prezzi calanti anche le vendite di titoli ca-

lano nella maggior parte dei casi. Ciò perchè nel periodo di prezzi crescenti chi desidera comprare avvedendosi della ascesa dei prezzi anticipa l'acquisto; e molti che in un primo tempo erano indecisi finiscono col decidersi e si precipitano tanto più numerosi quanto più rapido è l'incremento dei prezzi, e quanto più si precipitano tanto più danno impulso al rialzo. L'opposto accade per i periodi di ribasso. Non diremo perciò che sia falsa l'osservazione dell'economista sul normale rapporto fra smercio e prezzo; nei casi ora considerati manca la parità delle altre circostanze, perchè il solo fatto che si preveda per domani un prezzo più alto o invece un prezzo più basso di quello di oggi capovolge addirittura la condotta degli operatori economici.

Una prima ragione dell'astrazione consiste dunque nella complicazione dei fatti; ma un'altra ragione v'è, che non opera oggi nelle scienze naturali. Se quelli che per primi studiarono le leggi della caduta dei gravi dovettero ricorrere all'astrazione, perchè non era possibile fare il vuoto, oggi il fisico munito di macchine che gli permettono di ottenere il vuoto quasi perfetto può ritrovare tali leggi sperimentalmente, almeno in via approssimativa. Ma in economia non v'è possibilità di compiere esperimenti nel senso proprio della parola, cioè di mantenere (n - 1) circostanze inalterate facendo variare una circostanza sola, l'ennesima; ciò che invece fa il fisico, riuscendo così ad isolare l'effetto della variazione di questa circostanza. Ma nessun economista, od autocrate per quanto potente, può ottenere la «parità di ogni altra condizione» nei fenomeni sociali. Si supponga che il direttore dell'Azienda dei tabacchi, il quale è un autocrate rispetto ai prezzi dei propri prodotti, voglia rendersi conto dell'effetto di una diminuzione di prezzo sul consumo di essi: era questo uno degli scopi delle vendite festive di sigarette a prezzo ridotto attuate nel 1933. Per avere una risposta precisa il nostro direttore avrebbe dovuto sperimentare, cioè mantenere invariate tutte le circostanze della vita economica e far variare il solo prezzo delle sigarette. Ma non poteva certo l'Azienda dei tabacchi arrestare l'economia nazionale e mondiale per compiere il suo esperimento: d'altronde la stessa temporaneità del ribasso spingeva ad approvvigionarsi in quei giorni. L'Azienda avrà perciò dovuto supplire con l'astrazione alle deficienze di tale esperimento, cercando di desumere idealmente da esso quali sarebbero stati i risultati di un esperimento condotto con quel-

la parità di ogni altra condizione che nel campo economico è assolutamente impossibile raggiungere.

Così ancora, sarebbe indispensabile l'astrazione per chi volesse rendersi conto degli effetti dell'organizzazione corporativa sull'economia italiana o su rami particolari di essa. E' ovvio che l'economia italiana non si sviluppa soltanto sotto l'influenza dell'organizzazione corporativa: per non dir altro, l'Italia rientra nel vasto quadro dell'economia mondiale: rappresenta una piccola zona collegata con tutto il resto del quadro da vincoli che non si possono spezzare. Queste influenze di carattere internazionale si risentono in scarsa misura della nostra economia corporativa. Non può supporsi che tutto il mondo economico all'infuori della condizione che ci interessa — l'organizzazione economica corporativa — rimanga fisso; nemmeno si può isolare l'Italia dal resto del mondo (perchè ciò equivarrebbe ad alterare completamente l'economia italiana), od arrestare il progresso tecnico (la stessa organizzazione corporativa è in parte collegata con l'attuazione di progressi tecnici: basti pensare alla battaglia del grano).

L'esperimento è quindi escluso: si dovrà cercare di isolare *mentalmente* l'effetto della circostanza studiata.

L'astrazione conduce scienziati diversi a conclusioni solo in parte comuni, poichè non c'è una via nettamente segnata, e la fantasia dello scienziato è chiamata a contributo nella ricostruzione della realtà ipotetica. Ed essa è guidata in parte dalle convinzioni personali dell'osservatore, che concorrono a formare la sua equazione personale.

Un errore dal quale bisogna guardarsi è quello di attribuire gli svolgimenti reali alla sola circostanza studiata; la quale non è in ogni caso che una componente in un sistema di forze, anche quando abbia importanza preponderante.

18. — Alla luce delle precedenti considerazioni sull'opportunità e sulla necessità, talvolta, dell'astrazione, apparirà chiaro quanto segue sopra un argomento estremamente contestato.

L'esperienza di tutta la storia dell'umanità ha insegnato due cose: che l'uomo normale, medio, agisce nel campo economico sopratutto spinto dalla considerazione del proprio tornaconto, che va inteso in senso lato fino a comprendere il tornaconto familiare. Meno pensa la generalità degli uomini al bene della nazione (fuorchè in circostanze eccezionali), ed ancor meno a quello dell'umanità. L'agricoltore che

cerca di ottenere il maggior raccolto possibile opera in modo vantaggioso per l'economia nazionale, ma non pensa tanto al vantaggio nazionale o dell'umanità, quanto al proprio. Ora, che l'uomo agisca nel campo economico spinto non esclusivamente, ma principalmente, dalla ricerca del proprio vantaggio, è un dato di fatto. L'economista potrà approvarlo, o invece deplorarlo e pensare che il mondo andrebbe molto meglio se ognuno avesse sempre di mira il tornaconto collettivo, in modo da giungere al maggior benessere individuale attraverso il maggior benessere collettivo; ma questi sentimenti non valgono a mutare la realtà.

Una seconda considerazione dettata dalla storia dell'umanità, ed insieme dalla nostra personale esperienza, è la seguente: l'uomo che agisce nel campo economico cerca di raggiungere ogni dato fine *col minimo sforzo*: sforzo che nelle moderne società è generalmente rappresentato da un costo monetario.

Non avviene nella vita economica come avviene nell'alpinismo acrobatico, dove si affronta la via che dà la massima somma di difficoltà per avere la massima soddisfazione possibile nell'affermare di averle vinte. Non si coltiva il grano nel modo che procura la massima fatica; ma in quello che permette il minimo sforzo o la minima spesa.

E' un errore, si badi, dire che si cerca di raggiungere il *massimo* risultato col *minimo* sforzo. Se uno vuol regalare una volpe argentata, o dispone di una data somma e cerca di ottenere la più bella che possa aversi a quel prezzo, oppure ne desidera una determinata e cerca di ottenerla al minimo prezzo possibile. In qualunque azione economica si mira ad ottenere il massimo risultato possibile con un dato sforzo (o costo) oppure un determinato risultato col minimo costo possibile.

Queste due regolarità osservate nell'azione umana — la tendenza dell'uomo ad agire secondo il proprio tornaconto, di famiglia o individuale, e la tendenza a seguire la via più facile che porta ad un dato risultato — hanno condotto gli economisti a considerare come agisca un uomo ipotetico che sia guidato da moventi egoistici. Non è esso l'uomo reale. Come il fisico studia la caduta dei gravi nel vuoto, l'economista, sulla base dell'esperienza che mostra l'influenza *preponderante* del tornaconto individuale, cerca di isolare per astrazione l'effetto di questo da quello degli altri moventi. E se vi è una larga cerchia di azioni in cui i due tornaconti, quello individuale e quello collettivo, non interferiscono, v'è però tutto un campo in

cui tale interferenza esiste, e nel quale l'interesse nazionale spesso fa subordinare il primo al secondo.

L'«uomo economico» non è l'uomo reale, nè lo è mai stato, perchè in ogni forma di organizzazione sociale gli uomini non operano esclusivamente nel proprio tornaconto, e chi lo fa è odioso appunto per il suo perfetto egoismo. Si può anche dire che esso sia morto nel campo dell'arte economica, nel senso che questa mira a coordinare nel tornaconto nazionale i tornaconti individuali. Ma nel campo scientifico quell'astrazione è necessaria: e tanto più quanto più si vuole subordinare il tornaconto individuale al nazionale, è necessario conoscere il risultato dell'azione del tornaconto individuale per sè medesimo.

E' ovvio che possono costruirsi meccaniche economiche basate sopra postulati diversi da quello edonistico, o dell'*homo oeconomicus;* ma esse troverebbero scarsa rispondenza nella realtà attuale, e quindi fornirebbero scarso aiuto alla interpretazione di questa.

19. — Di talune questioni di metodo, collegate alla complessità dei fenomeni economici, conviene qui fare cenno. L'economista può cercare di raccogliere in una sintesi scientifica tutta la vita economica: impresa ardua, nella quale possono riuscire, ed imperfettamente, soltanto menti altissime. L'indagine dello scienziato normale sarà feconda quando egli si limiti ad osservare qualcuna della parti di quell'immenso campo. Non tutti i fisici od i chimici pretendono di ricostruire *ab imo* la teoria generale della fisica o della chimica; solo talvolta nei secoli sorge un grande che rivoluziona tutto il campo della sua scienza e crea un nuovo punto di vista generale. Nell'economia l'oggetto di osservazione è vicino allo studioso, la psicologia umana muta in modo lentissimo, cosicchè non si registrano rivoluzioni come il passaggio dal sistema di Tolomeo a quello di Copernico: talune conclusioni di Aristotile nel campo economico non sono molto diverse dalle conclusioni degli economisti d'oggi. L'enorme complicazione della materia impone tuttavia, anche a menti elevate, di limitare la loro indagine a problemi particolari.

Questo metodo di studio isola artificialmente parti di un sistema che è per sè stesso unitario, come può mostrare un esempio. V'è una relazione fra il raccolto ed il prezzo del grano. Ma il prezzo del grano dipende anche dal raccolto di altri prodotti surrogabili al grano (la

segale, il granturco, le patate, le castagne), e dal raccolto di paesi esteri oltre che da quello nazionale. Ancora, il prezzo del grano agli Stati Uniti è aumentato fortemente dal 1933 al 1934; ma sbaglierebbe grandemente chi attribuisse l'aumento alle vicende dei raccolti, perchè è stata preponderante nel determinarlo la svalutazione del dollaro rispetto all'oro. Traducendo i prezzi in moneta aurea, l'aumento scompare. Se per ragione di studio può essere utile isolare un certo fenomeno dal quadro della vita economica in cui è compreso, per intenderlo completamente bisogna reintegrarlo al suo posto nel quadro generale.

I bisogni della vita hanno portato gli economisti a dedicare la loro attenzione a problemi di carattere particolare; le esigenze della sintesi scientifica hanno portato a cercar di coordinare, mediante approssimazioni successive, i risultati delle ricerche particolari in dottrine generali, in visioni generali delle relazioni fra tutti i rami della vita economica. Gli ultimi passi, i più decisivi verso l'unità, sono stati fatti da Pareto, il quale ha cercato di raccogliere in una sintesi quantitativa tutti gli elementi operanti nella vita economica.

20. — Ad intendere l'utilità dei procedimenti di studio ora accennati, giova la nozione della natura delle relazioni fra i fenomeni economici e le circostanze in cui si svolgono, e delle relazioni tra fenomeni economici diversi.

Come nel campo di altre scienze, non solo sociali ma anche fisiche, di rado s'incontra in economia la categoria delle relazioni di causa ad effetto; nella quale ad un certo antecedente A segue necessariamente B, A essendo la causa e B l'effetto. Molto più spesso si trovano relazioni per cui date certe condizioni un fenomeno si presenta più o meno frequentemente, oppure ad una certa dimensione di una data circostanza tende a corrispondere una data dimensione di un'altra circostanza. Questo richiama alla mente il concetto di *funzione*: cioè di una relazione per cui ad una data misura di una certa variabile corrisponde sempre una data misura di un'altra variabile. Così si dice che il quadrato di un numero è funzione del numero stesso. Non potrebbe invece dirsi che il numero è la causa ed il quadrato l'effetto, vi sarebbero uguali ragioni per affermare l'inverso. Quello accennato è il concetto matematico di funzione. In economia non se ne trovano applicazioni rigorose: non si trova che ad un dato prezzo di una

merce corrisponda rigidamente un dato smercio, che ad un prezzo minore corrisponda sempre uno smercio maggiore; si trova bensì che, ad esempio, ad un prezzo più alto, a parità di ogni altra condizione, *tende* a corrispondere uno smercio più basso e viceversa. La relazione non è rigida, come nelle funzioni della matematica e della fisica (la lunghezza d'una sbarra o l'altezza di una colonna termometrica in funzione della temperatura).

Vi sono funzioni invertibili, cioè tali per cui essendo y funzione di x potrebbe rappresentarsi anche x come funzione di y; e funzioni non invertibili, nelle quali è y funzione di x, ma non viceversa. Nell'esempio dello smercio e del prezzo la funzione (intesa con le limitazioni spiegate) è invertibile, nel senso che il prezzo influisce sullo smercio e viceversa. Può sembrare a prima vista che il prezzo causi lo smercio, nel senso che quando il prezzo è basso lo smercio è alto, e quando il prezzo è alto lo smercio è basso. Però è facile vedere che anche lo smercio influisce sul prezzo. Se tutti si precipitano a comperare apparecchi radio, il venditore tenderà, a parità di ogni altra condizione, ad innalzare il prezzo. E si pensi a quanto avviene in una città assediata: tutti si affrettano ad acquistare certi prodotti, e non potendosi aumentare le quantità disponibili i prezzi salgono rapidamente.

Relazioni del genere di quella descritta fra smercio e prezzo possono considerarsi come relazioni approssimativamente funzionali in senso matematico quando esse intercorrono fra circostanze quantitative.

Ma non sempre si può parlare di relazioni funzionali, perchè non sempre sono in gioco circostanze quantitativamente determinate. Il discorso di Pesaro ha ristabilito la fiducia nella lira: le due circostanze in relazione sono qui l'azione di Mussolini da una parte, la fiducia nella lira dall'altra. La migliorata fiducia del pubblico nella lira si manifesta nel miglioramento del cambio rispetto al dollaro. Cosicchè si ha da un lato l'azione di un uomo, la quale non può tradursi in un numero; dall'altro il valore aureo della lira. Non possiamo dire che tale valore abbia variato in *funzione* del discorso di Mussolini. E solo imprecisamente si potrà parlare di una relazione di causa ad effetto, perchè l'affermazione di Mussolini ha avuto per conseguenza un'oscillazione determinata nel senso ma non nella misura.

Della relazione fra smercio e prezzo, diciamo che è di *interdipen-*

denza, o di dipendenza reciproca, in contrapposto alla dipendenza unilaterale. Il concetto di interdipendenza è più largo di quello di funzione, e si possono far rientrare in esso casi in cui sono in gioco non quantità, ma elementi della vita economica determinati soltanto qualitativamente. Nell'esempio fatto sopra si parlerà di interdipendenza, invece che di funzione, tra l'azione mussoliniana ed il valore della lira. Tenendo presente il recente esempio americano di politica d'inflazione, e volendo riunire i vari casi in un'unica formulazione, si potrà dire che le dichiarazioni dei capi dei governi esercitano influenza sul valore aureo della moneta, e che d'altra parte il valore aureo della moneta influisce sulla psicologia dei capi di governo, portandoli ad agire in sensi diversi e talora opposti.

Tale carattere delle relazioni fra fenomeni economici rende più difficile lo studio di questi: chi sia di corta vista può essere portato a giudicare l'esistenza di cause e di effetti dove in realtà non vi sono che fenomeni reagenti gli uni sugli altri, in rapporti di antecedenza variabili; mentre nella categoria delle relazioni di causa ad effetto antecedenti e conseguenti sono rigorosamente fissati.

Le relazioni di interdipendenza sono tali da formare una fitta rete di connessioni le quali si estendono a tutto il mondo. Non v'è una vita economica isolata di singole famiglie o di singoli gruppi sociali, ma un intreccio tale che il minimo urto in una parte della rete si trasmette più o meno attenuato alle maglie anche più lontane.

21. — Conviene ora dare idea della natura delle uniformità che si riscontrano nello studio dei fenomeni economici, dei risultati cioè cui può arrivare il nostro studio, del quale si sono visti in precedenza l'oggetto e il metodo.

La statistica insegna che, accanto a fenomeni i quali presentano regolarità nel caso singolo, ve ne sono altri che presentano regolarità per masse di casi, approssimative, e solo limitatamente valide nello spazio e nel tempo quando si tratta di fenomeni sociali. Tra i fenomeni studiati dall'economia alcuni presentano regolarità valide per il caso singolo; altri — e sono la maggior parte, sopratutto quelli nei quali è presente l'azione umana — presentano regolarità soltanto per masse di casi, o regolarità statistiche.

Osservando la mortalità di una massa di assicurati in ciascuna età, si trovano dei saggi di sopravvivenza e di mortalità rappresentati

dal rapporto, al numero dei sopravviventi ad una certa età, dei sopravviventi all'età successiva e rispettivamente dei morti fra le due età. Questi saggi costituiscono regolarità nel senso che il risultato vale per una massa di casi, ma non può applicarsi al singolo assicurato dell'età considerata: non avrebbe senso dire che il singolo trentenne ha una probabilità di morte del cinque per mille.

La mortalità è un fenomeno che ha riflessi economici, senza essere essa stessa un fenomeno economico. Tale è invece la regolarità per cui ad un prezzo più basso corrisponde una maggiore richiesta di dati prodotti; ed essa pure non è applicabile al caso singolo: il negoziante che ribassa il prezzo non può prevedere che il singolo cliente comprerà più di ieri.

Possono perciò indicarsi come caratteri di molte regolarità economiche quelli di essere: *a*) approssimative; *b*) valide per masse di casi; *c*) non indefinitamente valide nello spazio e nel tempo.

22. — Questo terzo carattere è connesso coi mutamenti della psicologia umana e delle forme di organizzazione economica; e ciò porta ad una nuova distinzione tra le regolarità economiche. Talune sono per così dire dei semplici travestimenti di regolarità *fisiche*; altre stanno in relazione di dipendenza diretta o magari di identità con regolarità *biologiche*; altre infine sono manifestazioni di regolarità *psichiche*. La permanenza dei fenomeni è normalmente maggiore per quelli fisici che per quelli biologici, e per questi che per quelli psicologici. Quelle che vanno sotto l'unico nome di leggi economiche — nome invero troppo ambizioso —, o di regolarità od uniformità economiche, sono manifestazioni di leggi od uniformità fisiche, biologiche, psicologiche. Alcune, essendo dipendenti da fenomeni fisici, hanno una permanenza assai grande, e si possono considerare in parte come vere e proprie leggi nel senso delle scienze fisiche; altre, essendo fondate sopra regolarità biologiche, hanno ancora una permanenza notevole, ma lentamente variano attraverso il tempo; altre infine, essendo legate con regolarità psichiche, sono meno permanenti di tutte perchè l'atteggiamento psicologico di un individuo o di una popolazione può avere rapidissime trasformazioni attraverso il tempo. Le regolarità fondate sopra leggi fisiche o biologiche sono in generale perfettamente indipendenti dal tipo di organizzazione economica. Al contrario quelle fondate su fatti psichici variano con l'epoca, col popolo, con l'organizzazione economica considerati.

Senza fare le due ipotesi estreme di una società di perfetti egoisti e di una di perfetti altruisti, che sono fuori della realtà, è ovvio che a società nelle quali i moventi dell'egoismo e dell'altruismo abbiano influenza comparativa diversa corrisponderanno regolarità economiche diverse.

23. — Possono darsi taluni esempi di regolarità connesse con fenomeni fisici.

L'industria idroelettrica trasforma in energia elettrica l'energia delle cadute d'acqua; la quantità di energia ottenibile varia con la portata ed il salto. Le variazioni della prima dipendono essenzialmente dalle vicende delle precipitazioni atmosferiche: così nei fiumi che dalle Alpi scendono alla pianura padana essa diminuisce durante l'inverno, quando sui monti cade neve; cresce nella primavera e nell'estate, per le precipitazioni e per la fusione della neve e del ghiaccio che s'accompagna all'aumento della temperatura. La disponibilità di energia idraulica varia cioè da stagione a stagione, secondo i regimi idrologici, seguendo per i fiumi della catena alpina l'andamento descritto. Tale regolarità fisica si traduce (se l'uomo non interviene con la creazione di serbatoi, od altrimenti, a modificare il deflusso dell'acqua) in regolarità economiche: in variazioni stagionali della quantità di energia prodotta, dei prezzi di vendita di questa, e così via.

24. — Accanto alle leggi della natura inorganica si trovano regolarità della natura organica: così l'influenza delle concimazioni chimiche sopra la crescita e la produzione del grano. Aumentando la concimazione, si trova fino ad un certo punto un aumento più che proporzionale del raccolto; ad aumenti successivi nella quantità di concime somministrata corrisponderanno incrementi del raccolto sempre minori; e oltre certi limiti nulli o negativi. La regolarità accennata è connessa coi caratteri biologici della pianta di grano e con quelli chimici del concime; e tutto il gruppo cui essa appartiene, come quello delle regolarità fisiche, è completamente indipendente dalle condizioni dell'organizzazione sociale.

25. — Si disse infine di regolarità fondate sopratutto su elementi psicologici. E' un fatto di conoscenza generale che se un paese, invece di mantenere entro limiti prudenti la circolazione dei biglietti di ban-

ca, l'estende in quantità esagerata, questi perdono ogni valore. Quando il pubblico si accorge che la circolazione dei biglietti cresce continuamente, si affretta a spendere, temendo che domani il biglietto valga meno di oggi.

In Italia, prima del discorso di Pesaro, la circolazione cresceva e la lira andava svalutandosi; i detentori di titoli di credito cercavano di convertirli in beni reali, od in azioni (quote di partecipazione alla proprietà di aziende), per sfuggire alla svalutazione. Si verificava, come sempre in tali circostanze, una fuga dalla moneta. Si può formulare una regolarità di carattere psicologico: ad una circolazione che si espande eccessivamente corrisponde la tendenza del pubblico a sbarazzarsi dei biglietti di banca. Nel discorso di Pesaro veniva dichiarato fermamente che la lira sarebbe stata difesa; e immediatamente il valore della lira aumentava: non certo per una restrizione immediata della circolazione, ma per la promessa di restrizione implicita nel proposito di mantenere il valore della moneta.

Se la restrizione non avesse seguito effettivamente alla promessa, l'effetto di questa sarebbe venuto meno, ma in un primo tempo la lira si rivalutò soltanto per il capovolgimento dello stato psicologico della popolazione italiana, e degli stessi speculatori esteri, quindi del loro contegno: essendo mutate le prospettive del suo valore futuro, aumentò la ricerca della moneta italiana. Un effetto opposto ha prodotto recentemente la manifestazione della volontà di svalutare il dollaro: la moneta americana si è svalutata senza che gli Stati Uniti avessero perduto una verga d'oro o che fosse aumentata la circolazione. Ed effetti di questo genere può produrre una dichiarazione di guerra: la previsione dell'aumento di circolazione che il finanziamento delle operazioni belliche renderà necessario fa crollare il valore della moneta e venire meno quella relazione funzionale fra ammontare della circolazione e capacità d'acquisto della moneta che è approssimativamente valida in tempi tranquilli.

26. — Da quanto s'è detto sul diverso fondamento, la diversa permanenza, e la dipendenza od indipendenza dall'organizzazione sociale, delle regolarità economiche, appare chiaro che non si deve fare di esse tutte un fascio per esaltarle o condannarle, e che la loro applicazione alla previsione avrà diverso successo secondo la natura dei fenomeni su cui sono fondate: potrà portare a previsioni sicure, proba-

bili, incerte, secondo che si tratta di regolarità le quali abbiano una validità assoluta, o soltanto approssimativa, o che siano addirittura labili. Nè potrà accusarsi la scienza economica di fallimento perchè spesso non s'avverano previsioni fondate su regolarità di quest'ultimo tipo, come non si parla di fallimento della fisica di fronte alle difficoltà della previsione meteorologica.

CAPITOLO II.

—

L' economia individuale.

27. — Per quanto in concreto l'individuo generalmente non operi isolato, ma in società, è bene, per ragioni didattiche, considerare dapprima l'azione dell'individuo isolato, prendendo per questo esame un individuo tipico che operi razionalmente.

La natura ha creato alcune specie di animali adatte a vivere isolatamente, od almeno in aggruppamenti familiari: così le grandi fiere. Altri vivono in branchi, per quanto potrebbero vivere isolatamente; per altri, come le api e le formiche, la conservazione della specie è subordinata alla vita in aggruppamenti sociali nei quali si attua una divisione di funzioni, correlativa a differenze anatomiche e fisiologiche tra gli individui. I singoli individui che compongono il genere umano hanno caratteristiche fisiche ed intellettuali diverse, senza che però vi siano differenze le quali permettano di catalogare l'umanità in categorie: soldati, operai, riproduttori, ecc. Ogni uomo può essere adatto a compiere alternativamente o simultaneamente le diverse funzioni; e se c'è divisione del lavoro essa non è determinata che in parte dalla natura: funzioni diverse sono esercitate in parte per conseguenza di attitudini diverse, in parte in seguito all'azione di fattori tradizionali ed ambientali per cui chi è nato figlio di operai più facilmente diventa operaio, e così via.

L'uomo può vivere anche per gruppi familiari: così vivono ancora oggi alcune tribù, così forse viveva l'intera umanità qualche centinaio di migliaia di anni fa. Però esso è costituito

dalla natura in modo che, senza essere obbligato alla vita sociale, è avvantaggiato dalla vita in aggregati sociali, nei quali ciascuno pone in atto le proprie attitudini, e riceve da altri i servigi consentiti dalle loro attitudini.

Queste considerazioni giustificano lo studio dell'uomo isolato, che corrisponde ad una probabile fase della storia dell'umanità, e che, comunque, non esce dal campo delle possibilità. Si aggiunga che al modo d'operare dell'uomo isolato è in parte conforme quello dell'uomo che vive in aggregati sociali; il nostro studio può mostrare come tenderebbe ad operare l'uomo nell'assenza dei vincoli sociali posti alla sua azione.

A) *I moventi dell'attività economica.*

28. — Considerando i moventi dell'azione economica dell'uomo, si affacciano fra i primi quelli del procacciamento degli alimenti, del vestiario, dell'abitazione. La considerazione della necessità fisiologica o meno di tali oggetti non è rilevante ai nostri scopi: anche se il *bisogno* del vestiario deriva puramente da un'abitudine invalsa (come dirà il nudista), ciò che conta per lo studio dell'azione umana diretta a soddisfare i bisogni è che taluni stimoli sono sentiti qualunque ne possa essere l'origine.

29. — Nei libri di economia si dice talvolta che il bisogno è uno stimolo penoso. Ciò può essere vero per un'umanità primitiva o per un animale. Ma non sembra potersi dire che all'ora della colazione noi sentiamo un bisogno penoso di mangiare. Diremo che la soddisfazione del bisogno non elimina uno stato penoso, ma porta ad uno stato di benessere maggiore di quello preesistente. Questioni come questa non hanno molta importanza: sia o non penoso, lo stimolo spinge ad operare per il raggiungimento di una condizione preferibile a quella di partenza.

30. — Taluni stimoli psicologici possono essere sedati soltanto con un'azione interna che non si manifesta in alcuna azione concreta. Chi, essendo in preda allo sconforto, eleva l'animo a Dio, soddisfa un suo

bisogno con un'azione la quale non modifica in nessun modo i suoi rapporti apparenti con la realtà esteriore, e che può essere oggetto di studio per lo psicologo, ma presenta scarso interesse per l'economista. Questi prenderà in considerazione tale bisogno in quanto esso entri in conflitto con la soddisfazione di altri bisogni: come per un santo o un'umanità di asceti che, trascurando ogni altra occupazione, si lasciassero morir di fame.

Alcuni bisogni possono venire soddisfatti senza la percezione di uno sforzo volontario: così il bisogno di respirare. Anch'esso però, in certi casi, come per i palombari, non può essere soddisfatto senza una previa azione economica che importa un costo notevole.

Invece di tentare una catalogazione dei bisogni economici, si può dire che i bisogni considerati dalla scienza economica sono stimoli psichici i quali per essere sedati richiedono un'azione volontaria, diretta a conseguire qualche cosa materiale od immateriale, che è a noi esterna.

31. — Avuta un'idea dei bisogni, si può dire che cosa sia un *bene* economico: è quell'oggetto materiale od immateriale che serve a sedare il bisogno. Cosicchè lo spettacolo alla «Scala» è un bene economico, quanto la pagnotta, e quanto la cartina di cocaina (per il cocainomane): si è già detto che spetta al moralista ed al fisiologo di disapprovare che vi sia chi fa uso di cocaina. L'economista, anche se deplora nel suo intimo il fatto, lo registra fra i bisogni, perchè considera non un uomo idealmente virtuoso, ma quello che sente i bisogni usuali nella società, nel luogo e nel tempo esaminati; e registra quindi fra i beni anche oggetti che possono essere dannosi al corpo ed allo spirito. Se la scienza economica non disputa dei gusti, l'arte economica invece è volta ad influire sull'azione economica dell'uomo per fini morali o politici; quindi non accetta lo stato dei bisogni quale esso è, ma cerca di modificarlo in modo da raggiungere dati scopi, come quello di un miglioramento materiale, intellettuale o morale del gruppo sociale cui essa si applica.

Correlativo a quelli di bisogno e di bene è il concetto dello *sforzo* necessario per conseguire un dato bene. Mentre per l'uomo primitivo lo sforzo era immediato (arrampicarsi sugli alberi, rincorrere la selvaggina), nelle moderne società fondate sullo scambio, lo sforzo spesso non è apparente nel momento del soddisfacimento del bisogno, ed è

sostituito dal pagamento di una certa somma, o dal riconoscimento di un debito.

Diremo prima dei bisogni; successivamente dei beni e degli sforzi.

32 — Fra i caratteri dei bisogni è evidente quello della moltiplicazione: i bisogni non conoscono un limite di numero, e si moltiplicano nel tempo. Così sono oggi diffusi i bisogni della radio e dell'automobile, sconosciuti ai nostri nonni. E paragonando il modo di vivere del secolo XX con quello dei Romani del tempo di Augusto, o risalendo di tre o quattromila anni più addietro, si vede che la vita è andata diventando sempre più complessa, i bisogni soddisfatti sempre più molteplici. Non si può dire per questo che l'uomo abbia fisiologicamente bisogni sempre maggiori: chi, come i soldati in trincea, deve rinunciare alla soddisfazione della maggior parte dei bisogni comunemente sentiti dall'uomo moderno, riesce a vivere ugualmente. Ma l'uomo è in certo senso incontentabile e di mano in mano che soddisfa, anche nel modo più largo, i bisogni antichi, ne trova inesauribilmente di nuovi. E' questo un carattere che differenzia nettamente gli uomini dagli animali.

Per quanto qualche volta l'incontentabilità dell'uomo possa essere antipatica, in chi è colmo di grandi soddisfazioni materiali e morali, essa è la molla del progresso umano; è anche una delle ragioni per cui all'uomo non appare accettabile una vita di società così rigidamente chiuse in categorie come quelle delle api o delle formiche, tra le quali ogni individuo appartenente ad una data categoria ha degli istinti che lo spingono ad operare in un certo senso, sempre uguale. Una società socialista la quale sacrificasse le occasioni all'esercizio di questo costante sforzo di miglioramento caratteristico dell'uomo, quasi arresterebbe il progresso umano.

La moltiplicazione dei bisogni è una spinta al progresso tecnico, cioè al dominio crescente dell'uomo sulla natura; essa è anche conseguenza di questo dominio. Così la scoperta di Marconi è stata applicata alla radiofonia; tale applicazione ha generato un bisogno, che la pubblicità ed altri mezzi tendono a diffondere rapidamente.

33. — Fra le varie possibili classificazioni dei bisogni, può ricordarsi anzitutto quella in bisogni *fisiologici, intellettuali, morali*:

dipendenti cioè rispettivamente dalla costituzione corporea, mentale, psichica.

34. — Non avviene, com'è ovvio, che ognuno di noi nel ripartire i suoi mezzi finanziari faccia un piano di quanto dedicherà a bisogni fisiologici, a bisogni intellettuali ed a bisogni morali. Naturalmente alcuni bisogni si fanno sentire più intensamente degli altri, ma nella graduazione dei bisogni si alternano rappresentanti delle varie categorie; non v'è fra queste una gerarchia.

Dopo aver provveduto a certi bisogni fondamentali, uno si compera un pacchetto di sigarette, od un romanzo, o dà una lira a un povero.

35. — Accanto ai bisogni derivanti dalla costituzione corporea, mentale, psichica dell'uomo, ve ne sono che derivano dalla vita sociale: bisogni inerenti alla vita in società. Il bisogno della giustizia per esempio è fra quelli più intensamente sentiti, e così quello della indipendenza: essi perdono significato nell'economia isolata.

36. — Possono ancora distinguersi bisogni *diretti* e bisogni *indiretti*. I primi mirano al conseguimento di un bene o servigio per sè stesso atto a sedare un nostro stimolo interno; i secondi mirano al conseguimento di un bene o servigio atto a concorrere alla produzione di beni (o servigi), a loro volta atti a soddisfare i nostri bisogni. Così è un bisogno diretto quello di mangiare quando si ha appetito; è un bisogno indiretto quello che il tessitore ha di telai. Il telaio è desiderato in quanto serve a fabbricare stoffe, la cui vendita procura al tessitore i mezzi per soddisfare i suoi bisogni. Vi saranno analogie nell'azione di chi compra una pagnotta e di chi compra un telaio, perchè uguale ne è lo scopo, immediato nell'una e mediato nell'altra: il soddisfacimento dei bisogni umani. Nelle società primitive viventi in gruppi familiari si incontrano quasi esclusivamente o prevalentemente bisogni diretti, nelle società moderne basate largamente sullo scambio acquistano molta importanza i bisogni indiretti. E già l'uomo barbaro che ha imparato a foggiarsi una scure, una freccia, un arco, soddisfa con ciò un bisogno indiretto, perchè quello strumento gli servirà non per soddisfare direttamente il suo appetito, ma per poter catturare la preda.

37. — Passando all'esame dei caratteri dei bisogni umani, deve farsi una prima distinzione fra caratteri qualitativi e caratteri quantitativi. Cominceremo dai primi.

Si suol dire che i bisogni sono tra loro *concorrenti*. La stessa molteplicità dei bisogni fa sorgere una concorrenza quasi continua fra bisogni diversi. Diremo che due bisogni sono tra loro *supplementari* quando non solo sono tra loro concorrenti, ma il soddisfacimento dell'uno può surrogare il soddisfacimento dell'altro. Per esempio la sera dopo cena uno può restare a casa per giocare a carte od andare al cinematografo; e alle cinque può prendere una tazza di tè od una di caffè. Diremo che questi bisogni sono supplementari in quanto il soddisfacimento dell'uno tiene luogo del soddisfacimento dell'altro. Gli esempi fatti mostrano che ciò può avvenire mercè soddisfazioni dello stesso ordine e di soddisfazioni di ordine diverso.

Taluni bisogni possono essere tra loro *complementari*. E' citato frequentemente nei vecchi libri di economia l'esempio del caffè e dello zucchero; si può aggiungervi oggi quello dell'automobile e della benzina: usati separatamente, questi beni danno generalmente una soddisfazione assai minore che usati insieme, e possono perdere ogni utilità se non sono insieme disponibili.

Queste distinzioni hanno importanza nel nostro studio, per la loro influenza sugli elementi del mercato (offerta, domanda, prezzo). Così il prezzo di ciascuno di due beni supplementari o complementari influisce non solo sul consumo del bene stesso, ma anche su quello dell'altro bene. Se il prezzo del caffè aumenta grandemente, mentre il prezzo del tè si mantiene basso, molti passeranno dal consumo del caffè a quello del tè. Se si produce un forte aumento nel prezzo della benzina, diminuirà il consumo di benzina, ma anche la vendita di automobili.

La frequenza delle relazioni di complementarità e di supplementarità fra i bisogni è andata aumentando nel corso dell'evoluzione economica. All'uomo primitivo bastava di avere qualcosa per placare lo stimolo della fame; noi abbiamo bisogno di mangiare seduti comodamente a tavola con tovaglie, posate, stoviglie: ecco tanti bisogni complementari a quelli del vitto. Le relazioni di supplementarità, dal canto loro, si sono estese con la sempre maggior facilità, determinata dal progresso tecnico, di supplire alla mancanza di un dato bene o servizio mediante altri beni o servigi.

38. — Il principale carattere quantitativo di ciascun bisogno è la sua *intensità*. Qui ci possiamo chiedere se vi sia una «misura» dell'intensità del bisogno. L'esistenza di diverse intensità di bisogno è ben nota: tutti hanno provato qualche volta una fame violenta e qualche altra volta semplicemente un certo appetito, o una quasi completa mancanza di appetito al momento di far colazione. Il fumatore che, durante una gita in alta montagna, si sia trovato sprovvisto di sigarette e nell'impossibilità di rifornirsene, proverà al suo ritorno un bisogno intenso di fumare. Si può dire che il bisogno di fumare è più forte al ritorno che alla partenza, ma manca un termometro per misurare la temperatura psichica del fumatore. Allo stato attuale della scienza psicologica, non v'è la possibilità di misurare l'intensità di uno stesso bisogno in momenti diversi (o di bisogni diversi); bisogna tenersi paghi di qualche indizio. Questo ci verrà dato dal confronto dello sforzo che una persona è disposta a compiere per procurarsi un dato bene economico in date circostanze, con lo sforzo che è pronta a sostenere in altre circostanze. Se il secondo sforzo è dieci volte maggiore del primo non si potrà dire senz'altro che il bisogno è dieci volte maggiore, ma si avrà un *indice* del grado comparativo del bisogno nei due casi. La misura è la determinazione precisa di una grandezza, mentre l'indice è la determinazione di un'altra grandezza che varia nello stesso senso della prima ma non nella stessa proporzione (i voti riportati agli esami, rispetto alla preparazione, che non è misurabile).

Come si accennò in precedenza, lo sforzo è oggi generalmente rappresentato dalla somma che si è disposti a spendere per soddisfare un certo bisogno; è questa dunque che fornisce un indice dell'intensità del bisogno.

39. — L'intensità di un dato bisogno non è un carattere rigidamente connesso col bisogno stesso. Se l'intensità del bisogno di mangiare è spesso superiore a quella del bisogno di leggere un giornale, pure avviene spesso che si preferisca leggere prima qualche notizia, come durante la guerra quando la prima preoccupazione era di scorrere il bollettino quotidiano. (Si badi che dicendo intensità non s'intende imprescindibilità: nel qual senso il bisogno di mangiare è superiore a quello di leggere). E a un certo punto ci si alza da tavola, per quanto si potrebbe continuare a mangiare, e si legge il giornale o

si ascolta la radio. Se poi si stesse ad ascoltare musica per parecchie ore, al piacere iniziale subentrerebbe un piacere minore, poi una specie di atonia e infine un certo disgusto. Il bisogno è cioè *esauribile*. Questo conferma che l'intensità di un determinato bisogno non è un dato fisso, ma è variabile secondo lo stato psicologico individuale, che a sua volta può risentirsi di circostanze esteriori o di condizioni puramente interiori.

Accanto al carattere dell'esauribilità, deve ricordarsi quello della *elasticità*: i bisogni possono in grado diverso restringersi ed espandersi. Tra i meno elastici sono i bisogni fisiologici, come il bisogno alimentare. Quando la soddisfazione di un bisogno è «frazionabile» (come la soddisfazione della sete che è frazionabile in gocce) il carattere dell'esauribilità si manifesta nel fatto che l'intensità del bisogno decresce di mano in mano che esso viene soddisfatto.

Dopo aver bevuto un bicchier d'acqua non si avrà più una sensazione di sete così penosa come prima, e continuando a bere si arriverà al bicchiere che darà una sensazione di noia (supplizio dell'acqua). Naturalmente uno si ferma prima di arrivare a questo punto, se agisce volontariamente. Il decrescere del piacere e il subentrare della pena è un fatto connesso con la costituzione fisiologica e psichica dell'uomo: l'organismo ha bisogno di acqua in date quantità e non oltre; come una pianta di grano trae beneficio dall'applicazione di concimi chimici, ma oltre certi limiti risente danno.

Non è molto difficile estendere questo principio della decrescenza delle utilità (marginali) al caso dei bisogni non frazionabili: mentre un primo soprabito è indispensabile, i successivi saranno sempre meno utili, e chi ne avesse cento avrebbe ogni volta l'imbarazzo della scelta. Se non si arriva in questo caso alla sofferenza, si arriva ad un punto in cui è pressochè indifferente che il patrimonio di soprabiti di chi ne ha moltissimi si accresca di uno (salvo che venga usato come oggetto di scambio); mentre il povero che ha freddo e riceve in dono un soprabito usato proverà una soddisfazione intensissima.

40. — Nessuno di noi può misurare l'intensità dei diversi bisogni che lo assillano, però ciascuno di noi confronta i vari bisogni, e l'atto è diventato talmente abituale da rendersi quasi inconscio. Dobbiamo perciò domandarci come procediamo quando ripartiamo i mezzi a nostra disposizione fra il soddisfacimento dei vari bisogni. Poichè infatti

tali mezzi sono limitati, dedicandoli alla soddisfazione di certi bisogni rinunciamo a soddisfarne certi altri.

Giova qui ritornare un momento all'uomo primitivo il quale vive col prodotto dei propri sforzi, che ripartisce fra il procacciamento dei vari alimenti e degli altri mezzi di esistenza. Quando egli deve decidere se andare a caccia od arrampicarsi su un albero per cogliere un frutto, fa un confronto fra due bisogni che lo spingono ad agire; e tutta la sua vita è una continua scelta fra linee d'azione diverse. Il criterio con cui esegue la scelta ci appare nell'intensità dei bisogni: l'uomo obbedisce in ogni momento al bisogno che in quel momento è più intenso. Senza che si possa misurare l'intensità dei bisogni, ciascuno di noi è sempre in grado di giudicare se nella sua psiche è più intenso in un dato momento un bisogno od un altro.

I bisogni sono cioè *graduabili,* secondo l'intensità che hanno in ciascun individuo ed in ciascun dato momento.

41. — Un dato bisogno è anche paragonabile con sè stesso, in quanto ciascuno può sentirlo per il momento attuale e per un momento futuro. Così, ciascuno di noi sente il bisogno di mangiare oggi, ma poichè ha un cervello che pensa, sa che dovrà mangiare anche domani, e così via, ma i due bisogni non sono ugualmente intensi. Tanto per questo quanto per gli altri bisogni, di carattere così materiale come puramente intellettuale, appare un carattere normale: il bisogno *attuale* è sentito più intensamente del bisogno *futuro,* cioè del bisogno differito di un periodo più o meno lungo. Per questo bisogno dell'alimentazione, come per alcuni altri fondamentali, può addursi a ragione della differenza la circostanza che la soddisfazione del bisogno attuale è indispensabile a mantenersi in vita, e quindi a rendere possibile il soddisfacimento del bisogno futuro. La ragione generale può ritrovarsi in ciò, che al bisogno attuale corrisponde uno stimolo presente, al bisogno futuro la semplice previsione di uno stimolo avvenire. Perciò l'intensità con cui sono sentiti i bisogni futuri è legata allo sviluppo della facoltà di ragionare; l'uomo primitivo non li sente affatto. Per quanto tale facoltà sia sviluppata, essa non diventa quasi mai tale da determinare uno stimolo così intenso per il bisogno futuro come per quello presente.

Si aggiunga che a diminuire l'apprezzamento del bisogno futuro concorrono il rischio di non essere più in vita al momento per cui esso

è previsto, e quello che in tale momento sia cambiata la scala dei bisogni, in modo che taluni bisogni siano per occupare in essa posti meno importanti degli attuali. Tale diverso apprezzamento del bisogno presente e del bisogno futuro è un fattore fondamentale di un fenomeno assai importante nella vita economica: quello dell'interesse. Chi riceve un prestito di 1000 lire è disposto spesso a restituirne 1100 o magari 2000 fra un anno, sebbene sia vero che queste serviranno a soddisfare fra un anno un numero di bisogni maggiore di quello a cui servono le 1000 odierne. Ma i bisogni attuali sono talmente più acuti che pur di soddisfarli egli sacrifica ad essi quelli futuri. Chi risparmia poi, depositando i suoi fondi in una cassa od in una banca, trova perfettamente naturale di ricevere degli interessi, perchè la somma che egli potrà ritirare fra un anno non compensa, nel suo apprezzamento, una uguale somma depositata oggi. La corresponsione degli interessi induce a sacrificare i bisogni che si sarebbero potuti soddisfare oggi ad una somma di soddisfazioni differite alquanto maggiore.

42. — Al concetto di *intensità del bisogno* corrispondono altri due: il concetto di *intensità dello sforzo* che siamo disposti a compiere per soddisfare il bisogno; quello di *utilità del bene* che soddisfa il bisogno.

L'uomo primitivo che comincia appena a sentire appetito, probabilmente rimarrà inerte; un appetito più intenso lo indurrà a cogliere frutti che siano a portata di mano; una fame vigorosa ad arrampicarsi su alberi faticosi od a cacciar selvaggina. Parallelamente alla sua fame, cresce per lui l'utilità del bene che potrà placarla.

B) *I fini dell'attività economica.*

43. — Si è già detto che fini dell'attività economica sono i *mezzi atti a soddisfare i bisogni,* cioè i *beni economici.*

Alcuni beni non danno luogo a studio economico perchè i relativi bisogni vengono soddisfatti senza intervento della volontà, o perchè essi sono disponibili illimitatamente (aria, acqua). Tale distinzione serve poco, perchè il problema dell'approvvigionamento d'aria, che è puramente fisiologico in condizioni normali, diventa anche econo-

mico quando sia riferito ad un palombaro, o ad un minatore isolato da una frana. E gli abitanti delle città pagano correntemente l'acqua che vien loro fornita in casa, attraverso una serie di operazioni che richiedono uno sforzo non indifferente.

44. — Passando a studiare le caratteristiche dei beni economici, possiamo anzitutto distinguere *beni materiali* e *beni immateriali*. E' un bene immateriale lo spettacolo lirico; un bene materiale il panettone. Si dice anche «bene» senz'altro in luogo di bene materiale, e «servigio» in luogo di bene immateriale; e possiamo accettare questa nomenclatura.

45. — Si distingue anche fra *beni di consumo* e *beni d'uso*. I beni di consumo vengono usati una volta tanto per la soddisfazione dei bisogni, e in quella scompaiono (fisicamente si trasformano); i beni d'uso si estinguono gradualmente, come un vestito od un paio di guanti. Le due categorie trovano un riflesso nel diritto: per i beni d'uso esistono forme di contratto diverse e più complesse che per i beni di consumo. Così non si noleggia un chilogrammo di carbone, mentre si può noleggiare una marsina per un ballo. E quanto maggiore è la durata del bene d'uso, tanto più svariata può essere la gamma dei contratti che ne disciplinano l'uso.

46. — Come per i bisogni umani una brevissima riflessione è bastata a mostrare che sono illimitati, così per i beni, cioè per i mezzi atti a soddisfare i bisogni, una riflessione ugualmente breve mostra che sono fisicamente limitati. Limitata è la terra, e limitatissima è attualmente la nostra capacità di penetrazione nella crosta terrestre. La tecnica odierna, nonostante impensate applicazioni (anche l'atmosfera è messa a profitto per la preparazione di nitrati sintetici) utilizza una piccola parte soltanto delle risorse naturali. Ma se pure è dato prevedere nuovi mirabili sviluppi, deve ritenersi che la maggior parte dei beni economici è disponibile limitatamente (a questa caratteristica abbiamo connesso la qualità di «economici») e si trova in condizioni tali da richiedere uno sforzo più o meno grande per ottenerli. Sopratutto in questo secondo senso deve dirsi che i beni sono limitati; perchè la capacità dell'uomo al lavoro, alla fatica, è limitata, e quindi sono limitate le possibilità umane di soddisfacimento dei bisogni.

47. — Si possono ripetere per i beni le distinzioni fatte per i bisogni, poichè i due concetti sono perfettamente correlativi. Come vi sono bisogni corrispondenti alla costituzione fisica, intellettuale, psichica dell'uomo, così vi sono beni economici i quali servono a soddisfare bisogni fisici, intellettuali, morali.

Troviamo beni individuali e beni collettivi: questi sono talvolta somme di beni individuali, cioè di beni materiali o di servigi desiderabili anche dall'individuo isolato; tal altra sono beni indivisibili di cui fruisce la collettività come tale (amministrazione della giustizia, indipendenza politica).

E come esistono bisogni diretti e indiretti, così vi sono beni ricercati per sè stessi (alimenti, vestiti, ecc.) e beni ricercati come mezzi per il conseguimento di altri beni (macchine, terreni).

48. — Alla concorrenza dei bisogni, corrisponde quella dei beni: così fra un romanzo ed una rappresentazione cinematografica. In quanto l'uno surroga l'altra, diremo anche che i due beni sono supplementari. Sono invece complementari l'automobile e la benzina.

Fra i caratteri quantitativi, all'intensità del bisogno corrisponde l'utilità del bene. Per evitare confusioni fra il concetto economico dell'«utilità», e quelli di altra natura (fisiologici, morali, ecc.), Pareto ha consigliato di sostituire a questa parola l'altra di «ofelimità» (usando la radice greca invece della latina). Maggiore successo di questa proposta ha avuto l'altra, dello stesso autore, di sostituire alla parola «bisogni» la parola «gusti», anche qui per evitare confusione fra il concetto economico e quelli di altre discipline (bisogno della cocaina).

Può notarsi che anche nelle scienze fisiche si parla di lavoro, di energia, con significati convenzionali in buona parte diversi da quelli della vita quotidiana. Non sorgono però da queste divergenze gli inconvenienti che ne nascono nelle scienze sociali, dove tutti si sentono un po' competenti, perchè tutti vivono la vita sociale.

L'utilità è detta anche valore d'uso, e l'equivalente in moneta che il bene riceve negli scambi è detto valore di scambio. Ma si evitano equivoci usando, invece di tali locuzioni, le altre utilità e prezzo; ed è quanto si farà in questo corso.

49. — Quanto maggiore è l'intensità dei bisogni, tanto maggiore è l'utilità dei beni corrispondenti. L'utilità di un bicchier d'acqua è

modesta per chi non abbia molta sete; può essere grandissima in un deserto. Cosicchè come a nessun bisogno è rigidamente connessa una data misura d'intensità, a nessun bene è rigidamente connessa una data misura d'utilità. Chi sta morendo di sete nel deserto, darebbe volentieri per un bicchiere d'acqua il più grosso diamante.

Di mano in mano che un bisogno viene soddisfatto, ne diminuisce l'intensità, e quindi diminuisce anche l'utilità del bene corrispondente. Non si può dire che la decrescenza dell'utilità si manifesti fin dalle prime dosi del bene — così che la seconda goccia d'acqua dia una soddisfazione minore della prima — ma essa si verifica sempre da un certo punto in poi.

Volendo rappresentare graficamente l'utilità delle singole dosi di un bene, occorre servirsi di un indice dell'utilità, poichè questa non è misurabile: comunemente si assume ad indice dell'utilità di un bene la spesa che si è disposti a fare per esso.

Con questa avvertenza e rappresentando sull'asse delle ascisse le successive unità di un bene, sull'asse delle ordinate le utilità ad esse corrispondenti, è dato tracciare una curva che può essere ascendente in un primo tratto, ma poi invariabilmente discende fino a toccare l'asse delle ascisse, quando l'ultima delle dosi considerate ha utilità nulla. L'utilità negativa che può seguire a quella nulla non viene in considerazione, di norma, nelle azioni volontarie.

Rappresentando in un grafico di questo genere l'utilità della moneta, non troveremo che ad un certo punto essa si annulli, perchè la moneta può essere dedicata, come bene indiretto, al soddisfacimento dei bisogni più diversi: e questi, è noto, hanno nel loro complesso una capacità illimitata di espansione. Questo andamento particolare perciò non contraddice al carattere di esauribilità dei *singoli* bisogni.

Si chiama convenzionalmente *utilità marginale* l'utilità dell'ultima piccolissima dose di un bene impiegata per soddisfare un certo bisogno. Quindi dicendo che da una certo punto in poi l'utilità marginale è decrescente, si intende dire semplicemente che l'utilità corrispondente ad ogni successiva dose è di mano in mano minore. In realtà per formulare rigorosamente il principio ora enunciato si deve supporre il bene frazionabile o moltiplicabile: il bicchiere d'acqua può essere scomposto idealmente ed anche fisicamente in gocce estremamente piccole, cosicchè la rappresentazione idealizzata della matematica, che vuole quantità infinitamente piccole, è molto vicina alla

realtà. Se i beni considerati sono soprabiti o apparecchi radio, il ragionamento potrà applicarsi per unità. Si badi che deve trattarsi di unità tutte eguali, altrimenti mancano le premesse per il ragionamento accennato: la soddisfazione che il filatelico trae da ciascun francobollo non si può dire che vada diminuendo di francobollo in francobollo, perchè ognuno di questi ha una propria individualità; essa diminuirebbe se gli avvenisse di raccogliere più esemplari di uno stesso pezzo.

50. — Abbiamo detto che i bisogni sono variamente elastici: fra i meno elastici è quello del pane, un po' più elastico è quello delle sigarette; molto elastico è quello dei libri di coltura. Il consumatore oppone una resistenza più o meno viva alla restrizione del consumo quando aumentano i prezzi, e lo espande più o meno facilmente quando diminuiscono. Per il pane, nè un aumento di prezzi determinerebbe una forte restrizione della quantità consumata, nè una diminuzione aumenterebbe grandemente tale quantità; ciò che invece avverrebbe per i libri, o per cappelli da signora. Correlativo al concetto di elasticità è quello di *dispensabilità* del bene: diremo dispensabile un bene di cui si può facilmente fare a meno.

51. — Si disse che ciascuno di noi può paragonare l'intensità di molti bisogni simultanei, essendo in grado di confrontare le sensazioni che subisce contemporaneamente; e il modo e l'ordine stesso in cui l'uomo procede a soddisfarli fornisce un indice della loro diversa intensità.

Analogamente sono comparabili le utilità dei beni. Manca ogni possibilità di comparazione delle utilità per diverse persone, di cui occorrerebbe misurare le sensazioni. Però un indice della diversa utilità di un bene per due (o più) persone può essere dato dallo sforzo che ciascuna di esse è disposta a compiere per conseguirlo. Molto spesso non daremmo un centesimo per un bicchiere d'acqua; uno che muore di sete darà tutto il suo patrimonio. Nell'economia sociale compariamo i prezzi che alcuni sono disposti a pagare; nell'economia individuale il confronto sarebbe fra quantità di lavoro, ammesso di poterle misurare o di trovarne un indice adatto.

52. — Poichè l'intensità di un bisogno è differente a seconda che esso si riferisce al presente od al futuro, è diversa anche l'utilità dei

beni presenti e futuri. E' noto che in questo diverso apprezzamento entra anche il rischio: quella di un bene presente è un'utilità che possiamo godere immediatamente, quella di un bene futuro un'utilità che *forse* potremo godere in un futuro che come tale è sempre aleatorio.

53. — Lo stimolo da cui nasce il bisogno è interno all'uomo, cosicchè ciascuno può dire in ogni istante se un bisogno è più o meno intenso di altri; invece l'utilità del bene è soltanto presunta al momento di scegliere fra il soddisfacimento di due bisogni; si tradurrà in una sensazione nell'atto di soddisfare il bisogno. Nello scegliere tra l'assistere ad una partita di calcio o l'acquistare un libro dal quale ci si ripromette di ritrarre godimento, si deve ricorrere a presunzioni della soddisfazione derivabile dalla partita e, più, dal libro; presunzioni che qualche volta andranno fallite.

Si va talvolta in farmacia e si comperano medicinali avendo fede nei loro effetti; provandoli ci si accorge che non servono. Peggio se si scambia per acqua una bottiglia di acido solforico; o se il medico ci manda all'altro mondo, o l'avvocato in malora.

Le utilità presunte, su cui l'individuo fonda la sua scelta fra azioni dirette al procacciamento di beni diversi, talvolta sono assai vicine alle utilità reali perchè l'esperienza consente di fare previsioni accurate, tal altra se ne discostano perchè tale esperienza manca, od è andata perduta: succede che si operi in un dato senso, pur avendo una esperienza dolorosa in proposito, perchè ci si ostina a sperare che il futuro sarà diverso dal passato.

Occorre perciò intendere con questa limitazione, delle frequenti divergenze fra le presunzioni e la realtà, l'affermazione che nel campo economico l'uomo agisce razionalmente in modo da raggiungere la massima utilità con un certo sforzo.

C) *I freni dell'attività economica.*

54. — Abbiamo visto i moventi e i fini dell'attività economica; dobbiamo ora vederne gli ostacoli, i freni. Consideriamo dapprima gli ostacoli insiti nella natura dell'uomo e delle cose, valevoli anche nell'economia isolata, i quali vanno distinti nettamente da quei maggiori ostacoli che l'organizzazione sociale pone all'azione del singolo

(diritto). Anche qui la considerazione di una realtà più semplice della odierna ci aprirà la via a meglio comprendere questa.

La quantità di beni che l'uomo primitivo può procurarsi è contenuta sia dalla loro limitazione, sia da quella dello sforzo fisico che l'uomo può compiere, e che nè può superare una data intensità nè può protrarsi oltre un certo periodo di tempo.

Inizialmente questo sforzo può anche non essere penoso: non si può dire che provi pena chi solleva alcune volte un manubrio di un etto. Ma aumentando di mano in mano il peso del manubrio, una sensazione crescente di pena si accompagna all'azione, finchè essa non riesce più per assoluta impossibilità fisica.

L'operaio che attende ad una certa lavorazione, dopo un dato numero di ore, vinto dalla stanchezza, non riesce più a continuare in essa. In questo esempio non v'è un aumento nell'intensità dello sforzo, ma il prolungarsi di uno sforzo di intensità costante.

Chi fa dell'alpinismo sa che, se non può dirsi in generale che la seconda ora di marcia sia più penosa della prima, la sesta è in generale più penosa della quinta; e quando l'ascensione è molto lunga, giunge il momento in cui si è quasi tentati di lasciarsi cadere per terra.

55. — Ricorrendo ad un concetto parallelo a quello di utilità marginale, potrà dirsi che la penosità marginale dello sforzo è una funzione crescente (a partire da un certo punto) della durata o della intensità di questo.

56. — Per quanto il procedimento possa sembrare artificioso, è dato ricondurre la nozione di penosità dello sforzo a quella di intensità del bisogno. Infatti si può dire che col crescere della penosità dello sforzo si sente sempre più vivo il bisogno di riposare: cosicchè la penosità dello sforzo può essere presentata come l'intensità del bisogno di riposare, che entra in conflitto con gli altri bisogni, e che tende a soverchiarli in grado crescente di mano in mano che cresce l'intensità o la durata dello sforzo. Tale assimilazione ci consentirà di confrontare correttamente gli sforzi e i bisogni.

57. — Si è visto che i bisogni sono graduabili, e che l'uomo li gradua in ogni istante, fondando la sua condotta sulla loro importanza relativa. *A posteriori,* anche gli sforzi possono graduarsi: com-

piuta una serie di sforzi per soddisfare bisogni diversi, si può dire quali siano stati più e quali meno intensi. Ma la scelta tra le diverse vie che si possono seguire per soddisfare un certo bisogno deve compiersi in base a presunzioni di sforzo, che trovano nell'esperienza un fondamento ora più ora meno sicuro. Questo intervento di presunzioni si ha pure nella valutazione dell'utilità dei beni; mentre l'intensità dei bisogni può essere in ogni momento apprezzata con esattezza, poichè è inerente alla psiche individuale.

La graduazione degli sforzi che può compiersi da un individuo in un dato istante, in base alla loro penosità presunta, non rimane costante attraverso il tempo. Tanto meno essa è la stessa in individui diversi, poichè dipende dalle caratteristiche fisiche e psichiche di ciascun individuo.

58. — Mentre non v'è una misura dello sforzo (anche dal punto di vista fisiologico, la presenza di tossine nel sangue non è che un indice), vi sono degli indici che permettono di confrontare quantitativamente sforzi diversi. Nell'economia primitiva l'indice può trovarsi nel tempo dedicato ai vari fini. Anche nella nostra società questo criterio è usato quando si confrontano sforzi relativamente omogenei. Così si assume la durata del lavoro dell'operaio ad indice dello sforzo che deve compiere per procurarsi il pane quotidiano; ma se si pensa alla diminuzione di fatica consentita dal crescente impiego delle macchine, si vede come sia un indice largamente approssimativo.

Nella società moderna, a scambi monetari, lo sforzo comparativo che un individuo dedica a vari fini è indicato dalla spesa dedicata a ciascuno di essi.

59. — Come i bisogni ed i beni, così gli sforzi possono essere distinti in presenti e futuri. Essendo lontano ed aleatorio, lo sforzo futuro è spesso valutato meno di quello presente. Questo concorre a spiegare la facilità con cui taluni si indebitano e si sottopongono ad elevati saggi di interesse.

D) *L'equilibrio dell'economia individuale.*

60. — Come agisce l'uomo sotto l'influenza congiunta dei fini cui aspira, dei moventi da cui è spinto, dei freni che lo trattengono? Con-

viene considerare dapprima l'uomo isolato, e introdurre successivamente i vincoli ed i moventi derivanti dalla vita in società.

Supponiamo che l'individuo agisca per soddisfare un solo bisogno. In generale la penosità marginale dello sforzo che egli deve compiere per procurarsi dosi successive del bene va crescendo, mentre l'utilità di queste dosi è via via minore. Giunge perciò inevitabilmente il momento in cui la penosità marginale dello sforzo uguaglia l'utilità che egli può con esso procurarsi: a questo punto l'individuo libero di agire per il proprio tornaconto si arresta.

61. — Rappresentando graficamente (fig. 1) l'andamento della utilità e rispettivamente della penosità delle successive dosi del bene e dello sforzo, il momento nel quale l'individuo si ferma è indicato dall'ascissa del punto d'incrocio delle due curve.

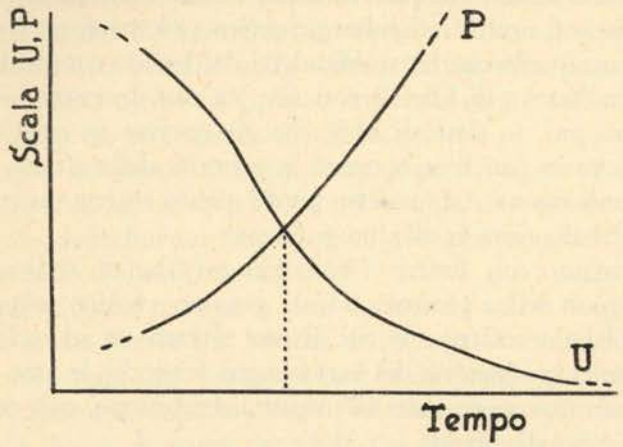


Fig. 1 — P = *penosità* ; U = *utilità*

A destra di tale punto la penosità dello sforzo supera l'utilità del bene che si consegue; cosicchè in tale zona cessano le azioni volontarie.

Nell'economia fondata sugli scambi, al lavoro corrisponde un certo compenso in moneta, il quale viene dedicato all'acquisto del bene desiderato: si può dire allora che la penosità dello sforzo corrispondente all'ultima lira guadagnata deve risultare uguale all'utilità dell'ultima frazione del bene acquistata con quella lira.

Questa è la traduzione in forma simbolica di quanto insegna l'osservazione comune. V'è un professionista il quale potrebbe, lavo-

rando qualche ora di più, concedersi l'automobile; ma quando ha lavorato un certo numero di ore il bisogno di riposo soverchia in lui quello dell'automobile, cosicchè egli sacrifica il secondo al primo.

62. — Possiamo ora chiarire maggiormente con che criterio il singolo, che non sente un solo bisogno ma molti, procede a ripartire tra essi la sua azione economica o, nella società moderna, i suoi mezzi finanziari (che possono tradursi nello sforzo fatto per guadagnarli).

Il nostro individuo primitivo ha pochi bisogni elementari: quelli dell'alimentazione, del ricovero, del vestiario sopratutto. Considerandolo in una giornata qualunque della sua esistenza si troverà che pensa anzitutto a calmare il primo stimolo della fame. Diminuendo l'intensità di questo, di mano in mano che ne vengono soddisfatte le prime frazioni, affiorano secondo la loro importanza anche gli altri bisogni: il nostro individuo penserà a procurarsi un ricovero od a migliorare quello che ha, a difendersi dal freddo con pelli o intrecciandosi un vestito di fibre, e così via. Va così decrescendo la intensità dei bisogni (o dosi di essi) che gli restano in ogni momento a soddisfare; in pari tempo cresce la penosità dello sforzo, e quindi il bisogno di riposo. Ad un certo punto questo emerge su tutti gli altri, cosicchè il nostro individuo si ferma.

Indichiamo con lettere i vari bisogni che un individuo sente al principio della giornata. Essi possono venire rappresentati (fig. 2) mediante colonne la cui diversa altezza sta ad indicare semplicemente la graduatoria dei vari bisogni (cosicchè le aree non sono rigorosamente proporzionali all'intensità dei bisogni, non misurabile, ma sono indici di questa).

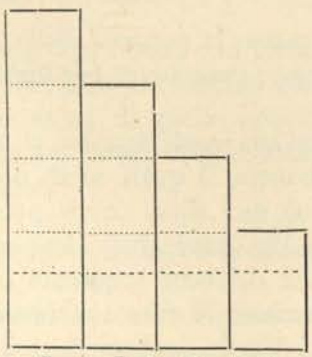


Fig. 2 —

Calmato il primo stimolo del bisogno A che inizialmente predominava, la sua intensità scende allo stesso livello di quella del bisogno B. A questo punto diventa indifferente per il nostro individuo, sollecitato con ugual forza da due lati, di adoprarsi per soddisfare A o B: si può supporre per semplicità che operi simultaneamente alla soddisfazione dei due bisogni. Soddisfatte ulteriori frazioni di A e le prime frazioni di B, aumenta l'importanza relativa del bisogno C: ad un certo punto il nostro individuo è premuto con uguale insistenza dai tre bisogni. Quando il bisogno di riposare diventa il più urgente — supponiamo che ciò avvenga in corrispondenza alla linea a tratti, dopo che sono emersi D ed altri eventuali bisogni successivi —, cosicchè l'individuo si ferma, nessuno dei suoi bisogni è completamente soddisfatto; taluni meno importanti sono del tutto insoddisfatti. Inoltre, mentre le prime dosi soddisfatte dei vari bisogni erano diversamente intense, le ultime dosi soddisfatte sono tutte allo stesso livello nella scala delle intensità. Esse sono rappresentate graficamente da striscie infinitamente sottili delle varie colonne, situate in prossimità della linea a tratti.

A questa situazione si arriva sempre, perchè il nostro individuo (che si suppone agisca razionalmente) volge costantemente la sua azione al soddisfacimento del bisogno più sentito, eliminando così ogni transitorio dislivello di intensità.

All'intensità dei bisogni, si può sostituire l'utilità dei beni: l'uomo opera in modo tale che l'utilità dell'ultima dose dei diversi beni che si è procacciato con ugual lavoro è la medesima per tutti.

Nell'economia fondata sugli scambi, interviene la moneta. Ciascuno si trova di fronte al problema di determinare sia la ripartizione del suo redditi tra i vari beni, sia la durata e l'intensità del suo lavoro. Egli spende i mezzi di cui dispone, arrestandosi al punto oltre il quale l'utilità che presume di poter ritrarre dalla spesa non compensa il sacrificio che questa importa; e distribuisce le proprie spese in modo che l'ultima lira dedicata al soddisfacimento dei vari bisogni gli procuri press'a poco il medesimo godimento: ciò può esprimersi anche col dire che nell'equilibrio dell'economia individuale le utilità marginali dei vari beni risultano proporzionali ai rispettivi prezzi.

63. — In pratica, l'uomo sa prevedere in parte i suoi bisogni, e

la loro intensità, ed inoltre gli è spesso impossibile soddisfare simultaneamente più bisogni: perciò soddisfa quei bisogni uno per volta, ed in un certo ordine, talora diverso da quello dettato dalla loro intensità, giungendo però sempre alla situazione finale indicata sopra. L'uomo primitivo, il quale sa che troverà più facilmente la selvaggina verso mezzogiorno, dedica le ore del mattino ad altri bisogni, pur sentendo più intenso lo stimolo della fame. Questi piani nell'ordine di soddisfazione dei vari bisogni sono naturalmente assai più frequenti nella società moderna.

E) *Il ciclo dell'economia individuale-familiare.*

64. — L'attività economica individuale, come ha un equilibrio, può dirsi abbia un ciclo il quale si compone di alcune serie di operazioni.

Una prima serie è quella delle operazioni di *produzione*. In esse si devono comprendere non soltanto le operazioni di trasformazione, ma anche quelle di semplice raccolta, di trasporto, ecc. Chi miete il grano è produttore come chi vanga il terreno; il minatore, il ferroviere, sono produttori come il meccanico o il fornaio. Le operazioni di produzione consistono tutte nell'*utilizzare,* cioè rendere atto a soddisfare i bisogni umani, quanto la natura offre. Le banane di Somalia vengono raccolte, selezionate, impacchettate, successivamente caricate e scaricate prima da un piroscafo e poi da un treno, e con qualche altro passaggio giungono al consumatore milanese: tutte queste operazioni concorrono a renderle utilizzabili, e vanno comprese fra le operazioni di produzione (ciò è anche etimologicamente corretto: *pro-ducere,* portare innanzi).

Le più semplici forme di produzione (raccolta di prodotti naturali) erano caratteristiche di epoche primitive; oggi la produzione consiste spesso nella sollecitazione delle forze naturali e nella trasformazione di mezzi offerti dalla natura. L'agricoltore primitivo che semina il grano, limitandosi poi ad attendere il raccolto, suscita già le forze della natura in un modo sconosciuto agli animali. Ora si arano i terreni, si impiegano fertilizzanti; e il grano raccolto non viene usato tal quale, ma trasformato in farina ed in pane.

65. — Nell'economia primitiva, di regola alla produzione segue immediatamente il consumo. Successivamente fra l'una e l'altro si

sono inserite operazioni di *conservazione* e di *distribuzione*. Fenomeni di distribuzione però avvengono anche, fra i membri di una stessa famiglia, nella più semplice delle economie: i genitori procacciano gli alimenti ai figli nel primo periodo di vita; i maschi e le femmine attendono a cure diverse, cosicchè v'è scambio di servigi.

66. — Alla produzione e alla distribuzione segue l'*erogazione;* comprendendosi in questo termine due operazioni assai diverse: quelle di *consumo* e di *risparmio*. Nella prima, i beni prodotti vengono destinati immediatamente a soddisfare i bisogni; nella seconda vengono accantonati per soddisfare bisogni futuri.

Non v'è un abisso fra i due concetti; essi non sono che estremi di una stessa scala. Per gli alimenti il consumo è generalmente assoluto (*primo usu consumuntur*); i vestiti invece durano un certo tempo: perciò chi si provvede di un vestito prepara in parte il soddisfacimento di un bisogno futuro; compie una operazione mista di consumo e di risparmio. L'elemento del risparmio prevale quando uno si fa costruire una casa, che soddisferà un bisogno dei suoi figli e dei suoi nipoti oltrechè suo.

CAPITOLO III

—

L' economia sociale

A) *Sua genesi storica e sua evoluzione.*

67. — Una millenaria evoluzione storica ha condotto dall'economia familiare ai vastissimi aggregati economici moderni: per alcuni rispetti — così riguardo alla utilizzazione delle risorse naturali per il soddisfacimento dei bisogni umani — si può dire che l'umanità costituisca oggi un unico aggregato sociale, se pure senza una forma giuridica definita. E' compito dei corsi di storia delle istituzioni economiche tracciare quella evoluzione, di cui è utile avere nozione per una adeguata comprensione delle forme attuali di organizzazione. Noi ci limiteremo a delineare le caratteristiche di taluni tipi ideali, ed a porli a confronto coi tipi oggi praticamente attuati.

68. — Nell'economia sociale si attua un coordinamento fra le economie individuali: anche quando il singolo opera isolatamente mosso dal suo tornaconto, la sua azione è vincolata in mille modi alle azioni altrui: è connessa a precedenti stipulazioni contrattuali; è diretta alla produzione per lo scambio anzichè per l'uso; e così via. Tale coordinamento ha forme diversissime: si pensi alla diversità fra l'economia sovietica, quella olandese od inglese, quella infine dell'Abissinia o della Cina. Si possono tuttavia fare alcune distinzioni di carattere generale.

69. — Vi sono forme di *coordinamento coattivo* e altre di *coordinamento spontaneo*. Un esempio del primo è l'economia a schiavi; gli schiavi non sono soltanto servi della necessità naturale di procacciarsi i mezzi di sussistenza, ma anche del tornaconto di altri, che generalmente curano di lasciar loro solo quel tanto che è necessario per mantenerli in vita senza deterioramento fisico. Nella nostra economia predominano invece forme di coordinamento spontaneo.

70. — Il coordinamento forzato delle economie individuali nell'economia sociale può essere ispirato: *a*) al tornaconto di individui o di gruppi particolari (caste, classi, partiti); *b*) al tornaconto collettivo degli associati.

Nelle tribù dei popoli selvaggi, le economie individuali sono coordinate e subordinate alla economia del capo, per il quale tutti lavorano. Nei paesi dove domina una certa classe, essa si assicura una somma di privilegi economici. Così avveniva nella Russia di Pietro il Grande, nella Francia di Luigi XIV.

Poichè l'uomo non sente per natura il tornaconto collettivo, come lo sentono l'ape o la formica, anche quando il fine è il benessere dell'aggregato sociale può occorrere un coordinamento forzato. E' nell'interesse della collettività, che nella Unione Sovietica si è stabilita una disciplina la quale si esplica nelle forme più dure contro chi contravviene alla legge; tanto poco è sentito dai singoli l'interesse della collettività.

71. — Il coordinamento spontaneo può determinarsi sotto l'impulso del tornaconto individuale, o essere consentito dal progresso del sentimento di tornaconto collettivo negli individui.

Ciascun produttore può avere interesse a che gli altri producano abbondantemente merci e servigi, così da poterli offrire in cambio per una parte dei prodotti suoi: l'agricoltore desidera che il pastore e l'artigiano siano ben forniti; e così ciascuno di questi rispetto agli altri; ognuno sviluppa la sua produzione per ottenere in cambio maggiori quantità di altri beni. Anche se tutti sentono scarsamente l'interesse collettivo, può determinarsi una tendenza al massimo sviluppo della produzione e al mutuo aiuto. Questa tendenza ha importanza anche oggi. Così, potrebbe sembrare a prima vista che il tornaconto dell'imprenditore fosse quello di corrispondere al suo lavoratore il più basso salario possibile; in realtà ad un salario maggiore può corrispondere un rendimento aumentato che lo rende conveniente.

D'altro canto, il progresso della civiltà reca seco una maggior sensibilità al tornaconto collettivo. Essa è viva, anche oggi, in una piccola *élite*; e l'ordinamento corporativo è tutto inteso a svilupparla. Ma l'ideale di una società in cui tutti ispirano le loro azioni al tornaconto collettivo è lontano; l'economia sovietica ha voluto realizzarlo di colpo, con scarso successo. Sopratutto va tenuto presente che il sentimento dell'interesse dell'aggregato sociale si affievolisce tanto più quanto più tale aggregato è vasto: ciascuno sente intensamente l'interesse della propria famiglia; e anche quello del proprio villaggio o città. L'interesse nazionale è sentito profondamente in date circostanze, come quando è minacciata l'indipendenza della patria; assai meno lo è negli affari ordinari: così dell'onere tributario ognuno cerca di far ricadere la maggior parte sulle spalle altrui.

72. — Il crescente dominio dell'uomo sulla natura, il progredire della divisione del lavoro, l'estendersi dei limiti degli aggregati sociali, hanno portato inoltre ad una sempre maggiore interdipendenza fra gli associati.

L'entità e la molteplicità delle produzioni, servite da una tecnica vieppiù complicata, vanno crescendo; cresce parallelamente la specializzazione dei compiti: gli operai si dedicano alla produzione di un singolo oggetto, più frequentemente di una frazione di esso. Ciascuno diventa sempre meno capace di provvedere direttamente alla cerchia crescente dei suoi bisogni. Ognuno dipende sempre più intensamente dagli altri. E' evidente la difficoltà che vi sarebbe a so-

stituire gli addetti alle centrali elettriche od alle ferrovie i quali scioperassero, e il turbamento che lo sciopero recherebbe nella vita sociale.

Inoltre la superficie territoriale cui si estende questa interdipendenza va diventando sempre più vasta. Già la Roma di duemila anni fa dipendeva dalla Sicilia per l'approvvigionamento di grano; l'Italia ha ricorso fino a pochi anni fa al Canadà, all'Argentina; e ricorre a paesi d'ogni parte della terra per il suo rifornimento di materie prime. Si creano così interdipendenze fra aggregati sociali diversi.

B) *Modificazioni che la vita sociale arreca nell'economia individuale.*

73. — Gran parte di quanto è stato detto intorno ai moventi, ai freni ed ai fini dell'attività economica nella vita di famiglie isolate rimane valido nell'economia sociale; pure si debbono introdurre alcune modificazione e integrazioni. Cominciamo dai *bisogni.*

a) L'appartenenza dell'individuo ad aggregati più ampi della famiglia lo rende sensibile, in maggiore o minore misura, al tornaconto degli aggregati stessi (tribù, città, Stato, umanità), cui talora spontaneamente sacrifica il suo tornaconto personale. Spesso egli è anche sensibile ai tornaconti individuali di altri componenti dell'aggregato: o per solidarietà, o per il suo stesso vantaggio. Si sono già dati esempi in proposito.

b) Il tornaconto dell'aggregato si può definire, in modo analogo al tornaconto individuale, come l'esigenza del soddisfacimento dei bisogni collettivi. Alcuni di questi sono determinati dall'esistenza stessa dell'aggregato, quale ente con fini propri che non possono riguardarsi come somma di fini individuali: così la tutela della indipendenza della patria, la tutela delle tradizioni, il mantenimento della giustizia. Altri sono bisogni degli individui per i quali viene affidato all'aggregato il compito di provvedervi collettivamente: tali i servizi di acquedotto, di trasporto, di fornitura dell'energia elettrica per illuminazione. Non è lo Stato o il Comune che ha bisogno di andare in ferrovia o di aver in casa la luce o l'acqua potabile; ma a quei bisogni provvede l'ente collettivo perchè si ritiene che la gestione pubblica dei servizi ad essi relativi sia più economica di quella privata.

La distinzione fra imposte e tasse, che si incontra nella scienza delle finanze, corrisponde in parte a quella ora fatta: le imposte sono tributi versati agli enti pubblici per il soddisfacimento di bisogni del primo genere; le tasse rappresentano il corrispettivo di servizi divisibili, resi all'ente pubblico al contribuente.

L'esistenza dei bisogni collettivi conferisce una personalità economica all'ente che rappresenta l'organo coordinatore dell'aggregato sociale (Stato, Comune) e che si forma appena l'aggregato supera certi limiti di dimensione.

c) La vita sociale suscita bisogni che non esistono all'infuori di essa: quello di godere la pubblica stima o ammirazione, quello di dominare sugli altri, quello di emergere fra gli altri.

d) Essa rende possibile l'associazione tra vari individui per il soddisfacimento dei loro bisogni, e quindi la costituzione di tornaconti di gruppi particolari, che cercano di prevalere su quelli di altri gruppi o individui. Si hanno quindi contrasti tra bisogni individuali, bisogni di gruppo e bisogni collettivi dell'aggregato.

e) Sorge così la necessità, affinchè sia possibile la convivenza sociale, che siano delimitati i campi d'attività dei vari operatori nel campo economico. Finchè l'aggregato sociale è limitato ai gruppi di famiglie che si formano intorno ai ceppi patriarcali, possono durare vincoli di carattere familiare, stabiliti in parte dalla natura che dà ai genitori la forza di farsi obbedire. Coll'estendersi degli aggregati sociali, acquista importanza crescente il complesso delle costumanze, delle norme morali, religiose, giuridiche, dapprima confuse fra di loro (così nelle leggi di Mosè, dove anche i precetti dell'igiene si fanno discendere da Dio), e che si vanno poi differenziando. La norma giuridica ripete spesso, assistendoli di una sanzione immediata, i precetti etici e religiosi; e in virtù di quella sanzione ha acquistato oggi importanza preminente. Non tutte le norme etiche e religiose sono state fatte proprie dal diritto, in parte perchè l'intralcio che ne sarebbe derivato alla vita sociale avrebbe compensato il vantaggio delle più rigorose sanzioni.

Considerato nei suoi rapporti con l'attività economica, il diritto raccoglie tutte le norme essenziali affinchè le economie dei singoli possano coesistere senza contrasti eccessivi fra di loro e con l'economia collettiva. La vita sociale crea il bisogno della disciplina dell'attività economica, ai fini della pacifica convivenza.

f) Nell'economia isolata, ognuno si procura *direttamente* i beni atti a soddisfare i suoi bisogni; nell'economia sociale (fondata sulla divisione del lavoro) è generalmente attraverso una serie di scambi che ciò avviene. V'è ancora il piccolo proprietario coltivatore che soddisfa una parte del suo bisogno alimentare coi prodotti dei suoi fondi; ma la maggior parte della produzione avviene per lo scambio. L'industriale fabbrica automobili per la vendita, non per il proprio consumo; l'insegnante *presta* un servigio, e non lo presta al fornaio o al padrone di casa, ma a studenti i quali pagano tasse in moneta, che concorrono a formare il suo stipendio. Onde sorge per ciascuno il bisogno di scambiare i prodotti del suo lavoro con quelli dell'opera altrui. Le imperfezioni dell'organizzazione sociale fanno sì che alcuni (disoccupati) non possano farlo, e rimangano così privi dei mezzi di sussistenza, senza colpa della natura (carestia) o loro. Cosicchè, sia notato di passaggio, l'assistenza al disoccupato è un dovere sociale, non un'opera di carità.

74. — Riguardo ai *beni,* quanto precede mostra che l'introduzione dello scambio aggiunge ai beni desiderati per sè medesimi i beni desiderati perchè scambiabili con altri desiderati per sè stessi (cioè per la loro attitudine o soddisfare i bisogni dell'operatore).

L'organizzazione sociale aggiunge nuovi *freni* a quelli operanti nell'economia isolata (penosità dello sforzo). Sono freni sociali le norme religiose, etiche, giuridiche, già considerate. Esse tendono a moltiplicarsi coll'intensificarsi dell'attività economica che genera interferenze fra l'attività di individui diversi, fra l'attività individuale e quella collettiva, e richiede norme sempre più numerose e differenziate, ad evitare il sorgere di conflitti ed a risolverli.

Inoltre la semplice inazione dell'individuo può in questa fase essere di danno per la società o per altri individui (proprietari che non coltivano le loro terre, operai che scioperano). Perciò, mentre in una prima fase la funzione dello Stato può essere limitata a fissare le facoltà, o campi d'azione, dei singoli e dei gruppi, in una fase successiva si estende a dettare norme di condotta, a tutela del tornaconto generale.

B) *L'equilibrio economico individuale nell'economia sociale.*

75. — Può essere utile qualche considerazione riassuntiva intorno al comportamento dell'individuo nell'economia sociale, che diventa un po' più complesso di quanto fosse in economie di famiglie isolate.

La circostanza di essere fondata sullo scambio, caratteristica dell'economia attuale e (sia pure in misura diversa) di ogni economia sociale, influisce sul comportamento economico dell'individuo. L'economia di famiglie isolate è necessariamente un'economia primitiva, non solo storicamente, ma anche rispetto al grado di evoluzione economica, perchè il progresso della tecnica, cioè il crescente dominio dell'uomo sulla natura, è un portato della vita sociale. Finchè l'uomo vive isolato, la stessa difficoltà di comunicazione dei progressi compiuti da qualcuno fa sì che essi vadano anche in parte perduti. Diversamente avviene nell'economia sociale, dove la tradizione orale prima, la documentazione scritta poi, tramandano di generazione in generazione, e diffondono di luogo in luogo, ogni precedente progresso.

Nell'economia primitiva l'uomo contrappone ogni volta lo sforzo necessario per procurarsi determinati beni alla soddisfazione che ne deriverà, confronta un piacere ed una fatica entrambi prossimi, ed agisce quando il primo supera la seconda.

Col crescere del dominio dell'uomo sulla natura, il processo non è più così semplice. L'agricoltore, anche primitivo, raccoglie il grano a parecchi mesi dalla semina: egli contrappone tutta una serie di sforzi che si svolgono in un periodo abbastanza lungo, col soddisfacimento che verrà alla fine; cioè contrappone una pena in parte prossima e in parte lontana con un piacere lontano. E' il risparmio precedente che gli consente di attendere; e ogni volta che attinge al suo mucchio di grano, il nostro agricoltore non compie uno sforzo attuale, ma trae profitto da uno sforzo passato. La sua azione è guidata da un processo mentale complesso, che implica il ricordo degli sforzi passati e la previsione degli sforzi per i soddisfacimenti futuri.

76. — Gli scambi monetari recano una nuova complicazione. L'agricoltore che ha venduto il suo grano dispone di una certa quantità di moneta (supponiamo si tratti di un metallo prezioso), che rappresenta il risultato del suo sforzo, e di cui si varrà per soddisfare i biso-

gni. Occorre un complicato processo mentale perchè all'erogazione di ogni unità di moneta si faccia corrispondere il ricordo dello sforzo che quella unità di moneta o che in media una unità di moneta è costata; egli non ha più quell'idea ben chiara degli sforzi che è data da una sensazione fisica. Nell'economia individuale, le *sensazioni* fisiche entrano immediatamente a determinare l'equilibrio economico individuale (confronto fra piaceri e pene); in un'economia progredita a base di scambi, tra il piacere e la pena c'è una catena lunga nel tempo e spesso anche nello spazio, la quale fa sì che la comparazione tra essi debba eseguirsi mentalmente, sul fondamento di *presunzioni*.

77. — Trattando dell'equilibrio economico individuale nell'economia isolata (n. 62) si è anche accennato qual è la situazione di equilibrio nell'economia sociale, fondata sugli scambi monetari.

L'operaio che procede a ripartire il salario settimanale fra i vari consumi non sostiene uno sforzo attuale; la moneta che possiede è soltanto un indice dello sforzo passato, non una misura: all'acquisizione di ogni lira corrispondono sforzi diversi, come quello della prima e dell'ottava ora di lavoro. Esaminando i bilanci di famiglie operaie, si trova che le famiglie composte nello stesso modo distribuiscono le spese in modo analogo, quasi obbedissero tutte a un piano di ripartizione: il piano non è formulato a tavolino, ma è dettato dai gusti (che sono analoghi in famiglie nella stessa situazione sociale), cioè formulato internamente.

Si supponga che i bisogni siano limitati ad alcuni fondamentali (alimentazione, vestiario, abitazione); è questa una semplificazione lecita. A ciascuno viene dedicato un certo numero di lire che, per aiutarci con un'immagine grafica, possiamo immaginare sovrapposte l'una all'altra a formare una pila per ciascun bisogno.

La prima lira spesa in alimenti impedisce a chi la spende di morir di fame; l'ultima lira gli servirà per prendere un vermut. In questa come nelle altre pile, l'utilità delle varie lire va decrescendo di mano in mano che si sale. In quale rapporto stanno le utilità delle ultime lire dei vari mucchietti? Se spostando l'ultima lira del mucchietto « alimentazione », al mucchietto « vestiario » od a quello « abitazione », si ottenesse una soddisfazione maggiore, si eseguirebbe lo spostamento. Cioè la ripartizione cui si arriva (situazione di equilibrio) è quella in cui le utilità procacciate con le ultime lire destinate

rispettivamente a soddisfare i vari bisogni (lire marginali) sono uguali tra loro.

C) *L'organizzazione economica.*

78. — Per organizzazione economica intendiamo il coordinamento tra le varie economie individuali, di gruppo, e degli organi in cui l'aggregato si impersona (lo Stato e gli altri enti secondari).

Mentre la psicologia umana varia di poco nel tempo e nello spazio, cosicchè è dato fare uno studio unico dell'equilibrio economico individuale, le forme di organizzazione economica variano di epoca in epoca e di paese in paese: quella non solo di un popolo selvaggio, ma di un popolo barbaro è estremamente diversa da quella dei paesi europei: così in questi è scomparsa la schiavitù. E nella cerchia stessa dei paesi europei si trovano forme di organizzazione fondamentalmente diverse: capitalista in Inghilterra, corporativa in Italia, comunista nell'Unione Sovietica.

Ogni riformatore sociale immagina forme di organizzazione diverse da quelle esistenti: il nostro studio tuttavia dovrà limitarsi a queste ed ai tipi ideali cui sono ispirate. Così l'organizzazione economica britannica mirava (almeno nell'anteguerra) all'ideale dell'individualismo; quella sovietica tende all'ideale del collettivismo.

79. — L'organizzazione economica ha dei *fondamenti costanti* (cioè proprii di ogni sua forma) e dei *fondamenti variabili.*

Sono fondamenti costanti:

a) Un' *organizzazione giuridica,* almeno rudimentale (consuetudini), che regoli la convivenza sociale;

b) Un certo *mutuo aiuto,* che è vivissimo nella famiglia e si attenua via via che si allarga l'aggregato sociale;

c) La *collaborazione nel lavoro* tra i componenti dell'aggregato; che nelle forme più semplici è soltanto associazione di sforzi (trasporto di un tronco d'albero); e successivamente diventa:

d) *Divisione del lavoro* (battuta di caccia). Sappiamo che la divisione del lavoro è spinta all'estremo nell'industria moderna, e consente di aumentare il rendimento del lavoro umano, sia attraverso la introduzione delle macchine grandemente facilitata dalla scomposizione in parti di ogni operazione, sia attraverso la specializzazione

professionale. Alla divisione delle funzioni si accompagna pure una utile specializzazione nell'assunzione dei rischi.

e) Lo *scambio,* che s'accompagna inevitabilmente alla divisione del lavoro. Si stabiliscono perciò delle ragioni di scambio (prezzi), dei mezzi intermediari dello scambio (moneta), dei luoghi dove si opera lo scambio (mercati).

80. — Per quanto le forme di organizzazione economica formino una catena, cosicchè non è possibile fare tagli netti fra talune forme ed altre, è dato distinguere con un certo ricorso all'astrazione tipi nei quali prevalgono considerazioni di *tornaconto individuale,* e tipi nei quali prevalgono considerazioni di *tornaconto collettivo.*

Sono fondamenti del primo tipo:

a) La *libertà individuale,* che non equivale a facoltà di muoversi in qualunque direzione senza alcun vincolo; ma facoltà di muoversi liberamente entro limiti (segnati dal diritto e dalle altre norme sociali) che non potrebbero essere superati dall'azione individuale senza minacciare seriamente la tranquillità e la sicurezza della convivenza sociale.

b) La *proprietà individuale,* intesa tendenzialmente secondo il concetto romano (*jus utendi et abutendi*). Tuttavia in ogni forma di organizzazione il diritto pone non solo tutele alla proprietà individuale — senza le quali l'appetito individuale tenderebbe ad appropriarsi quanto è in possesso di altri, cioè a far scomparire la proprietà —, ma anche limiti che giungono anche nei regimi liberali all'espropriazione per pubblica utilità (costruzione di una linea ferroviaria).

c) L'*iniziativa individuale,* nella produzione, negli scambi, nei consumi. Anch'essa è variamente limitata, giacchè vi sono attività vantaggiose per il singolo e nettamente dannose per la collettività (commercio degli stupefacenti).

d) La *formazione di gruppi di tornaconti privati*: l'individuo, lasciato libero di comportarsi nel modo che ritiene più vantaggioso per la propria economia, si associa con altri a questo fine. Sorgono sindacati di operai e di imprenditori, società commerciali, ed altre forme svariate di aggruppamenti di interessi. L'organizzazione liberale sopprime questi aggruppamenti quando ritiene che costituiscano una minaccia immediata al tornaconto collettivo: così negli

Stati Uniti un'apposita legge ha vietato i *trusts* (o complessi di imprese), che spesso acquistavano una posizione di dominio monopolistico sul mercato, ricorrevano a forme di « concorrenza distruttiva », corrompevano gli organi dell'amministrazione pubblica.

e) La *concorrenza*: essa consegue alla libertà e alla iniziativa lasciate ai singoli, che li spingono a dirigere la loro attività nelle direzioni di maggior guadagno. Perciò salari, profitti, interessi, *tendono* a livellarsi nei vari rami di produzione, fuorchè per diversità di condizioni sostanziali (abilità del lavoratore, rischio dell'investimento, ecc.).

f) Il *coordinamento* prevalentemente *spontaneo* fra le azioni economiche individuali. Lo Stato infatti non interviene nell'attività economica che eccezionalmente; la domanda, l'offerta, i prezzi sono liberi e si condizionano reciprocamente.

81. — Sono fondamenti del secondo tipo di organizzazione economica:

a) La *libertà collettiva,* cioè la completa subordinazione della facoltà di azione del singolo al tornaconto sociale. Del tornaconto individuale — cui s'ispira il primo tipo di organizzazione economica — sono giudici i singoli, ciascuno per proprio conto. Così non può essere del tornaconto collettivo, poichè ciascun attore nel campo economico è inevitabilmente portato ad identificarlo col proprio. Sarà compito dello Stato di stabilire quale esso sia, e di avviare l'attività economica dei singoli per le strade da esso indicate. Cioè, mentre nell'organizzazione fondata sopra il tornaconto individuale l'individuo è libero di operare nel senso dettato da questo finchè non lede nettamente il tornaconto collettivo, nell'organizzazione basata sul tornaconto collettivo, l'azione dell'individuo viene in ogni momento diretta dall'alto nel senso conforme al tornaconto collettivo, che essa deve non soltanto non offendere nettamente, ma promuovere. L'agricoltore non è più libero di coltivare grano o canapa, viti od olivi (come lo è in generale nel primo tipo di organizzazione), ma deve destinare il suo terreno alle colture ritenute convenienti nell'interesse generale.

b) La *proprietà collettiva,* almeno delle risorse naturali e dei capitali, corrispondente alla facoltà dei poteri pubblici di determinarne l'uso.

c) L'*iniziativa collettiva*: le azioni individuali sono dirette dall'alto, secondo una gerarchia che fa capo a un organo centrale.

d) L'*esclusione di ogni aggruppamento di tornaconti privati*, i quali non costituirebbero che ostacoli alla realizzazione dell'unico tornaconto generale.

e) Il *monopolio collettivo*: la distribuzione dei mezzi di produzione fra le varie attività è assegnata allo Stato.

f) Il *coordinamento coattivo* delle azioni economiche individuali, anzichè automatico. Questo carattere risulta chiaramente dai precedenti.

C) *Forme ideali e forme concrete di organizzazione economica.*

82. — Nella realtà si incontrano forme concrete di organizzazione, intermedie rispetto alle forme estreme dell'individualismo perfetto e del collettivismo perfetto. Queste sono entrambe puramente ideali, non nel senso di desiderabili, ma di ipotetiche: la prima, perchè la persistenza di tutte le facoltà dell'individuo isolato è incompatibile con ogni forma di vita sociale; la seconda, perchè trova un ostacolo insuperabile nell'egoismo umano. L'istinto ha guidato talune specie di animali, presso le quali si riscontra anche una divisione biologica di funzioni, ad un collettivismo perfetto; ma nè tale istinto nè tale divisione sono presenti nell'uomo. Si nota anzi che la tendenza di ogni individuo a provvedere anzitutto ai bisogni propri e della propria famiglia — la quale è conforme alle esigenze della conservazione della specie —, e la versatilità umana — per cui il figlio di uno schiavo può diventare capo di uno Stato — sono stati potenti fattori di progresso.

83. — Le forme concrete che più si avvicinano a quelle estreme sono da un lato l'organizzazione economica capitalista, dall'altro quella sovietica; mentre una posizione intermedia occupa l'economia corporativa.

Gli esempi di economia capitalista sono numerosi (Francia, Inghilterra, Olanda, Stati Uniti ecc.): per quanto essi presentino delle varianti, i tratti fondamentali dell'economia capitalista sono ormai nettamente definiti da oltre un secolo di storia. Rimangono in parte incerti quelli dell'economia sovietica, nata nel 1917, e

dell'economia corporativa, anche più giovane: per quanto l'una e l'altra si identifichino col sistema economico di un paese (Russia e Italia).

84. — Nell'organizzazione economica cosiddetta liberale, o dei paesi capitalisti, l'ingerenza dello Stato nell'economia privata è ridotta al minimo indispensabile ad assicurare l'ordinata convivenza sociale. Tuttavia anche in essa lo Stato non si limita ad una funzione di disciplina creando la legge ed assicurandone il rispetto; anzi opera direttamente, in maggiore o minore misura, nel campo economico: gestisce servizi ferroviari e postali, strade, miniere, boschi, industrie belliche, ecc. Considerazioni di tornaconto collettivo, la circostanza che l'esercizio statale è il più economico, o che esso costituisce una fonte di entrate tributarie (monopolio dei tabacchi), spiegano a volta a volta l'assunzione di quelle attività da parte dello Stato.

La proprietà è individuale e accompagnata dal diritto della trasmissione ereditaria. Questa è accolta non per ragioni di giustizia ideale, ma perchè, stimolando ogni capo di famiglia a risparmiare per migliorare la posizione dei suoi — e promovendo quindi l'aumento della ricchezza nazionale — è ritenuta conforme al tornaconto collettivo. L'appropriazione privata dei capitali dà nome al sistema (per quanto essi esistano anche negli altri regimi), e si comprende che sia così, data l'importanza che questi fattori della produzione hanno assunto dopo la « rivoluzione industriale » (fine sec. XVIII).

L'iniziativa è di norma lasciata ai privati; solo talvolta (costruzione di linee ferroviarie) è pubblica. La legge limita l'azione individuale soltanto quando questa incide nel tornaconto collettivo. L'offerta e la domanda di beni e servigi si adattano reciprocamente attraverso i prezzi che spontaneamente si determinano.

85. — Nell'organizzazione sovietica la proprietà delle risorse naturali e della massima parte dei capitali è collettiva; la proprietà privata sussiste per gli oggetti d'uso e per taluni capitali di minor conto: così ai contadini sono rimasti l'orticello, la vacca, il pollame. E' scomparsa la trasmissione ereditaria della proprietà, e con essa la disuguaglianza delle posizioni iniziali (patrimoni) nell'attività economica. I

singoli percepiscono ancora redditi diversi secondo le loro funzioni — così l'ingegnere o il professore universitario godono di un tenor di vita un po' superiore a quello dell'operaio comune —; tale diversità non permette tuttavia la formazione di un patrimonio trasmissibile ereditariamente.

E' scomparsa l'iniziativa *privata,* l'iniziativa individuale è esercitata a servizio del tornaconto collettivo. Ad assicurare che ciò avvenga provvede un sistema di controlli, per cui l'iniziativa può esercitarsi molto meno liberamente che in un regime individualista; ed è anche più pigra, per le gravi responsabilità cui si espone chi si scosta dall'usato sentiero. In regime capitalista, chi ardisce con successo è premiato; nei regimi socialisti tende a prevalere la *routine.*

Infine la domanda è razionata, per adeguarla all'offerta, che proviene principalmente dallo Stato: il tenor di vita, i consumi, i gusti stessi degli individui sono in parte determinati dall'azione statale. Ad esempio, poichè il Governo sovietico sino a qualche anno fa non importava orologi e penne stilografiche, questi oggetti erano diventati assai rari in Russia. E in generale lo Stato sovietico si è valso del suo monopolio della produzione e della distribuzione per promuovere grandemente la produzione di beni per l'attrezzamento industriale, a scapito di quella dei beni per il consumo. Imponendo alla popolazione questo *risparmio coattivo* si è fortemente aumentata la capacità produttiva del paese.

86. — Per quanto l'economia corporativa non abbia ancora raggiunto un assetto definito in tutte le sue linee, sia anzi tuttora in piena evoluzione, taluni suoi caratteri sono sufficientemente stabiliti; inoltre, coll'osservare le tendenze passate, si possono prevedere talune tendenze del prossimo futuro.

Nell'economia corporativa sussiste la proprietà individuale delle risorse naturali e del capitale, oltrechè degli oggetti d'uso. Essa è intesa come diritto d'usare la cosa in modo non contrastante col tornaconto collettivo: è quindi controllata dallo Stato, il quale può giungere a sottrarre al privato l'amministrazione del bene, quando egli non adempia ai doveri che gli incombono relativamente alla produzione. Applicazioni di questa facoltà statale si sono avute riguardo a fondi lasciati incolti o coltivati irrazionalmente, sia pure rare. A vincoli meno rigorosi la proprietà è sottoposta nei paesi ca-

pitalisti; anche in questi, tuttavia, si è andata affermando di recente la tendenza a crescenti limitazioni delle facoltà del proprietario. Cosicchè l'organizzazione corporativa, piuttosto che in netta antitesi con quella capitalista, appare qui come un tentativo di riforma di essa.

Sussiste la trasmissione ereditaria, colpita da imposte le quali sono in Italia (almeno per le trasmissioni nel nucleo familiare) anche più lievi che in taluni paesi capitalisti; per questo rispetto quindi l'economia corporativa non si differenzia da quella capitalista. Non sono dunque eliminate le disuguaglianze delle *posizioni iniziali* nei rapporti economici fra più individui; ma l'inquadramento dei partecipanti alla produzione in associazioni controllate direttamente dallo Stato tende ad eliminare le conseguenze di tale disparità nei rapporti fra lavoratori e datori di lavoro.

Nell'attività economica lo Stato corporativo interviene al fine di coordinare le iniziative individuali al tornaconto nazionale Talvolta esso, per scopi di previdenza collettiva, *suscita* l'iniziativa individuale con mezzi usati anche in regime capitalista: così modificando le condizioni del mercato mediante provvedimenti doganali. Ad esempio i dazi d'importazione sui prodotti siderurgici mantengono alti i prezzi interni di tali prodotti, e consentono alla industria siderurgica nazionale di esercitarsi con profitto. Esso supplisce anche all'iniziativa privata mancante od insufficiente quando il tornaconto nazionale sembra esigerlo: un esempio si ha nelle ricerche di giacimenti petroliferi eseguite con mezzi dello Stato. L'iniziativa pubblica nella produzione si pone accanto a quella privata, senza soppiantarla come nel regime sovietico; ma poichè anche all'attività privata si assegnano fini pubblici (o di interesse nazionale), essa è lasciata libera di esplicarsi finchè, servendo il tornaconto individuale, opera anche conformemente a quello collettivo. L'agricoltore, che con l'applicazione di razionali metodi colturali riesce ad aumentare il rendimento del suo campo di grano, mira al vantaggio proprio, ma promuove anche il bene nazionale. Il regime comunista gli avrebbe imposto di aumentare i rendimenti, serbando tuttavia allo Stato il maggior prodotto; l'organizzazione corporativa, come quella capitalista, lo lasciano al coltivatore, che così riceve maggior stimolo ad operare in quel senso.

Infine, l'adattamento reciproco dell'offerta e della domanda, che

è prevalentemente spontaneo nel regime capitalista, ed è procurato in modo coattivo dallo Stato mercè la disciplina della produzione e della distribuzione nel regime sovietico, avviene nel regime corporativo attraverso il gioco di prezzi fortemente modificati dall'azione statale. Influenze analoghe si esercitano pure in regime capitalista (attraverso la politica doganale, tributaria, monetaria e del credito); ma nel regime corporativo esse vanno assumendo un carattere di maggior intensità e sistematicità, attraverso l'azione del complesso di organi che lo distinguono, e dei quali si discorre alla fine del volume.

87. — Nessuno dei sistemi considerati sfugge, nella sua fase attuale, ad ogni critica. Sopratutto le due forme più rigide perchè legate a principi tendenzialmente individualistici l'una, collettivistici l'altra, presentano difetti marcati; mentre l'economia corporativa è meno rigida e riesce ad eliminare od attenuare taluni difetti.

L'economia capitalista pecca sopratutto per l'insufficiente coordinamento tra le varie economie private in essa coesistenti. Essa manca di freni agli egoismi individuali e di gruppo, spesso in contrasto fra loro e con l'interesse collettivo. I vari partecipanti alla produzione capitalista sono dotati di una diversa capacità di resistenza, la quale fa sì che talune classi o categorie si trovino in una costante inferiorità: gli istituti della proprietà privata e della trasmissione ereditaria conferiscono, nella lotta per la ripartizione del prodotto sociale, una capacità che varia come la dotazione di mezzi patrimoniali. Cosicchè anche la libertà individuale è in parte apparente. Quando i più deboli cercano nell'associazione di difesa un rimedio alla propria inferiorità, sorgono contrasti di tornaconti privati che possono scuotere le basi della convivenza sociale. Nè la libertà si avvantaggia, perchè la contesa fra i vari gruppi si risolve secondo la loro forza rispettiva; ed anche la libertà di chi vi è estraneo ne esce danneggiata. Sopratutto viene delusa la speranza che dall'insieme delle libere scelte individuali, ispirate al raggiungimento del massimo benessere dell'operatore, sorga il massimo benessere collettivo.

L'organizzazione sovietica presenta difetti in certo senso opposti. Essa elimina quasi completamente dall'attività economica il movente del tornaconto individuale e dello spirito di previdenza fami-

liare, sostituendovi quello del tornaconto collettivo. Questo è scarsamente sentito dalla maggioranza, cosicchè occorre tutta una serie di rigidi controlli per accertare che l'individuo operi con sufficiente zelo, un regime di rigida coazione, il quale attualmente supera quello imposto in regime capitalista dal tornaconto privato, che dell'imprenditore fa talvolta un aguzzino.

L'organizzazione corporativa, se è ispirata a quello stesso fine di benessere collettivo che l'automatismo liberale e il piano sovietico ritengono entrambi di servire nel modo più efficace, è meno unilaterale quanto ai mezzi. Essa tiene conto dei vari moventi che animano l'uomo: l'esperienza della vita mostra come questi non sia nè un perfetto egoista nè un perfetto altruista. E mentre si propone di educare nella massa della popolazione questo sentimento della solidarietà sociale, che è vivo in ristretti gruppi di essa, procura di mettere a profitto l'egoismo individuale e familiare, serbandogli largo posto nell'organizzazione economica; disciplinandolo ai fini della giustizia sociale nei rapporti fra le classi e dell'interesse collettivo allo sviluppo della produzione. A questa disciplina o coordinamento individui e gruppi oppongono talora una resistenza che pone ostacolo alla attuazione dell'ordine corporativo. Con la propria stampa e con altre armi, sia pure leali, industriali, agricoltori, operai dell'industria e dell'agricoltura, commercianti e cooperatori, imprese pubbliche e imprese private, industrie che vendono sul mercato interno e industrie d'esportazione, fornitori e utenti, si combattono tuttora vigorosamente. Ciascuno tende, in parte in buona fede, a far consistere il tornaconto nazionale nel proprio tornaconto. E' lecito sperare che col tempo si sviluppi la capacità di ciascun interessato a mettersi dal punto di vista degli altri, così che una più adeguata comprensione dei vari aspetti di un problema spiani ogni volta la via alla soluzione.

La novità stessa del sistema corporativo pone alcuni importanti quesiti, inerenti sopratutto alla definizione del tornaconto nazionale (del quale qualcuno deve giudicare, come del tornaconto individuale; e sarà l'uomo a capo del sistema, o gli organismi corporativi che si vanno creando); e alla fissazione dei limiti dell'intervento statale. La risposta a tali quesiti deve lasciarsi al futuro svolgimento del sistema.

D) *Le unità economiche.*

88. — I concetti di tornaconto individuale e collettivo precedentemente svolti si applicano ad unità economiche, che si possono tutte ricondurre all'unico concetto di *azienda,* cioè di coordinamento di mezzi dell'attività economica a fini economici. Le aziende vengono talora distinte in aziende di produzione e in aziende di erogazione o di consumo, per quanto normalmente i due aspetti coesistano nell'azienda. La famiglia appare a primo aspetto come azienda di erogazione; una fabbrica industriale come azienda di produzione. La prima è infatti un'organizzazione costituita per erogare un reddito che in generale è prodotto esternamente ad essa; la seconda è un coordinamento di forze economiche — risorse naturali, capitale, lavoro — a fini di produzione. La distinzione serve purchè si tenga presente che anche nella famiglia v'è un afflusso di mezzi, che poi vengono erogati; e nella fabbrica v'è un deflusso — sotto forma di rendite, interessi, salari, profitti — di mezzi risultanti dalla produzione. Lo stesso vale in generale per ogni azienda di produzione o di erogazione. Inoltre v'è tutta una catena di casi, attraverso i quali si passa dall'un estremo all'altro; e nella zona intermedia è spesso difficile stabilire se prevalga l'aspetto della produzione o quello dell'erogazione.

89. — Diverso dal concetto di azienda è quello di impresa, per quanto nella pratica i due termini si trovino usati promiscuamente. L'impresa è un'azienda od un insieme di più aziende reciprocamente coordinate, avente il fine di produrre beni o servigi per scambiarli con altri. Si può dire che il concetto di impresa sia più ristretto di quello di azienda, avendo riguardo al fatto che non tutte le aziende sono imprese: così non lo è la famiglia che vive del proprio lavoro senza scambiare alcuna parte dei suoi prodotti: è un tipo che difficilmente si riscontra oggi, pur nei ceti rurali, poichè una parte maggiore o minore della produzione viene quasi sempre scambiata. Tra i casi limite di una fabbrica di occhi di vetro, che produce esclusivamente per la vendita, e di una famiglia isolata, si trova una serie di aziende che producono in parte per l'uso proprio ed in parte per lo scambio. Normalmente per impresa si intende ogni azienda (o

gruppo di aziende) in cui una quantità notevole del prodotto è destinata allo scambio.

In altro senso si può dire che il concetto d'impresa è più vasto di quello d'azienda, poichè è dato distinguere nella stessa impresa più coordinamenti di mezzi economici per dati fini collegati tra loro. L'attività di talune grandi società, generalmente anonime, è molteplice: così la Società Montecatini in Italia esercisce miniere di zolfo, fabbriche di concimi chimici, di seta artificiale, ecc., cosicchè in questa impresa si possono distinguere diversi rami, corrispondenti alla preparazione di singole serie di prodotti, ciascuno dei quali potrebbe costituire un'impresa autonoma; nel caso esemplificato essi sono coordinati in un'unica impresa. Analogamente, a ciascuna stazione di una impresa ferroviaria fa capo una serie di servizi che ne fanno un'azienda, sia pure collegata con tutte le altre della stessa rete; ed esse tutte insieme concorrono a costituire un'unica impresa ferroviaria.

90. — La più comune forma dello scambio è la vendita; lo scambio di prodotti in natura (baratto) era la forma dominante prima dell'introduzione della moneta, e oggi ha perduto importanza. (Sono un baratto spurio alcuni recenti scambi internazionali di prodotti in natura — caffè brasiliano con carbone germanico ecc. —, i quali sono eseguiti in base a precedenti valutazioni monetarie dei prodotti da scambiarsi).

Mentre produce, l'impresa non conosce con certezza le condizioni di vendita dei suoi prodotti, fuorchè quando la vendita è assicurata da precedenti stipulazioni (lavoro su commissione). Essa deve compiere in proposito previsioni di prezzi e di quantità, soggette ad errore; è esposta cioè ai rischi di mercato. La famiglia isolata di agricoltori o pastori può errare nel senso di procurarsi una quantità eccessiva di taluni prodotti, che in parte andranno perduti, od una quantità insufficiente, commettendo un'imprevidenza cui potrà talora rimediare. La famiglia di canapicoltori che trova difficoltà a vendere il suo prodotto, non può con esso supplire (se pure ha conservato la capacità di trasformare la canapa in filati e tessuti) che ad uno o ad alcuni dei suoi numerosi bisogni.

Più importante del rischio che non si possa effettuare lo scambio, è quello che il prodotto non ottenga un prezzo rimunerativo, cioè

tale da compensare il costo di produzione (i cui elementi verranno studiati in seguito).

91. — Distinguiamo fra le aziende private: *a*) l'azienda individuale; *b*) l'azienda familiare; *c*) i gruppi privati (associazioni): cooperative, società in accomandita, anonime ecc. Dalle aziende private alle pubbliche si passa attraverso forme intermedie, come le aziende parastatali, ed altre.

L'azienda individuale può considerarsi un'eccezione: spesso essa non è che il preludio od il residuo di un'azienda familiare: v'è da un lato il giovane celibe che vive da sè, dall'altro il vecchio padre solo i cui figli sono morti o si sono sposati.

La famiglia è ancora il tipo dominante di azienda di erogazione; altre forme di convivenza — caserme, conventi, alberghi, istituti pii — hanno un'importanza assai minore della sua. In forme di economia meno progredite dell'attuale, essa era anche la più importante azienda di produzione (e lo è tuttora nei paesi meno civili). Da noi troviamo la famiglia del piccolo proprietario, che rappresenta al tempo stesso la maestranza per la lavorazione del podere; tuttavia soltanto una piccola parte della produzione complessiva di un paese civile è data da aziende produttrici familiari. Una parte cospicua della produzione italiana di grano proviene dai proprietari coltivatori diretti; ma pochi prodotti industriali provengono da aziende familiari.

Il tornaconto degli individui li spinge a formare unità economiche diverse dalla famiglia, le quali occupano una posizione preminente nella produzione capitalistica moderna, e hanno nella maggior parte dei casi un'estensione maggiore delle famiglie, da cui provengono gli elementi che li costituiscono.

Anche l'azione dello Stato o degli organi periferici dell'amministrazione statale dà vita ad imprese ed aziende con carattere pubblico. Si può dire che la gestione dello Stato formi essa stessa una grande azienda, la quale a sua volta esercita numerose imprese: le ferrovie di Stato, l'industria dei tabacchi, la produzione del sale e del chinino.

Si ha l'impresa parastatale quando nella sua gestione concorrono mezzi statali e mezzi privati. Tali sono in Italia l'Istituto nazionale delle assicurazioni, l'AGIP, l'Istituto mobiliare italiano (IMI), ecc. Le condizioni economiche turbate del periodo bellico e postbellico hanno condotto alla partecipazione statale in attività precedentemente lascia-

te ai privati, e quindi ad una fioritura di imprese, in cui lo Stato è azionista o partecipa altrimenti nel provvedere i mezzi finanziari. Esse ripugnano alquanto così alla mentalità liberale come a quella comunista (per quanto se ne incontrino nei paesi capitalisti; e nell'Unione Sovietica possano considerarsi tali le cooperative agricole); è probabile invece che siano per assumere un'importanza anche maggiore dell'odierna nel regime corporativo.

E) *Il mercato.*

92. — I portatori dei singoli tornaconti (aziende) operano sul mercato, inteso come il campo cui si estendono certi fenomeni economici; e più specialmente le operazioni di scambio relative ad un determinato prodotto. In questo senso il pane, le fragole, hanno un mercato locale; i prodotti di industrie protette (come il grano, i prodotti siderurgici, i concimi chimici in Italia) hanno generalmente un mercato nazionale; i prodotti di larga contrattazione internazionale, come la seta, un mercato mondiale.

93. — L'*offerta* di beni (o servigi) diretti e di beni indiretti (di produzione) è recata sul mercato da una prima categoria di operatori, i venditori. Essa non deve intendersi come la quantità del bene esistente nel territorio considerato, ma come quella realmente offerta in vendita. Così l'offerta di grano nazionale è in Italia costantemente inferiore alle scorte esistenti, poichè una parte di queste è trattenuta dai produttori per il consumo diretto e per le semine. E poichè a variazioni del prezzo corrispondono variazioni nella quantità che viene portata al mercato, vi è per ogni prezzo una determinata offerta. La offerta corrispondente ad ogni prezzo è in generale tanto più alta quanto più alto è il prezzo; verso l'alto essa incontra però un limite insuperabile nella quantità esistente.

All'offerta dei produttori e degli intermediari (commercianti) per i beni diretti corrisponde la *domanda* di altri intermediari e dei consumatori. Gli intermediari costituiscono una catena, che partendo dal produttore arriva al consumatore (incettatori, esportatori, importatori, commercianti in grosso, commercianti al minuto); essi compariscono perciò prima come compratori e poi come vendi-

tori di uno stesso bene. L'incontro della domanda con l'offerta determina la ragione di scambio, o *prezzo,* come si preciserà in seguito.

Corrispondenti relazioni esistono per i beni di produzione od indiretti, così chiamati perchè servono indirettamente al consumo, come mezzi per la produzione di beni di consumo. Sono tali le macchine, come gli aratri o i telai, l'energia elettrica per applicazioni industriali (mentre è un bene di consumo l'energia elettrica destinata ad illuminazione), i concimi, le sementi. Deve notarsi che siccome lo stesso bene può talora consumarsi direttamente od impiegarsi nella produzione, la distinzione di un'offerta di beni indiretti e di un'offerta di beni diretti è in certo grado puramente ideale.

Anche per i beni di produzione esistono fra domanda, offerta e prezzo, relazioni di interdipendenza analoghe a quelle accennate per i beni di consumo. Inoltre v'è una rete di relazioni fra il mercato dei beni di produzione e quello dei beni di consumo. Se i consumatori aumentano la loro domanda di un bene di consumo, gli industriali procedono a rinnovi ed estensioni di impianti, od utilizzano più intensamente quelli esistenti, cosicchè aumenta la loro domanda di attrezzamento produttivo e di forza motrice. Il groviglio di queste relazioni è tale che, se esiste la possibilità di costruzioni schematiche generali in cui sono coordinati tutti gli elementi dell'equilibrio economico, lo studio di problemi particolari deve compiersi col ricorso alla astrazione, isolando singole relazioni.

94. — Accanto alla condotta delle aziende private, influisce profondamente sul mercato l'azione degli enti pubblici. Questa ha in primo luogo effetti locali o nazionali; ha anche delle ripercussioni internazionali specialmente sensibili quando riguarda prodotti di negoziazione internazionale. Così il proibizionismo degli Stati Uniti ha avuto un effetto deprimente sul mercato *mondiale* del vino; mentre la sua recente revoca ha agito in senso opposto: a sua volta l'effetto benefico è stato temperato dalla pronta imposizione di dazi doganali e contingenti d'importazione. Un effetto specialmente sensibile sul mercato *nazionale* hanno invece i provvedimenti doganali italiani, che ostacolano l'importazione in Italia di vini algerini e di altre provenienze, i quali, essendo in parte prodotti in condizioni più favorevoli, potrebbero vendersi a prezzi più bassi dei vini italiani. Cosicchè l'offerta di

vini nazionali è, sul mercato italiano, più alta, e quella di vini esteri più bassa, di quanto sarebbero in assenza del dazio d'importazione. A restringere la domanda complessiva concorre col dazio doganale l'imposta statale e comunale sul consumo del vino.

Esempi dolorosi delle ripercussioni che anche provvedimenti di Stati esteri possono esercitare sul mercato nazionale si hanno nelle recenti vicende del mercato della seta, della canapa, del riso. Gli ostacoli opposti alla nostra esportazione di tali prodotti hanno fortemente depresso i prezzi e peggiorato le condizioni dei produttori.

CAPITOLO IV.

—

I mezzi dell' attività economica

A) *Le risorse naturali.*

95. — In ogni operazione produttiva, anche la più semplice, come la raccolta di un frutto, intervengono due mezzi essenziali: la natura e il lavoro umano. In quelle più complesse (oggi prevalenti) l'azione della natura viene generalmente sollecitata secondo una certa tecnica, ed i prodotti che essa offre vengono sottoposti a trasformazioni. Persistono i due elementi originari: *risorse naturali* e *lavoro umano,* ma le operazioni di produzione vengono compiute con l'ausilio di strumenti che l'uomo si procura utilizzando le risorse naturali. Tali sono l'ascia, l'arco, la freccia che l'uomo primitivo si foggia; le macchine, i concimi, gli edifici industriali usati oggi. Questi beni formano una terza categoria di mezzi della produzione: il *capitale*; la cui importanza è andata crescendo con l'evoluzione economica dell'umanità e col progresso della tecnica, cosicchè la loro larga applicazione caratterizza l'economia moderna. Essi possono venir forniti dalla natura senza che intervenga a trasformarli un lavoro umano apprezzabile — così il sasso od il bastone di cui l'uomo primitivo si serve per catturare la preda —; oggi in generale risultano da una più o meno intensa applicazione di lavoro umano alle risorse naturali.

96. — Ciascuna categoria di mezzi dell'attività economica può essere considerata dal punto di vista *statico* e dal punto di vista *dinamico*. Così cominceremo a fare per le risorse naturali, mezzi che l'ambiente fisico offre atti a soddisfare i bisogni umani (direttamente od in seguito a trasformazione).

Non tutte le risorse naturali sono note, perchè non sono complete l'esplorazione geografica e geologica della crosta terrestre, e quella dell'atmosfera. L'esplorazione geografica del globo è abbastanza progredita; si può dire che non restino misteri geografici veramente grandi. L'esplorazione sistematica del sottosuolo è stata fatta invece soltanto nelle zone di più intenso popolamento, e in altre dove sembravano offrirsi prospettive eccezionali di lucro. Si vanno tuttora compiendo in Italia, paese di antica civiltà, ricerche di giacimenti petroliferi, nella cui esistenza si spera. Inoltre le profondità cui si sono spinte finora le ricerche geologiche sono relativamente piccole.

Le risorse note in parte non sono sfruttate: per difficoltà economiche — quando il costo dei procedimenti tecnici che si conoscono è troppo alto perchè lo sfruttamento convenga (estrazione dell'oro in zone alpine) —; per difficoltà tecniche — quando si ignorano i procedimenti tecnici da seguire nello sfruttamento (così prima che si trovasse il procedimento Thomas i ricchi minerali ferriferi della Lorena erano inutilizzati, non riuscendosi ad ottenere da essi prodotti siderurgici esenti da fosforo) —; o infine perchè sono esuberanti rispetto ai bisogni od alle possibilità di lavoro della popolazione, come molte terre del Canadà e dell'Australia. Le risorse sfruttate, lo sono con diversa intensità: un corso d'acqua può muovere le ruote di legno di qualche mulino, od azionare le turbine di una centrale elettrica; è in questo caso assai meglio sfruttato che nel primo.

Sia perchè sono in parte ignote, sia perchè quelle note sono diversamente sfruttate, un inventario delle risorse naturali è assai difficile, necessariamente impreciso e sempre aperto.

97. — Alcune risorse naturali non si alterano con l'uso, altre invece si esauriscono. La distinzione vale per quei periodi di tempo relativamente brevi (alcune generazioni) cui si estende la previsione economica; per essi si può dire senza errare che il corso d'acqua, la terra, il bosco, sono risorse inesauribili; pur essendo vero che la por-

tata del fiume, la fertilità del terreno, la produzione del bosco sottoposto a tagli periodici si alterano attraverso il tempo.

Delle risorse esauribili, alcune si esauriscono fisicamente, altre soltanto economicamente per il primo possessore. Una miniera di carbone si esaurisce con lo sfruttamento, ed il carbone estratto si trasforma coll'impiego in altre materie — ceneri e gas — solo in piccola parte utilizzabili. Una miniera di rame si esaurisce essa pure per il proprietario ed il concessionario; ma il rame estratto dai minerali rimane ricuperabile per la massima parte quando i prodotti in cui è incorporato sono divenuti inadatti all'uso.

Forme giuridiche diverse presiedono all'utilizzazione delle due categorie di risorse ora distinte. I fondi, le derivazioni d'acqua, vengono dati in affitto o in concessione con l'obbligo di restituirli inalterati, e opportune cautele vengono adottate per assicurarne lo adempimento; le concessioni minerarie non possono invece che fissare dei massimi all'estrazione, come fa lo Stato italiano per i giacimenti ferriferi dell'Elba, al fine di impedire un troppo rapido esaurimento. Nel primo caso i contratti tendono ad assicurare la conservazione della risorsa, nel secondo a disciplinarne il consumo.

98. — Le risorse naturali di uno stesso genere sono graduabili per qualità: vi sono terreni più ed altri meno ricchi, giacimenti minerari di diversa ricchezza e in condizioni variamente propizie all'estrazione. Nell'economia primitiva, è più fertile il terreno che dà spontaneamente maggior copia di prodotti; quando la terra è invece avvalorata dall'uomo col suo lavoro, il confronto delle fertilità può farsi fra terreni cui è stata applicata una ugual dose di capitale e di lavoro, cioè un ugual sforzo. In generale si dirà produttività delle risorse naturali il rendimento da esse ottenibile con l'applicazione di date dosi di lavoro e di capitale.

Non solo le differenze di clima e di costituzione per i terreni, di condizioni geologica per le miniere, ma anche differenze di situazione geografica o topografica possono dar luogo a differente produttività. Diversi appezzamenti di terreno che dànno una uguale produzione con una certa applicazione di lavoro e di capitale, hanno una produttività economica diversa, quando non è ugualmente agevole la comunicazione fra essi ed il luogo in cui vengono riuniti i prodotti, od il mercato di vendita. Vi sono, lontano dalle

città, terreni i quali si presterebbero alla coltura degli ortaggi, altrettanto o meglio di quelli circostanti al centro cittadino; pure la coltura orticola si sviluppa particolarmente in questi, favorita dal minor costo di trasporto dei prodotti al mercato, che spesso compensa il maggior costo sul campo. Ed analogamente una caduta d'acqua alle porte di Milano, evitando la costruzione di una lunga conduttura e le perdite di energia nel trasporto, potrebbe fornire alla città energia elettrica a condizioni assai migliori di un'altra, di ugual salto e portata, situata nell'alta valle del Toce.

Le differenze di qualità e di situazione fra le varie risorse naturali hanno importanza fondamentale nella determinazione dei prezzi per l'uso di quelle risorse: la spiegazione classica della rimunerazione dei proprietari delle risorse naturali, quali collaboratori alla produzione, è basata sulla constatazione di tali differenze di produttività.

99. — Applicando successivamente uguali dosi di lavoro e di capitale allo sfruttamento di una risorsa naturale, si ottengono incrementi di prodotto che, almeno a partire da un certo punto, sono decrescenti. L'esperienza mostra che moltiplicando le cura colturali non si ottiene indefinitamente un aumento proporzionale di produzione: ad un certo punto, l'incremento della produzione diventa inferiore a quello dello sforzo; oltre un altro punto, si annulla o diventa negativo.

Il perfezionamento della tecnica colturale può spostare verso l'alto tali limiti; non bisogna tuttavia prendere abbaglio e credere che gli aumenti dei rendimenti medi e massimi — quali si sono ottenuti ad esempio in Italia con la «battaglia del grano» — contraddicano la legge della produttività decrescente, la quale si applica in assenza di una radicale trasformazione della tecnica colturale. E considerando un campo di grano razionalmente coltivato, è assurdo sperare che moltiplicando i concimi, le sementi, le ore di lavoro, i mezzi di coltivazione applicati, si possa moltiplicare all'infinito la produzione.

100. — L'accenno all'effetto del progresso della tecnica colturale ci introduce alla considerazione delle risorse naturali dal punto di vista dinamico.

Se si considera la variazione delle risorse attraverso il tempo, può apparire a primo aspetto che esse vadano diminuendo col passar degli anni: le risorse esauribili, come il carbone, si trasformano, perdendo in tutto od in parte la loro utilità; quelle definite inesauribili con riguardo a periodi di alcune generazioni in realtà subiscono un logorio: così avviene della fertilità dei terreni coltivati, del rame che non può integralmente ricuperarsi.

Questa degradazione fisica delle risorse naturali riduce inevitabilmente la massa delle risorse disponibili per una società statica, nella quale sia assente il progresso delle conoscenze. In concreto è avvenuto in passato, e sopratutto dopo la rivoluzione industriale, che lo sviluppo della scienza e della tecnica ha attenuato, dal punto di vista economico, la diminuzione delle risorse naturali, o vi ha sostituito un aumento, procedendo per vie molteplici.

101. — *a*) Si estende attraverso il tempo l'*esplorazione geografica e geologica*. La prima ha aperto, negli ultimi secoli, vaste regioni alla colonizzazione, che hanno grandemente aumentato la capacità della produzione mondiale; esistono tuttora terre scarsamente note — come le regioni interne del Brasile — che potranno alimentare una numerosa popolazione. Assai più arretrata è l'esplorazione geologica, la quale va rapidamente aumentando il patrimonio delle risorse minerarie conosciute.

b) Il *progresso della tecnica produttiva* — cioè della scienza applicata, o dell'esperienza che precede la cognizione scientifica — appresta nuovi mezzi atti allo sfruttamento, o diminuisce il costo di esso, così da determinare od aumentare la convenienza dell'utilizzazione di risorse prima abbandonate o meno efficacemente sfruttate. Il petrolio, che alcune generazioni fa veniva usato allo stato greggio, è ora raffinato e scomposto con la distillazione in una serie di prodotti destinati ad usi completamente diversi (benzine, illuminanti, combustibili, lubrificanti). Con adatti procedimenti si riesce ad aumentare nella distillazione la proporzione degli oli leggeri, particolarmente pregiati; mentre è diminuito il consumo che occorre di essi per alimentare motori a scoppio di una certa potenza, grazie ai progressi di costruzione. Cosicchè per vie diverse si perviene ad ottenere da una stessa quantità di petrolio greggio una somma di servigi grandemente aumentata. Si è già fatto cenno all'imponente utilizzazione recente

delle forze idriche; ma anche il carbone destinato alla produzione di elettricità rende oggi il doppio di venti anni fa, poichè si ottiene un chilowattora con 750 invece che con 1500 grammi di litantrace. E lampadine perfezionate forniscono un'intensità luminosa doppia di prima (una candela per mezzo watt); cosicchè si è ridotta ad un quarto la quantità di carbone necessaria per generare una certa intensità di luce. Può notarsi incidentalmente come un così rapido progresso tecnico determini bruschi spostamenti nell'occupazione di mano d'opera, riducendo fortemente quella occorrente per ottenere una data produzione, e quindi possa generare una transitoria disoccupazione.

Esempi recenti in cui il progresso tecnico non ha soltanto perfezionato lo sfruttamento di certi mezzi, ma ne ha creato la possibilità, sono quelli dell'utilizzazione delle onde hertziane per la radiofonia, dei giacimenti di bauxite per la produzione di alluminio; si estende così l'inventario delle risorse naturali.

c) Accanto ai progressi dei singoli metodi di utilizzazione, meritano di essere rilevati quelli, di ordine più generale, dei trasporti e della conservazione dei beni deperibili; essi pure consentono un miglior sfruttamento delle risorse naturali, come può mostrare un esempio. Ancora un secolo fa il consumatore europeo traeva scarso vantaggio dall'esistenza, nell'America meridionale, d'un ingente patrimonio zootecnico, in ispecie di animali bovini. Qualche carico ne veniva spedito su velieri in Inghilterra — dove la popolazione già relativamente densa richiedeva una quantità di carne superiore a quella che gli allevamenti britannici potevano fornire —; ma di rado avveniva che non lo decimassero i disagi della lunga traversata in coperta. Il viaggio, lungo quando il tempo era propizio, poteva diventare lunghissimo con tempo avverso; e contro tale eventualità occorreva premunirsi caricando una grande quantità di foraggi. Infine occorrevano uomini per la cura degli animali; e il cumulo degli elementi di costo era tale che l'affare si chiudeva frequentemente in perdita. Si comprende facilmente come molti di tali elementi di costo si siano ridotti con l'introduzione dei piroscafi più veloci e più capaci dei velieri; le importazioni di animali bovini dall'America meridionale si sono intensificate, così da costituire una normale ed importante corrente di traffico. Oggi si trasportano a basso costo non gli animali vivi, ma le carcasse refrigerate o congelate, nelle stive di grandi navi; e gli allevatori europei stentano a fronteggiare la concorrenza transoceanica.

102. — Importa di conoscere come interviene lo Stato riguardo alle risorse naturali.

Talvolta lo Stato si dichiara proprietario di certe risorse naturali. Specialmente in paesi di recente colonizzazione, esso può farlo senza suscitare vivaci resistenze: così lo Stato canadese si è dichiarato proprietario di vaste distese disabitate di terreni nazionali; procedendo successivamente ad una loro graduale cessione, eseguita cercando di favorire la colonizzazione, e accompagnata dalla costruzione di strade e ferrovie. Una dichiarazione analoga in paesi di antico popolamento determinerebbe vivaci reazioni; così è avvenuto nell'Unione Sovietica, dove il primo tentativo di collettivizzazione delle terre ha provocato una profonda caduta della produzione agraria, per la resistenza passiva dei contadini. Ma anche da noi lo Stato ha potuto dichiararsi proprietario del sottosuolo, indennizzando i proprietari precedenti o lasciando loro la concessione di sfruttamento per qualche anno; e lo stesso ha potuto fare per le acque, non ancora intensamente utilizzate dai privati.

Per le risorse inesauribili, la disciplina statale tende ad assicurare che se ne faccia l'uso più proficuo (compatibile con la loro conservazione); per le risorse esauribili, essa tende a contemperare lo scopo di lucro immediato, perseguito dai privati, con l'esigenza di uno sfruttamento piuttosto lento, che eviti sperperi: in questo senso sono dirette la disciplina statale dell'estrazione del petrolio negli Stati Uniti, e dell'estrazione del minerale di ferro dalle miniere dell'Elba.

La proprietà pubblica delle risorse naturali è in altri casi giustificata dalla circostanza che esse provvedono a soddisfare bisogni collettivi indivisibili: così, per esempio, le rive del mare, le zone strategiche di frontiera, ecc.

Infine essa può avere come fine principale quello di procurare entrate allo Stato (od altro ente pubblico), che ne concede l'utilizzazione.

O può servire lo scopo dell'eliminazione della proprietà privata, come avviene nello Stato socialista. L'esperienza sembra aver dimostrato che, mentre l'istituto della proprietà pubblica dà buoni risultati applicato alle risorse del sottosuolo, presenta rispetto al soprasuolo, cioè ai terreni, inconvenienti molto gravi che ne sconsigliano l'applicazione. Oggi sembra prevalere fra i suoi fini, nei paesi civili, quello

di assicurare la migliore utilizzazione (da un punto di vista generale) delle risorse naturali.

In questa materia l'economia corporativa non si distingue oggi nettamente, in concreto, dall'economia capitalista. Le terre sono in Italia di proprietà privata, il sottosuolo di proprietà statale, come in molti paesi capitalisti. Una differenza si ravvisa nei principi; poichè la proprietà è concepita in Italia come apportatrice di doveri verso la nazione, oltrechè di un complesso di diritti; è inerente al sistema la tendenza ad un intervento sistematico dello Stato riguardo all'utilizzazione delle risorse naturali. Già si è fatto cenno ad una applicazione: la facoltà data ai prefetti di sottrarre ai proprietari la gestione dei fondi abbandonati od irrazionalmente coltivati.

B) *Il lavoro.*

103. — Il concetto comune del lavoro non è sostanzialmente diverso da quello economico, di attività intellettuale e fisica diretta ad utilizzare le risorse naturali per il soddisfacimento dei bisogni umani (fra quelle risorse comprendendo anche i mezzi personali, come l'ugola del tenore e l'ingegno dello scienziato).

104. — E' facile scorgere che la quantità di lavoro disponibile in una collettività è funzione essenzialmente della quantità e della qualità della popolazione. Cosicchè il problema dello studio del lavoro non s'identifica, ma sta in stretta relazione col problema dello studia della popolazione in un dato istante ed attraverso il tempo.

Si è detto che il numero degli abitanti non è la sola determinante della capacità di lavoro: — quattrocento milioni di Cinesi non hanno una capacità di lavoro decupla di quella di quaranta milioni di Italiani —; concorrono con essa le differenze dei caratteri demografici esteriori (sesso, età) e delle attitudini (fisiche, psichiche, intellettuali).

La composizione per sesso non è molto variabile: possono prevalere gli uomini in popolazioni di immigrazione, le donne in popolazioni di emigrazione. La composizione per età varia, oltrechè per i movimenti migratori (prevalenza delle età giovanili e mature nelle popolazioni d'immigrazione, delle età infantili e senili in quelle di

emigrazione), in relazione ai saggi di natalità e di mortalità. Dove è più alta la natalità, è maggiore la rappresentanza delle classi infantili, che non recano un contributo di lavoro. La bassa mortalità tende ad accrescere la proporzione delle età avanzate, pure economicamente passive. L'alta natalità e la bassa mortalità tendono dunque entrambe a ridurre la proporzione degli uomini validi nel complesso della popolazione; ma esse di rado s'accompagnano: dove è alta la natalità, come in Bulgaria, è pure alta la mortalità, cosicchè è forte la proporzione dei bambini, debole quella dei vecchi; il contrario succede dove alla bassa mortalità s'accompagna una natalità pure bassa (Inghilterra, Francia). Le influenze compensatrici della natalità e della mortalità, adunque, fanno sì che non varii molto da popolazione a popolazione la proporzione delle età centrali.

105. — L'attitudine individuale al lavoro può variare grandemente da popolo a popolo e da tempo a tempo, non tanto per differenti *capacità fisiche* degli individui, quanto per le diverse *attitudini psichiche e intellettuali*. Si può riscontrare qualche differenza tra la forza media del lavoratore italiano e quella del lavoratore cinese, ma la differenza nella capacità di lavoro tra l'Italiano e il Cinese non si può certo ricondurre a quest'unica causa. Importanza assai maggiore hanno i fattori intellettuali e psichici, connessi al grado d'istruzione generale e tecnica del lavoratore, allo stadio dell'evoluzione economica, a circostanze ambientali (clima) e sociali (alimentazione).

Risulta già da questo come possano distinguersi, secondo l'origine, *attitudini congenite* e *attitudini acquisite*. Fra le attitudini fisiche hanno importanza prevalente quelle congenite; l'educazione e la vita moderne non influiscono molto sulla costituzione debole o forte degli individui. Si educano invece grandemente le attitudini psichiche e intellettuali, mettendo a contributo il patrimonio di conoscenze accumulato attraverso millenni di progresso della civiltà; col tirocinio, si riesce ad aumentare grandemente il rendimento del lavoro, tanto se chi impara è un Europeo civile come se è un selvaggio. La storia economica insegna che, mentre vi è in ogni tempo chi emerge sugli altri per le proprie doti eccezionali, le attitudini alla produzione della massa della popolazione vanno lentamente migliorando, con l'accumularsi dell'esperienza, di generazione in generazione. E' così che in un popolo sorgono e si sviluppano, anche in dipendenza di

fattori naturali, le tendenze verso i lavori agricoli od industriali e verso i singoli rami di essi. Anche nell'arte — dove pure le doti congenite hanno decisiva importanza — i sommi non ci appariscono storicamente isolati, ma segnano l'apogeo di un'ascesa progressiva, che ha culminato quando allo sviluppo della tecnica si è associata la potenza del genio.

Una prova dell'importanza delle attitudini acquisite può dirsi costituita dal rapido recente progresso del Giappone, il quale ha fatto cadere taluni pregiudizi a proposito della diversità delle attitudini naturali delle varie razze. Cento anni fa i risultati del progresso tecnico occidentale erano in gran parte ignorati dalla generalità della popolazione giapponese; la loro progressiva assimilazione, corrispondente ad un rapido aumento delle attitudini acquisite, ha consentito l'aumento dei rendimenti del lavoratore giapponese, e la costituzione di una progredita industria, cosicchè il Giappone muove oggi una concorrenza minacciosa e spesso fortunata ai paesi occidentali, nell'agone dei traffici internazionali.

106. —Ma il rendimento del lavoro non è legato in modo del tutto rigido alle caratteristiche demografiche esterne ed alle attitudini illustrate fin qui, esso è anche funzione delle condizioni estrinseche ed intrinseche in cui viene prestato.

Non è per puro spirito filantropico che si cura di rendere la fabbrica luminosa, di eliminare la polvere, di mantenere una temperatura dolce, di far sì che la posizione di lavoro dell'operaio sia la più agevole, di regolare il ritmo delle macchine, con riguardo alla fatica del lavoratore, ecc.; ma perchè tutti codesti espedienti, relativi alle condizioni estrinseche della prestazione d'opera, favoriscono l'aumento dei rendimenti.

Condizioni intrinseche sono quelle che influiscono sulla disposizione dell'operaio al lavoro, cioè sul suo stato d'animo: e sono la sua condizione familiare, la mercede che percepisce, i suoi rapporti con la direzione dell'impresa, ed in generale l'opinione che egli si forma del suo stato.

Dell'elasticità del rendimento individuale si sono avuti esempi singolarmente istruttivi durante la guerra. Intensificando gli sforzi leggermente nel senso della durata, ma fortemente nel senso dell'attività, i lavoratori manuali hanno raggiunto rendimenti assai supe-

riori a quelli precedenti. Le ferrovie hanno smaltito con minor personale un traffico accresciuto; donne e ragazzi hanno fabbricato proiettili con velocità superiore a quella degli operai di prima (certo anche per il maggior sussidio delle macchine, di cui si dice al paragrafo seguente). Nell'immediato dopoguerra, una ondata di pigrizia diffusasi in tutti i paesi ex-belligeranti ha provocato una transitoria sensibile caduta dei rendimenti.

107. — Il rendimento può essere assunto ad indice dell'intensità del lavoro soltanto a condizione di supporre noti e costanti i mezzi sussidiari a disposizione del lavoratore. Con questa condizione sottintesa è stata condotta la precedente discussione sui rendimenti: talvolta non si osserva se essa sussista, e si arriva per tal modo a conclusioni errate, come alcuni esempi possono mostrare.

Le statistiche relative all'industria carboniera indicano che il minatore americano estrae all'incirca quattro tonnellate di carbone al giorno, quello inglese una tonnellata: eppure il minatore inglese è sempre stato citato come esempio di capacità e di laboriosità. La differenza di rendimento dipende essenzialmente da due circostanze connesse: il progresso della meccanizzazione dell'estrazione assai maggiore negli Stati Uniti che in Inghilterra, e la struttura dei giacimenti: costituiti generalmente da poderosi filoni superficiali in America, assai più profondi ed a filoni spesso sottili in Inghilterra, cosicchè qui l'estrazione meccanica non può convenientemente surrogarsi alla precisione dell'estrazione a mano.

L'operaio tessile italiano produce oggi, per ora di lavoro, un numero di metri di tessuto assai maggiore che vent'anni fa: non perchè si applichi con maggior zelo, ma perchè un solo operaio può oggi vigilare quaranta telai automatici, mentre vent'anni fa occorreva un operaio ogni due od al massimo ogni quattro telai. Cosicchè piuttosto che di rendimento *dell'*operaio, può correttamente parlarsi di rendimento *per* operaio: il rendimento è il risultato congiunto dell'opera della macchina e di quella dell'uomo che la guida, e varia grandemente secondo l'importanza del sussidio meccanico.

In generale può dirsi che la popolazione ha una capacità potenziale di produzione grossolanamente proporzionale al suo numero, ma che si traduce in una produzione attuale più o meno grande secondo la quantità delle risorse naturali e dei capitali cui si applicano

le energie personali. L'Inghilterra è diventata un grande paese industriale in virtù delle sue risorse di carbone e di ferro non meno che dell'iniziativa del suo popolo.

Questa congiunzione o complementarità spiega i movimenti internazionali degli uomini, delle merci, dei capitali, i quali rimediano agli squilibri fra l'uno e l'altro mezzo di produzione: uomini affluiscono alla Francia dove v'è un'abbondanza relativa di capitali e di risorse naturali, uomini e capitali affluiscono all'Argentina specialmente ricca di risorse naturali, capitali affluiscono alla Cina ricca di uomini; mentre non possono spostarsi le risorse naturali. Essa mostra anche come la considerazione separata, specie di anatomia, di ciascun fattore non basti a dare una visione compiuta della realtà, in cui ciascun mezzo è condizionato dai suoi legami con gli altri, come un organo rispetto al corpo.

108. — Alla capacità di lavoro di una popolazione si contrappone il bisogno di mezzi di sussistenza; il quale sostanzialmente dipende:

a) dal numero dei componenti la popolazione;
b) dalla composizione della popolazione secondo il sesso e l'età;
c) dal grado di evoluzione dei bisogni individuali.

Esaminando coordinatamente lo sviluppo della capacità di lavoro e della necessità di consumo attraverso il tempo, avremo idea dei problemi economici fondamentali della popolazione.

B) *Il lavoro dall'aspetto dinamico.*

109. — Considerando il lavoro attraverso il tempo, si incontrano *variazioni quantitative* (ossia numeriche) della popolazione in complesso e dei singoli gruppi di sesso e d'età che la compongono; e *variazioni qualitative* del lavoro, cioè modificazioni delle attitudini individuali, principalmente connesse al progresso delle conoscenze. L'evoluzione storica delle attitudini è sufficientemente chiara: essa segna una linea quasi costantemente ascendente; dà luogo invece a molte dispute — non tanto riguardo al passato, quanto alla previsione dell'avvenire — il problema delle variazioni quantitative della popolazione. Esso sarà esposto brevemente nei paragrafi seguenti, senza citazioni erudite dei vari autori che si sono occupati della materia.

110. — Fattori delle variazioni quantitative della popolazione di una certa regione sono: le nascite e le morti, le immigrazioni e le emigrazioni. Considerando l'intera umanità, o la popolazione di una regione — poniamo un'isola — che non ha scambi demografici con altre terre, il movimento migratorio cessa di essere un fattore di variazione, e da esso prescindiamo nella successiva trattazione; restano le nascite e le morti (movimento naturale).

Le eliminazioni di individui per morte recano in ogni caso una diminuzione della necessità di consumo, e, quando si tratta di individui validi al lavoro, della capacità di produzione; le nascite invece recano un aumento immediato della necessità di consumo, e un aumento della capacità di lavoro differito di quindici o venti anni.

Le *morti* costituiscono un fenomeno naturale di eliminazione, che non si mantiene attraverso il tempo ad un livello rigorosamente costante; e neppure può dirsi che si limiti ad oscillare intorno ad un livello costante: anzi segna col progresso dell'igiene una tendenza evolutoria alla discesa. Tale discesa, od il livello di approssimativa costanza che può trovarsi in alcuni casi, è interrotta a tratti da vette spiccate che corrispondono a grandi calamità: carestie, pestilenze, terremoti, guerre. Alle punte segue il ritorno all'andamento normale, più rapido per i cataclismi che per le epidemie. Queste determinano oggi, nei paesi civili, aumenti della mortalità meno pronunciati di quelli di alcuni secoli fa, o di quelli che tuttora si verificano in paesi arretrati (India, Cina): la febbre spagnuola ha fatto salire la mortalità al 4% nell'anno in cui fu più intensa; le pestilenze antiche spesso dimezzavano o più la popolazione.

Presso gli animali (come presso gli uomini primitivi), che sono passivi di fronte alle cause di morte, la mortalità presenta una successione di oscillazioni normali relativamente piccole intorno ad un livello pressochè costante, con forti variazioni saltuarie in corrispondenza alle calamità.

Considerando ora la frequenza delle nascite, è facile scorgere che se la natura avesse dato ad ogni specie vivente una capacità di riproduzione commisurata alla mortalità normale (in condizioni primitive), la popolazione non solo non avrebbe potuto aumentare, ma, giunta ad un livello qualunque, ad esso avrebbe potuto mantenersi soltanto finchè non sopraggiungesse una calamità eccezionale a produrre un vuoto incolmabile; cosicchè diminuendo a grado a gra-

do la specie sarebbe scomparsa. E' quindi essenziale per la conservazione di qualunque specie vivente che la capacità di riproduzione sia molto superiore al livello normale della mortalità; e considerando l'effettiva capacità di riproduzione di ciascuna specie, pare che essa sia stata proporzionata alle perdite che la mortalità normale e quella anormale infliggono alle specie.

III. — I fenomeni della popolazione in aggruppamenti umani primitivi possono ricostruirsi considerando la vita di un branco di animali in una regione isolata. Tanto per questi quanto per gli uomini primitivi esiste il problema di adeguare la popolazione alle sussistenze: ma gli uni e gli altri sono perfettamente passivi, sia di fronte al proprio incremento — obbedendo senza freno all'istinto a riprodursi, e non avendo medici od igienisti a prolungare la vita media degli individui —, sia di fronte alle risorse naturali, che non vengono moltiplicate da alcuna attività pastorale, agricola od industriale.

Se nessuna causa eccezionale di mortalità interviene a decimare il branco, questo si moltiplica finchè le sussistenze offerte dalla natura cessano di essere sufficienti per tutti: una parte degli individui soccomberà nella contesa per procurarsi gli alimenti o verrà eliminata per inedia.

Nelle condizioni ora descritte, in cui la specie umana, come ogni altra specie animale, è passiva di fronte alla natura, il contrasto fra la capacità di riproduzione e la disponibilità di mezzi naturali è ben netto. Profondamente diverse sono le condizioni attuali, in cui l'uomo ha un certo dominio sopra se stesso, sulle risorse naturali e sulle cause di morte.

Il limite che le sussistenze disponibili pongono alla popolazione può scorgersi più facilmente considerando il caso semplice di animali come le pecore che si nutrono di un solo alimento. Vi sono anzitutto nella quantità esistente di alimenti — diciamo erba — delle variazioni stagionali: la disponibilità che vincola la popolazione non è quella media dell'anno, ma quella minima. E vi sono variazioni da anno ad anno, in relazione sopratutto alle vicende delle stagioni. In un anno di siccità o di inondazioni, essa può per qualche tempo annullarsi; e il branco di pecore ne resta decimato. Un'epidemia può produrre questo stesso risultato.

Cosicchè non si trova che vi sia in condizioni primitive uno stato

di perpetua saturazione demografica — ciò che avverrebbe se agissero soltanto le cause normali di mortalità —; le decimazioni saltuarie della popolazione allontanano il limite delle sussistenze per i superstiti, che per un tratto di tempo possono liberamente accrescersi; e ripetendosi possono per lunghi periodi evitare che quel limite sia raggiunto. In questo senso va fin d'ora corretta l'opinione autorevolmente sostenuta, che la popolazione ne sia sempre vicina al limite delle sussistenze, da cui gli economisti socialisti hanno indotto che lo sfrenato dominio lasciato all'istinto della riproduzione condanna le masse operaie alla miseria perpetua.

112. — Col progresso della civiltà, l'uomo è riuscito ad accrescere i mezzi di sussistenza ed a controllare parzialmente le nascite e le morti. Il problema dell'equilibrio fra mezzi di sussistenza e popolazione è venuto a poggiare, in tal modo, su basi diverse da quelle ora accennate.

Quando l'uomo, cessando di restare passivo di fronte alla natura, sviluppa la pastorizia, l'agricoltura, le industrie trasformatrici — acquista cioè sulla natura un dominio crescente —, riesce ad accrescere i mezzi di sussistenza, ampliando così di mano in mano il limite posto all'aumento della popolazione. Su questa via non possiamo segnare un limite al cammino. Ricorrendo ad un'immagine grafica, diremo che nella prima fase, dell'umanità primitiva, la disponibilità di mezzi di sussistenza oscilla intorno ad un livello stazionario; in questa seconda fase, di progresso tecnico, oscilla intorno ad un livello *tendenzialmente* ascendente, che si sposta verso l'alto con velocità varia da periodo a periodo e pur attraverso transitori regressi, in corrispondenza di qualche grande calamità. Si ha dunque un andamento evolutorio delle sussistenze verso l'aumento, caratterizzato da piccole oscillazioni più frequenti e da grandi oscillazioni più rare. Anche la popolazione tende a salire; ed il suo incremento diventa esso stesso un fattore dell'aumento dei mezzi di sussistenza, poichè accresce la capacità di lavoro.

Precisando: se si guarda alla relazione fra i tre elementi — popolazione, capacità di produzione e necessità di consumo — si vede che la necessità di consumo cresce parallelamente alla popolazione; altrettanto avverrebbe della capacità di produzione se anche le risorse naturali ed il capitale aumentassero proporzionalmente alla po-

polazione. Un siffatto aumento, talvolta anche più che proporzionale a quello della popolazione, può essere determinato dal progresso tecnico. In particolar modo deve tenersi presente l'influenza dell'esplorazione geografica: la scoperta di nuove terre produttive rimuove il limite delle sussistenze, fornendo sbocco all'eccesso di popolazione delle terre antiche. Nel secolo XIX si è avuto un grande movimento di emigrazione verso le Americhe, che, anche in assenza di progressi della tecnica produttiva, avrebbe permesso un forte aumento della popolazione mondiale.

Riassumendo in poche parole avvenimenti storici diversissimi si può dire che: vi sono casi in cui o perchè l'aumento della popolazione è molto rapido, o perchè il progresso tecnico è molto lento, o per entrambe le ragioni ad un tempo, la popolazione tende a crescere più rapidamente dei mezzi di sussistenza, cosicchè si trova spesso in quella situazione di prossimità al limite delle sussistenze che taluno ha descritto come la situazione normale. Tale era la situazione dell'India prima della conquista inglese. Vi sono altri casi, come quello della popolazione europea nel secolo XIX, in cui il progresso tecnico è tanto grande che ad un rapido incremento della popolazione si accompagna un crescente benessere.

113. — Abbiamo seguito finora, nel tracciare la teoria della popolazione, un filo tecnico-conomico; dobbiamo ora ritrovare l'altro e non meno importante filo, demografico-economico: la disciplina dei fenomeni demografici fondamentali — natalità e mortalità — consentita dal dominio che l'uomo acquista sui propri sensi oltrechè sul mondo esterno.

Un certo controllo sulla mortalità è stato acquistato gradualmente dall'uomo, che non è giunto a spostare sensibilmente il limite estremo della vita, ma a diminuire grandemente il numero delle morti precoci, così aumentando la durata media della vita umana.

Hanno concorso a questo risultato i progressi della medicina, dell'igiene e del benessere. Si tratta di progressi collegati reciprocamente, perchè i precetti della scienza medica ed igienica non si sarebbero potuti applicare largamente senza un miglioramento del benessere.

Il progresso medico ha consentito di curare e guarire malattie che prima erano considerate incurabili. Il progresso igienico ha per-

messo di evitare malattie e di prevenirne la diffusione. Anche nei paesi più civili, qualche secolo fa le epidemie facevano strage della popolazione; oggi la loro diffusione è prontamente arginata. La febbre spagnola del 1918-19 ha elevato la mortalità in Italia, dove è stata più grave che altrove, dal 18 al 36 per mille abitanti; ma ancora alla metà del secolo XIX una mortalità annua del 36 per mille era normale in Italia. Sono praticamente scomparse alcune cause di morte che falciavano largamente: così in Italia la pellagra ed il vaiuolo. Restano, ineliminabili, le cause di morte connesse con la decadenza senile dell'organismo.

Poichè la capacità di riproduzione varia lentissimamente attraverso i secoli, quando la mortalità viene artificialmente diminuita la prima diventa nettamente esuberante non soltanto rispetto ai bisogni normali di reintegrazione della popolazione, ma anche rispetto a quelli anormali. Se il progresso tecnico è molto rapido, come nel secolo scorso, quella capacità può esercitarsi intensamente (se pure non del tutto liberamente) e la popolazione si moltiplica; altrimenti sorge il problema di adeguare le nascite alle morti. E' un problema antico, perchè anche nelle antiche civiltà le condizioni di vita erano dal punto di vista igienico e sanitario molto diverse da quelle primitive, e la mortalità attenuata. Esistono quindi da millenni talune istituzioni che (a prescindere da altri loro aspetti che non ci interessano in questa sede) mirano alla limitazione delle nascite.

114. — Fondamentale fra esse è l'istituto del matrimonio, il quale subordina l'unione sessuale a numerose condizioni. Gli stessi presupposti economici, che in generale si pongono al matrimonio, tendono ad evitare la procreazione di figli ai quali siano per mancare i mezzi di sussistenza. Da noi molti si sposano pur avendo scarsi mezzi patrimoniali; presso i popoli barbari il possesso di una certa dote è condizione quasi costante per contrarre matrimonio. Ed è noto che anche nei paesi civili i matrimoni diminuiscono nei periodi di depressione economica, come in questi ultimi anni, non perchè diminuisca il desiderio di formarsi una famiglia, ma perchè diminuisce la possibilità di mantenerla. Le statistiche italiane mostrano che nel 1931 su 276 mila sposi poco più di 95 mila, cioè soltanto un terzo del totale, avevano meno di 25 anni. In una società in cui la riproduzione si esercitasse senza freno, la proporzione degli uomini non ancora padri a 24

anni sarebbe trascurabile, e non di forse tre quarti del totale. Abbreviandosi il periodo della convivenza feconda, si restringe il prevedibile frutto demografico del matrimonio. Questo fenomeno dell'elevarsi dell'età media degli sposi è visibilissimo anche rispetto a pochi decenni or sono: la mortalità è tanto diminuita che una natalità molto più bassa di prima basta a colmare i vuoti. Nei paesi dove la mortalità è tuttora alta i matrimoni si contraggono appena è fisiologicamente possibile che rechino frutto.

Alla riprovazione morale delle unioni illegali si accompagna una serie di condizioni sfavorevoli per i nati da esse; resta così maggiormente ristretta la tendenza alla procreazione fuori matrimonio. In Italia la proporzione degli illegittimi ha corrisposto negli ultimi anni al 5% del totale dei nati.

Un'altra istituzione che contribuisce allo stesso effetto di restringere le nascite è il celibato obbligatorio per certe categorie di persone (religiosi, militari). Essa si afferma con particolare vigore dove la capacità di riproduzione è nettamente esuberante rispetto al bisogno di sostituzione degli eliminati per morte e alle possibilità di aumento dei mezzi di sussistenza: così nel Tibet poverissimo di risorse naturali, ed in genere nei luoghi e nei tempi in cui senza il freno preventivo lo squilibrio tra popolazione e sussistenze tenderebbe a manifestarsi più acuto. Nelle nostre società l'istituto del celibato obbligatorio ha perduto molta della sua importanza; i celibi per ragione d'ufficio non arrivano in genere all'1 per cento della popolazione.

115. — Se quelli fin qui descritti sono per così dire i mezzi classici di limitazione delle nascite, non sono stati essi a determinare la grande decadenza della natalità negli ultimi decenni. Per effetto dei grandi progressi conseguiti nella lotta contro la morte, l'incremento della popolazione nel secolo scorso è divenuto tale che continuando a lungo avrebbe portato, nonostante il rapido sviluppo economico derivante dalla colonizzazione dei nuovi continenti e dal progresso della tecnica produttiva, ad un peggioramento del tenor di vita.

Di fatto la natalità è caduta in Europa dal 45 per mille circa all'inizio del secolo XIX al 20 per mille circa negli ultimi anni. La riduzione della mortalità normale — dal 40 per mille al 15 per mille — e di quella anormale, ha consentito alla popolazione europea di

accrescersi da 180 milioni verso il 1800 a 400 milioni verso il 1900, a 500 milioni verso il 1930.

116. — Compendiando in cifre atte a dare indicazioni approssimative i risultati dell'osservazione di popoli e di periodi diversi, può dirsi che la proporzione delle donne feconde, cioè di età compresa fra i 15 ed i 50 anni, si aggiri sulle 250 per mille abitanti. Di esse una metà circa è data da coniugate, che costituiscono perciò intorno ad un ottavo della popolazione. Trascurando la natalità illegittima, si può dire che ad una natalità del 45-50 per mille, quale si osservava in Europa all'inizio del secolo scorso, corrisponda la procreazione di un figlio per ciascuna donna coniugata ogni due e mezzo o tre anni. Questa proporzione indica un intenso esercizio della capacità riproduttiva (12-14 figli in 35 anni di vita feconda).

Il margine dell'1 per cento esistente fra la natalità del 45-50 per mille e la mortalità del 35-40 per mille era assorbito dalla mortalità anormale per guerre, epidemie, carestie; si spiega così la relativa stabilità della popolazione durante molti secoli.

Abbiamo visto che nel corso del secolo XIX e nei primi decenni del XX la mortalità si è ridotta al 20 per mille. Se la natalità si fosse mantenuta al livello primitivo, l'eccedenza annua di nascite, pari al 3 per cento della popolazione, avrebbe fatto raddoppiare la popolazione ogni 23-24 anni, come un capitale investito all'interesse composto del 3 per cento; in un secolo essa si sarebbe moltiplicata per 16.

Ciò ha potuto avvenire negli Stati Uniti, dove la popolazione iniziale era scarsissima rispetto all'immenso patrimonio di risorse naturali da sfruttare; non avrebbe potuto avvenire nel mondo intero, per insufficienza delle sussistenze.

L'accentuata restrizione della natalità è stata quindi in buona parte una reazione spontanea individuale alla diminuzione della mortalità, ed è stata attuata principalmente col ritardare il matrimonio e con la limitazione volontaria della prole.

Nel paragrafo seguente accenniamo all'intensità di questa seconda forma di restrizione, che ha assunto spesso negli ultimi tempi un carattere nettamente patologico; qui ricordiamo un effetto automatico della riduzione della mortalità sulla natalità.

L'età in cui la morte miete più largamente è la prima infanzia; dove la mortalità è alta, come in India od in Cina, fino a 30-40 su cento

nati non raggiungono il primo compleanno. Percentuali di questo ordine potevano riscontrarsi da noi, ancora di recente, nei brefotrofi, dove la mortalità dei bimbi privi delle cure materne è anche oggi elevata. Non occorre insistere sul vantaggio economico e morale della situazione odierna nei paesi civili, in cui si riesce a mantenere in vita una quota assai più elevata dei nati. Tale situazione però pone, rispetto al passato, un certo freno alla natalità, perchè durante l'allattamento, corrispondente in generale al primo anno di vita del bambino, la madre è in condizioni fisiologiche e psichiche meno adatte alla procreazione. Questa circostanza ha avuto una influenza notevole, nella riduzione della natalità, durante i primi periodi di spiccata riduzione della mortalità.

117. — Un massimo teorico di natalità può essere dato dal saggio corrispondente ad un parto ogni due anni e mezzo per ciascuna donna in età feconda: esso è di 400 nati per 1000 donne in età feconda, cioè di 100 nati per 1000 abitanti.

L'istituto del matrimonio, quando la proporzione delle coniugate in età feconda sia pari alla metà del totale delle donne in età feconda, e la natalità illegittima trascurabile, riduce tale saggio annuo a 200 nati per 1000 donne in età feconda, a 50 nati per 1000 abitanti.

La limitazione volontaria della prole nel matrimonio ha ridotto la natalità al 20 per mille: cioè ad 80 parti annui per 1000 donne in età feconda, a 160 per 1000 coniugate (corrispondenti ad un parto ogni sei anni circa).

Il livello attuale è quindi pari ad un quinto del massimo teorico, a due quinti di quello corrispondente al pieno esercizio della capacità riproduttiva nel matrimonio.

118. — Mentre la diminuzione della natalità non ha nessun limite, perchè il fenomeno dipende interamente dalla volontà dell'uomo, la mortalità ne incontra uno nella durata massima della vita umana. Questa è per singoli casi prossima ai cento anni; per masse di popolazione, possiamo ritenere che il progresso igienico e medico siano atti ad elevare la durata media della vita a 66-67 anni, che corrispondono ad una mortalità del 16,66... per mille. Se si pone a confronto questo saggio con quello attuale della natalità nei paesi europei — 20 per mille — si vede come, nonostante le migliori

condizioni sanitarie, sia prossima una situazione di equilibrio demografico, cui potrà subentrare un crescente saldo passivo se la natalità continuerà a diminuire. In alcune grandi città europee essa è di fatto scesa intorno al 10 per mille, cioè molto sotto il livello minimo assegnabile alla mortalità.

119. — Il primo paese che si è messo sulla via della limitazione volontaria delle nascite nel matrimonio è stato senza dubbio la Francia, sopratutto, sembra, per l'influenza esercitata dal regime giuridico delle successioni stabilito nel Codice Napoleone.

Prima della Rivoluzione francese le norme di diritto ereditario miravano generalmente a conservare indivisa la proprietà della famiglia. La rivoluzione portò allo spezzettamento del latifondo; e il Codice Napoleone consacrò questa situazione di estrema divisione della proprietà, anzi al regime successorio antico — come accade spesso per quel gioco di pendolo che si verifica attraverso i secoli tra un estremo e l'altro — ne sostituì uno ispirato ad intenti opposti: sancì infatti l'obbligo della divisione della proprietà tra gli eredi le gittimi.

Ma il piccolo proprietario rurale si preoccupa grandemente, in generale, di quanto avverrà del suo terreno dopo la sua morte; non vuole che esso venga sminuzzato in piccole quote; cerca di far sì che l'erede del nome sia anche erede del fondo. E così sorse nel costume la reazione alla legge; di questa non fu chiesta l'abrogazione, ma fu limitata volontariamente la prole.

Il fenomeno della limitazione volontaria risulta chiaramente dalle statistiche demografiche, oggi non più soltanto francesi: la proporzione dei matrimoni infecondi è molto bassa, mentre è altissima quella dei matrimoni con piccolo numero di figli, non attribuibili che in minima parte a sopravvenuta sterilità fisiologica dopo i primi parti.

Una volta che un'abitudine di questo genere si sia introdotta, l'egoismo umano tende a rafforzarla. Non si sopprime il soddisfacimento dell'istinto sessuale, ma lo si rende infecondo; non si rinunzia a soddisfare l'istinto della paternità, ma si rinuncia ad una numerosa prole, facendo oggetto di un affetto talvolta quasi morboso l'unico od i pochi figli.

Nelle città il costume si è facilmente impiantato favorito dall'angustia stessa delle abitazioni, dalla difficoltà di trovar lavoro ai figli.

La maggior frequenza di contatti con la Francia ha fatto sì che la limitazione volontaria della prole si diffondesse specialmente, fra le regioni italiane, in Liguria e nel Piemonte. Ed indipendentemente da ogni influenza francese, il peggioramento del tenor di vita determinato dalla guerra ha incoraggiato ovunque la tendenza. Oggi la Germania, la Gran Bretagna, i Paesi Scandinavi, hanno una natalità inferiore a quella della Francia; il *système des deux enfants* è diventato altrove *Keinkindersystem*.

120. — Siamo ora in grado di schematizzare il movimento della popolazione e delle sussistenze nelle tre fasi che abbiamo considerato: la prima, in cui l'umanità è passiva di fronte alla natura; la seconda, in cui influisce sulla quantità dei mezzi di sussistenza; la terza, in cui disciplina attivamente anche la propria moltiplicazione. Le tre fasi sono rappresentate nella figura 3.

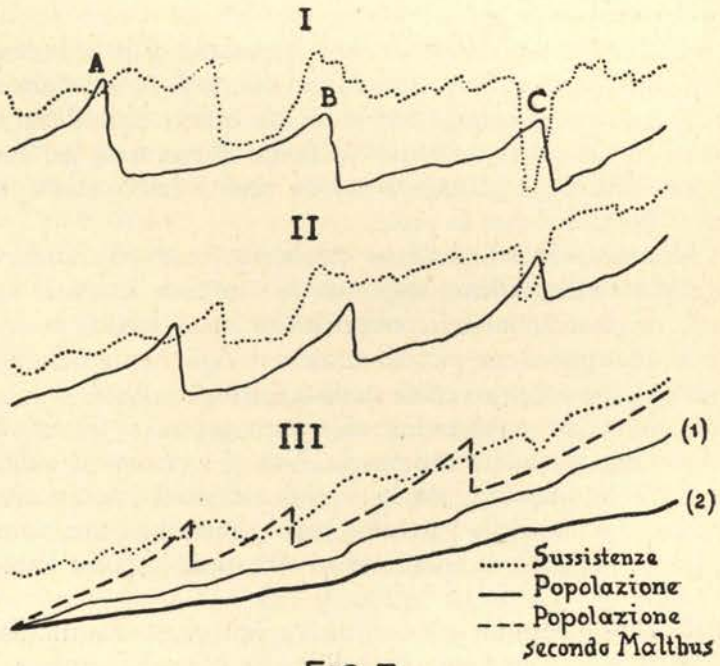


FIG. 3

Nella prima fase la quantità dei mezzi di sussistenza oscilla intorno ad un livello costante; la popolazione tende a superarlo (A) ed è bruscamente condotta al di sotto dalle epidemie che facilmente si diffondono fra genti denutrite, dalle morti per inedia, dalla lotta per l'esistenza. Le resta ora un largo margine rispetto al livello normale delle sussistenze, ed essa riprende la sua ascesa progressiva. Una calamità (B) può decimarla ancor prima che il limite delle sussistenze sia raggiunto, o determinando nella quantità delle sussistenze una forte riduzione transitoria (C).

Nella seconda fase, le due curve ascendono e possono presentare vicende analoghe a quelle illustrate per la fase iniziale. Ma siccome l'uomo ha acquistato un certo controllo sulla quantità dei mezzi di sussistenza, le oscillazioni che questa presenta sono meno profonde ed hanno conseguenze meno gravi.

Nella fase attuale, le oscillazioni nella quantità dei mezzi di sussistenza sono maggiormente limitate anche dallo sviluppo dei trasporti, che consente di compensare in gran parte le deficienze dei raccolti in talune parti del mondo con le eccedenze di altre parti; e dai metodi perfezionati di produzione. Il controllo delle nascite mantiene costantemente la popolazione sotto il limite delle sussistenze con un tenore di vita costante — caso (1) — o crescente — caso (2). Intorno al 1800 chi aveva presenti la condizioni derivanti da un esercizio sfrenato del potere di riproduzione, propugnava l'astensione dal matrimonio o dai rapporti sessuali nel matrimonio (« ritegno morale »), in cui scorgeva la sostituzione di un « ostacolo preventivo » all'aumento eccessivo della popolazione, agli « ostacoli repressivi » (guerre, epidemie) che altrimenti si determinano. Ma oggi la situazione è mutata.

L'aumento della popolazione, che stimola l'attività dei capifamiglia, ed accresce la capacità di lavoro, diventa esso stesso un fattore fondamentale dell'incremento dei mezzi di sussistenza. Alla situazione iniziale, assai semplice, in cui la popolazione si adegua alla quantità dei mezzi di sussistenza, da cui dipende unilateralmente, si è col tempo sostituita questa situazione più complicata in cui popolazione e sussistenze sono legate da un rapporto di dipendenza reciproca.

Una restrizione eccessiva delle nascite, non interamente compensata dal progresso tecnico, potrà in avvenire volgere verso il bas-

so la linea dei mezzi di sussistenza. A questa fase non si è ancor giunti in nessun paese, ma in alcuni se ne avvertono i prodromi: così nonostante la sua tradizionale virtù di risparmio, la capacità di accumulazione del popolo francese sembra attenuata.

E' sopratutto la preoccupazione dell'avvenire che spinge il Governo fascista a combattere energicamente la restrizione delle nascite, seguendo una politica che sembra in contrasto con le depresse condizioni attuali del mercato del lavoro (e che del resto è ispirata anche ad ideali di potenza politica nazionale). La natalità supera tuttora la mortalità; ma essa si avvantaggia transitoriamente dell'alta proporzione che le età centrali — quelle in grado di procreare — costituiscono attualmente sul totale della popolazione essendo date da generazioni non ancora fortemente ristrette dalla limitazione volontaria delle nascite. Questo stimolo verrà meno quando le nuove generazioni saranno adulte. Per la città di Milano è stato calcolato che attualmente ogni generazione di mille individui ne riproduce cinquecento.

121. — La situazione demografico-economica di partenza e quel la odierna presentano punti di contatto. Nella prima fase, la riproduzione eccessiva produce un bassissimo tenor di vita, ostacola ogni accumulazione di risparmio ed ogni progresso etico. Nella fase attuale, si può arrivare per via opposta a risultati analoghi: è scarso lo stimolo al miglioramento economico e civile; e l'impulso a restringere il più possibile la famiglia per vivere molto largamente è pure un fattore di decadimento morale.

122. — Accanto alle variazioni *quantitative* della popolazione, considerate finora, si manifestano variazioni qualitative che pure influiscono sulla capacità di lavoro.

In questo campo si nota una costante tendenza all'aumento della capacità individuale di lavoro, perchè: *a*) aumenta progressivamente il patrimonio di cognizioni che, trasmesso di generazione in generazione, rende sempre più efficiente nel corso del tempo il lavoro; *b*) aumentano e si perfezionano i mezzi sussidiari al lavoro (capitali), ed in particolare l'aiuto animale e meccanico al lavoro manuale dell'uomo.

L'incremento delle conoscenze e dei sussidi materiali al lavoro fa sì che l'ordinario coltivatore di grano possa ottenere oggi rendimenti

più elevati del primo che lo coltivò, il quale probabilmente era un genio. Il coltivatore moderno non si vale infatti soltanto del suo lavoro nudo, dei suoi arti e delle sue membra, ma anche di conoscenze della tecnica colturale accumulatesi attraverso i secoli, e di animali, di aratri, di concimi, i quali moltiplicano i risultati del suo lavoro. In molti casi il lavoro meccanico si è del tutto sostituito a quello umano: all'uomo non resta che vigilare la macchina. Questa si sostituisce spesso anche all'opera intellettuale dell'uomo: l'immagine di un volto o di un paesaggio, i conteggi bancari, la soluzione di complicati problemi matematici sono oggi ottenuti mediante strumenti meccanici.

123. — Come per le risorse naturali, diremo infine dell'intervento dello Stato, che nel campo del lavoro è assai largo.

Rispetto alle variazioni *qualitative* del lavoro, lo Stato interviene col rendere obbligatorio un certo grado di istruzione generale, coll'apprestare mezzi per l'istruzione tecnica, l'educazione fisica e morale della popolazione. Sviluppa così le conoscenze individuali e l'attitudine fisica al lavoro. Con la tutela della salute pubblica in senso largo (igiene, prevenzione degli infortuni) prolunga la vita media ed evita le sospensioni forzate del lavoro, aumentando la quantità di lavoro che può essere prestata.

Nel campo delle variazioni *quantitative,* lo Stato agisce sui vari elementi del movimento demografico: morti, nascite, migrazioni; sia con provvedimenti che direttamente li riguardano, sia con tutti gli altri provvedimenti che, senza essere principalmente ispirati a considerazioni demografiche, hanno influenza sul movimento della popolazione.

Mentre rispetto alla mortalità ogni Stato esercita la sua azione nel senso di procurarne la diminuzione, rispetto alla natalità condizioni diverse possono dettare politiche divergenti. Un dittatore che reggesse l'India o la Cina darebbe probabilmente opera ad una politica di limitazione piuttosto che di incremento delle nascite, almeno in quelle zone dove l'esuberanza della popolazione è un ostacolo al progresso civile per la miseria generale che determina. Oggi in Europa, in condizioni assai diverse da queste, prevale la politica opposta, di incremento delle nascite. Essa può valersi di mezzi svariati, i quali finora hanno però mostrato una efficacia assai limitata. Fra i più efficaci è quello di assicurare ai padri ed alle madri di famiglie

numerose una condizione economica migliore rispetto a chi non ha famiglia o ne ha una poco numerosa.

Anche nella disciplina delle migrazioni gli Stati perseguono politiche divergenti. In passato i Governi italiani incoraggiavano l'emigrazione, che ritenevano vantaggiosa all'economia nazionale; il Governo fascista ha cercato invece di limitarla, nelle molto diverse condizioni del dopoguerra, anche per ragioni di dignità nazionale. Dei paesi d'oltremare, che prima della guerra accoglievano liberamente l'afflusso degli immigranti, alcuni chiudono ora le porte all'immigrazione: così gli Stati Uniti e l'Australia.

Come esempi di provvedimenti che pur avendo prevalentemente altri fini hanno un'importante influenza demografica, possono ricordarsi in Italia la bonifica integrale e la battaglia del grano, che saggiamente condotte agevolano un migliore sfruttamento delle risorse naturali e dei capitali disponibili, aumentando le possibilità di assorbimento di opera manuale, e quindi le possibilità di incremento demografico.

124. — Più immediata e spesso più efficace che nella maggior parte delle forme fin qui viste è l'azione che lo Stato esercita direttamente sulle condizioni del mercato del lavoro.

Il lavoro è oggetto di scambi, che economicamente sono vendite di servigi, giuridicamente locazioni d'opera; e di fronte alle condizioni di tali scambi lo Stato non resta indifferente, anzi interviene a modificare i patti contrattuali che si determinerebbero sotto l'azione delle posizioni dei contraenti e dei loro tornaconti.

Anzitutto le condizioni fondamentali di tale scambio trovano consacrazione nell'ordine giuridico esistente: l'evoluzione storica ci presenta economie a schiavi, a servi, a salariati. L'azione statale assicura entro certi limiti la stabilità di questi regimi economici. Lo Stato può anche stabilire esso stesso obblighi di lavoro, come il servizio militare e la mobilitazione civile.

Ma più specialmente l'azione statale si esercita nel limitare le condizioni dell'offerta di lavoro. Le donne ed i fanciulli vengono esclusi da forme di lavoro gravose che potrebbero intaccarne l'integrità fisica; viene limitato per tutti i lavoratori l'orario di lavoro (una convenzione internazionale stipulata nel dopoguerra fra quasi tutti i paesi civili ha fissato la durata massima di otto ore); sono stabiliti sup-

plementi di mercede per il lavoro straordinario, notturno, festivo. Lo Stato fissa anche minimi di salario, od attribuisce efficacia legale ai contratti collettivi di lavoro stipulati dalle associazioni dei datori e dei prestatori d'opera, che in parte sottraggono questi ultimi ad una certa condizione d'inferiorità nel contrattare.

Questo intervento è spinto all'estremo nello Stato socialista, imprenditore unico; è assai accentuato nello Stato corporativo, che ha il suo documento fondamentale nella Carta del Lavoro (1927), e conta un complesso di istituti per la tutela del lavoratore, la stipulazione dei contratti di lavoro e la risoluzione delle controversie di lavoro.

C) *Il capitale.*

125. — Alcuni economisti riguardando come capitale ogni mezzo dell'attività economica all'infuori del lavoro, giungono così a comprendere in quel concetto anche le risorse naturali. Ma è invece opportuno distinguere le risorse fornite spontaneamente dalla natura dal capitale, cioè da quei mezzi sussidiari dell'attività economica creati con l'aiuto del lavoro umano mediante la trasformazione di materie od energie fornite dalla natura. Il lavoro umano e le risorse naturali sono dunque i due mezzi iniziali della produzione, e concorrono variamente alla formazione del capitale. Quando la risorsa naturale è talmente trasformata che prevale la parte del lavoro umano, si suol considerare il prodotto come un capitale: tale è una macchina, ad esempio. Invece nel terreno coltivato prevale il carattere di risorsa naturale, benchè sia trasformato dall'opera dell'uomo.

126. — Consideriamo la genesi del capitale. Esso sorge oggi, generalmente, in seguito ad un atto di risparmio, in moneta o in natura, ed alla trasformazione di quanto si è risparmiato in mezzo sussidiario della produzione. Nel linguaggio comune anzi i termini risparmio e capitale sono spesso usati indifferentemente: uno che ha mille lire in una cassetta dirà che quello è il suo capitale: in realtà egli ha risparmiato, cioè ha sottratto una parte del suo reddito al consumo immediato per destinarlo a bisogni futuri, ma il suo risparmio non si è investito, non è diventato economicamente un capitale. Se egli (o la sua banca) avesse dato le mille lire ad un industriale, ad un agri-

coltore, ad un commerciante; i quali le avessero impiegate per il funzionamento e l'estensione delle loro aziende, cioè tradotte in strumenti della produzione (macchine, concimi, partite di merce), il risparmio sarebbe diventato anche capitale; non così se le avesse date ad un amico bisognoso per sostentarsi: il primo è un prestito di produzione, il secondo un prestito di consumo. Quando il risparmio è destinato alla produzione, si dice che è *investito*; mentre *impiegato* si dice anche del risparmio volto ad usi consuntivi.

La costituzione del capitale può avvenire senza una rinuncia al soddisfacimento di bisogni attuali, quando il capitale è formato con materie disponibili in quantità praticamente illimitata e con lavoro trascurabile, che non verrebbe comunque dedicato al diretto soddisfacimento dei bisogni; un esempio è dato dal selvaggio, che raccoglie un ciottolo acuminato e lo adopera come strumento per abbattere un animale.

127. — Si può risparmiare per esuberanza dei mezzi disponibili: un miliardario, od un primitivo che ha ucciso un grosso capo di selvaggina, risparmiano per sazietà. Ma questo caso è eccezionale, cosicchè si considera generalmente l'astinenza come essenziale per il risparmio. Quali moventi inducono ad affrontare questo sacrificio?

Anzitutto agisce il sentimento della previdenza; che è istintiva in alcune specie di animali e ragionata nell'uomo. Lo spirito di lucro opera congiuntamente ad essa, e al risparmiatore stesso riuscirebbe difficile determinare in qual grado agisca l'uno e l'altro movente nella sua condotta. In generale può dirsi che lo spirito di previdenza abbia importanza maggiore: molti di quelli che pensano a provvedere per la vecchiaia, od a migliorare la posizione sociale dei figli, non cesserebbero di risparmiare anche se il saggio d'interesse scendesse a zero. Ma la possibilità di percepire un saggio di interesse esercita uno stimolo aggiuntivo; e soltanto quando esso fosse molto alto potrebbe far diminuire il risparmio poichè basterebbe costituire un modesto capitale per assicurarsi un reddito elevato. Si può dire che lo spirito di lucro agisca sopratutto presso i risparmiatori ricchi, e quello di previdenza nei piccoli risparmiatori.

E' ovvio che finchè l'uomo non abbia imparato a trasformare il risparmio in capitale non può esistere interesse che per i prestiti di consumo, dai quali non può derivare che una modesta moltiplicazio-

ne del risparmio. Lo spirito di lucro acquista maggior importanza nella costituzione del risparmio quando il risparmio stesso è reso fecondo dall'intelligenza umana, negli impieghi produttivi.

128. — E' già stato avvertito che non deve confondersi il capitale col suo simbolo monetario. Per la società il capitale non è costituito dai conti di deposito presso le banche o dai biglietti rinchiusi nelle casseforti, ma dagli strumenti impiegati nella produzione. Naturalmente v'è una relazione fra i rapporti *monetari* e quelli *reali*: il risparmio individuale che affluisce alle banche è da queste prestato, sopratutto per fini produttivi, cosicchè ad esso corrisponde l'acquisto, e quindi la produzione, di beni per l'attrezzamento industriale da parte degli imprenditori che ricorrono al credito della banca. Ma chi considera il solo aspetto monetario può essere tratto in inganno: nei tempi di crisi economica molti fondi affluiscono alle banche non perchè il risparmio sia aumentato ma perchè la minore attività degli affari richiede una minor massa di capitale circolante.

Sotto alcuni aspetti però anche la moneta è un capitale: per l'imprenditore, in quanto serve a pagare i servigi della mano d'opera che acquista; per la società come strumento degli scambi.

129. — La moneta è per l'imprenditore un capitale circolante, per la società un capitale fisso. Qual è il significato economico di queste espressioni?

Capitali fissi sono detti quelli che durano più o meno a lungo venendo impiegati; capitali circolanti quelli che si consumano col primo uso. Perciò un'automobile od un piroscafo, che servono a parecchi viaggi, sono capitali fissi; il carbone che serve in un solo atto produttivo è un capitale circolante. Questo esempio mostra come la distinzione economica sia diversa da quella fisica, e sia analoga a quella tra beni d'uso e beni di consumo immediato, la quale si applica ai beni diretti.

Nel costo di una data produzione entra per intero la ricostituzione del capitale circolante, entra soltanto per una frazione quella del capitale fisso. Il costo della semente deve essere tutto detratto dal valore del raccolto quando si debba calcolare il prodotto netto; il costo dell'aratro verrà invece ricostituito attraverso una serie di raccolti successivi, a ciascuno dei quali ne sarà imputata una frazione più o

meno grande secondo la minore o maggior durata dell'aratro. Alla quota di ricostituzione va aggiunto fra gli elementi di costo il premio dell'assicurazione contro il rischio che il capitale venga distrutto da eventi fortuiti e dannosi rari, come un incendio. Il cumulo di tanti piccoli premi, calcolati in relazione alla probabilità che il rischio si avveri, costituisce un fondo generalmente sufficiente a compensare quelli che saranno effettivamente colpiti.

130. — Dall'accenno al risparmio di Tizio che da Caio, il quale l'ottiene in prestito, è destinato al consumo, è facile indurre che talvolta quello che è risparmio per gli individui non è tale per la società, o viceversa.

Nessuno pensa a considerare proprio risparmio quanto versa allo Stato in tributi. Pure una parte del gettito tributario può essere dallo Stato destinata alla bonifica di terreni paludosi, a dotare il paese di ponti e di strade: sono questi veri investimenti produttivi, perchè consentono una maggiore utilizzazione delle risorse naturali; cioè sono risparmio della collettività.

Viceversa in tempo di guerra gli Stati emettono prestiti pubblici, il cui provento è in gran parte destinato alla fabbricazione ed all'acquisto di armi e munizioni. Il privato ha risparmiato, ha cioè rinunciato ad alcune soddisfazioni presenti, per prestare allo Stato, e riguarda come rappresentativi di un investimetno i titoli di rendita che gli fruttano interesse; ma la collettività ha consumato i risparmi dei suoi membri.

131. — Dal punto di vista dinamico, si osserva un costante sviluppo del capitale attraverso il tempo. Ogni risparmio che prenda forma di capitale consente un aumento del benessere e maggiori possibilità di successiva accumulazione. Anche il progresso delle conoscenze, che è esso stesso un fattore di accumulazione, diventa più rapido dove il lavoro umano trova un sussidio esterno.

Il concorso dei capitali alla produzione è andato crescendo attraverso il tempo, in virtù della crescente quantità accumulata e del perfezionarsi della tecnica; oggi procura mezzi di sostentamento ad una popolazione mondiale grandemente accresciuta rispetto a quella che potrebbe sussistere in condizioni primitive, e buone condizioni di vita ad una parte di essa.

132. — *a*) Lo Stato interviene molto profondamente rispetto al capitale; e il suo intervento in questo campo è spesso assai molesto e temuto, perchè mentre storicamente una parte almeno delle risorse naturali non è stata appropriata dai privati e quindi ha potuto esserlo dallo Stato, il capitale si è formato nelle mani dei privati, e la sua appropriazione da parte dello Stato, dove è avvenuta, ha segnato il passaggio ad un sistema socialista di economia. Nei paesi capitalisti, l'intervento statale mira piuttosto ad assicurare il buon uso del capitale dal punto di vista sociale.

In regime socialista lo Stato assume non solo il compito della ricostituzione del capitale, attraverso l'ammortamento e l'assicurazione dei capitali dallo Stato stesso, come unico imprenditore, impiegati; ma anche quello della costituzione del nuovo capitale, cui viene dedicata una parte del reddito collettivo che corrisponde ad interessi, rendite, profitti percepiti dallo Stato stesso come apportatore di capitali e di risorse naturali nella produzione e come imprenditore. Così opera lo Stato sovietico; esso però non disdegna di ricorrere anche ai risparmi individuali assorbendoli mediante prestiti pubblici, e trasforma in capitale anche una parte dei redditi privati assorbita attraverso i tributi.

In regime capitalista non di rado anche lo Stato procede ad investimenti di capitali, che si procura mediante prestiti pubblici e talora mediante tributi: in molti paesi è opera dello Stato la costruzione delle linee ferroviarie, l'impianto del servizio postale.

Nel sistema capitalista, la disponibilità dei capitali però, di norma, è lasciata all'iniziativa privata; così pure nel sistema corporativo: lo Stato italiano non possiede capitali in quantità maggiore o di qualità essenzialmente diversa rispetto agli Stati capitalisti. Le ferrovie erano di proprietà statale, prima dell'avvento del corporativismo, e tali sono rimaste; il monopolio statale delle assicurazioni è stato attenuato dal Governo fascista; una parte delle reti telefoniche è stata restituita alle imprese private. Soltanto si tende a limitare gli abusi della proprietà, riguardando il proprietario come un detentore di capitali, cui spetta il dovere di sfruttarli il più ed il meglio possibile, nel tornaconto generale. Oggi il controllo degli organi del regime corporativo sull'impiego del capitale è più efficace dove è più facile, come rispetto ai capitali fondiari.

b) Tanto nel sistema capitalista, quanto in quello corporativo si

cerca con la politica tributaria di porre un limite all'eccessiva accumulazione del capitale nelle mani di uno stesso individuo. Il complessivo reddito individuale è colpito in molti paesi civili da imposte progressive, applicate cioè con un'aliquota tanto più alta quanto maggiore è il reddito; e progressive sono pure spesso le imposte sui patrimoni trasmessi per successione.

c) Con vari mezzi della politica economica, lo Stato dirige i capitali verso certe forme di investimento a preferenza di certe altre. Esercitano un effetto in questo senso le tariffe doganali, i premi di produzione, le esenzioni fiscali, e in generale la distribuzione del carico tributario, il controllo degli Istituti di credito, il concorso dello Stato al pagamento degli interessi per certe forme di prestito ecc.

d) Con i tributi e con i prestiti pubblici lo Stato assorbe una massa di risparmio che si sarebbe diretto alle imprese raccoglitrici del risparmio, e rarefa in tal modo l'offerta del capitale e influisce sul saggio dell'interesse, che senza l'azione statale si fisserebbe probabilmente ad un livello più basso. In condizioni normali questa influenza non si fa sentire molto, specialmente se il provento dei tributi e dei prestiti pubblici è impiegato produttivamente; ma assume grande importanza in periodi anormali, come durante le guerre.

Negli ultimi anni di depressione economica, lo Stato italiano ha esercitato largamente funzioni di banchiere; esso assorbe risparmio attraverso istituti di credito parastatali (IRI, IMI, ecc.), e lo distribuisce facendo credito alle industrie; è stata così sottratta alle banche private gran parte delle cosidette operazioni di credito mobiliare.

D) *Il coordinamento fra i vari mezzi dell'attività economica.*

133. — Abbiamo considerato separatamente le tre categorie di mezzi dell'attività economica, facendone per così dire uno studio anatomico. Nella realtà i vari mezzi operano coordinatamente e simultaneamente: lo studio dell'*esercizio* dell'attività economica non è più uno studio di anatomia, ma di fisiologia; cosicchè in seguito i vari mezzi saranno considerati nella loro azione congiunta.

Tuttavia della loro connessione si è già dovuto tenere un certo conto nello studio di ciascun mezzo: in quello delle risorse naturali, il cui prodotto varia grandemente secondo la quantità del capitale e del

lavoro umano che può applicarsi ad esse, e la qualità di tale capitale e lavoro; in quello della popolazione, il cui lavoro trova un sussidio di varia importanza nelle risorse naturali e nei capitali; in quello del capitale, che è tratto dalle risorse naturali ed è poi nuovamente applicato all'utilizzazione di esse e reso fecondo dal lavoro.

CAPITOLO V.

—

L' esercizio dell' attività economica.

A) *Le forme della produzione.*

134. — Lo scopo ultimo cui mira ogni forma di attività economica, all'infuori degli atti di consumo, è quello di fornire ai consumatori determinati beni, che possano soddisfare i loro bisogni. Per tale scopo appariscono utili anche funzioni che il largo pubblico è talvolta portato a ritenere quasi parassitarie, come quelle degli intermediari. Anche se l'azione di questi non mira a trasformare materialmente i beni, è sempre diretta ad accrescerne l'utilità, talora mediante semplice trasferimento nel tempo e nello spazio, o da persona a persona. Il concetto scientifico di attività economica e produttiva, o di produzione, è assai più largo del concetto comune, e comprende ogni operazione volta al procacciamento di beni materiali mediante spostamento o trasformazione di quanto la natura offre spontaneamente, o mediante sollecitazione alla natura ad offrire beni; ed ogni altra prestazione di servigi corrispondenti a bisogni diretti o indiretti.

135. — L'attività produttiva, pur avendo uno scopo comune, si esercita in forme diverse che conviene distinguere a scopo di studio, e che chiamiamo in senso largo industrie. Ogni industria è un insieme di organizzazioni per un dato scopo produttivo. Sono industrie in questo senso anche il commercio, il credito, l'assicurazione,

la prestazione di servigi, l'agricoltura. (In senso più ristretto si contrappone l'industria all'agricoltura ed al commercio). Uno schema di classificazione delle industrie è il seguente:

1) Attività dirette alla produzione di beni materiali:

Industrie estrattive (miniere e cave, caccia, pesca, raccolta di prodotti vegetali);

Industrie agricole e pastorali;

Industrie trasformatrici di materie e di energie naturali;

Industrie trasportatrici;

Commercio;

Credito, assicurazione.

2) Attività dirette alla produzione di beni immateriali:

Prestazione di servizi personali, reali, misti.

Le industrie estrattive nel senso comune della parola son quelle delle miniere e delle cave; ma in economia si intendono come tali tutte le forme di attività economica che consistono nell'appropriarsi di beni offerti spontaneamente dalla natura: chi caccia o pesca, chi falcia erba dove non è stato seminato, o raccoglie funghi, esercita una industria estrattiva. Tra queste varie forme di attività le industrie estrattive propriamente dette conservano importanza preminente.

Rappresentano un secondo passo, ben distinto dal primo, nel cammino dell'attività economica, le industrie agricole e pastorali, nelle quali la natura è stimolata a dare più di quanto darebbe spontaneamente. Nel mondo è questa la categoria che dà occupazione ad un maggior numero di uomini.

Vi sono poi le industrie trasformatrici: termine più corretto che « manifattrici » o « manifatturiere », poichè in esse l'impiego della macchina prevale ormai su quello dell'opera manuale. Accanto alle materie greggie, esse trasformano energie naturali come quelle fornite dai corsi d'acqua o dai gas naturali, per la produzione di elettricità o direttamente di forza motrice.

Le industrie dei trasporti rendono disponibile in un luogo beni prodotti in una altro: le materie prime vengono trasferite dal luogo dove sono ricavate a quelli in cui vengono lavorate; i prodotti finiti dal luogo in cui sono fabbricati a quelli in cui sono consumati.

Il commercio è costituito da quella serie di operazioni mercè le quali i beni giungono ai consumatori. Il commerciante si interpone fra il produttore ed il consumatore; generalmente acquistando a suo

rischio beni che prevede di poter rivendere con profitto. La sua attività è affine e complementare a quella dei trasporti.

Anche la funzione del credito è intermediaria, e consiste nella raccolta di risparmio, da parte di apposite imprese, nella sua distribuzione tra i diversi impieghi.

L'attività di produzione di servizi è molto varia: l'opera del medico, dell'ingegnere, dell'attore rientrato in essa. Ha carattere prevalentemente personale il servizio del medico, prevalentemente reale quello del padrone di casa che affitta un appartamento; intermedio fra i due è lo spettacolo teatrale, in cui la voce del cantante è un servizio personale e il contorno e il conforto offerti allo spettatore sono servizi reali.

136. — Il censimento della popolazione del 21 aprile 1931 mostra la ripartizione della popolazione italiana tra le principali forme di attività produttiva.

Su 17 milioni circa di censiti di età superiore ai 10 anni, i quali avevano una professione, si contavano 8 milioni circa di addetti all'agricoltura, e 9 milioni di produttori non agricoli: tra questi 4 milioni 250 mila erano operai salariati, 850 mila commercianti (in buona parte lavoratori subordinati oltrechè imprenditori), 500 mila industriali, 750 mila artigiani, 900 mila impiegati. Troviamo anche oltre un milione di persone addette al culto, alle professioni ed alle arti liberali, alle forze armate dello Stato: queste in parte prestano servigi produttivi; in parte esercitano funzioni che rappresentano un presupposto per il fruttuoso e tranquillo sviluppo della produzione (difesa nazionale, giustizia, istruzione) e quindi indirettamente prestano opera anch'essi alla produzione; in parte soddisfano bisogni di ordine puramente morale, prestando così servigi personali.

Infine troviamo un altro gruppo di 15 milioni di persone, quello delle « condizioni non professionali »: gli 11 milioni di donne attendenti a casa esercitano una funzione economica di importanza assai notevole, mentre i due milioni di studenti ed i 200 mila «benestanti» compaiono sulla scena economica soltanto come consumatori, perchè vivono sui fruttti del lavoro altrui o del risparmio.

BANCA D'ITALIA
DIREZIONE GENERALE
SERVIZIO STUDI ECONOMICI E STATISTICA
UFFICIO BIBLIOTECA

B) *La divisione del lavoro.*

137. — Nell'economia moderna la produzione è fondata su istituzioni pressochè ignorate nell'economia primitiva e principalmente sulla divisione del lavoro e sullo scambio. L'imprenditore procede ad acquisti di beni materiali e di prestazioni, coordinandoli per la produzione di dati beni che egli offrirà in vendita. Il rischio che il prodotto non possa ottenersi è sopportato da tutti i partecipanti alla produzione riuniti in gruppi famigliari, mentre non sorge il rischio che non possa scambiarsi perchè il prodotto è destinato al consumo dei produttori stessi.

Cominceremo dunque a trattare dell'organizzazione della produzione dicendo delle due istituzioni fondamentali, la divisione del lavoro e lo scambio, fra loro reciprocamente connesse perchè la necessità dello scambio è inseparabile dalla divisione del lavoro: chi si specializza nella produzione di alcuni beni non può soddisfare con quelli che pochi bisogni, e dovrà scambiarne una parte coi beni che gli servono per soddisfare altri bisogni.

Alla divisione del lavoro ed allo scambio si devono aggiungere, come istituti fondamentali delle società di tipo capitalista, altre due istituzioni che non figurano in quelle di tipo colletivista: la proprietà privata delle risorse naturali e dei capitali impiegati nella produzione, e la libera disponibilità del proprio lavoro, unita alla libera scelta della propria attività.

138. — Il concetto economico di divisione del lavoro è più ampio di quello comune, e comprende anche la semplice associazione di più persone per il compimento di un lavoro uguale per tutti i partecipanti, come il trasporto di un tronco d'albero. Questa forma di divisione del lavoro non presuppone lo scambio ma semplicemente un accordo per la comune prestazione di servizi vantaggiosi per tutti. Essa sorge anche quando non esiste alcuna specializzazione di attitudini, ed è vantaggiosa perchè la somma di sforzi associati consente di ottenere risultati che lo sforzo isolato non potrebbe raggiungere. Così si sono costruiti edifici ciclopici senza alcun sussidio di mezzi meccanici.

Accanto a questa divisione quantitativa di compiti, esiste nelle società primitive una divisione qualitativa che è imposta da condi-

zioni biologiche; i padri vanno a caccia mentre le madri curano i bimbi, e questi non esercitano alcuna attività produttiva.

La divisione quantitativa del lavoro, od associazione del lavoro, e questa forma primitiva di divisione qualitativa, non sono ignote anche oggi. Una centuria di soldati può issare sulla vetta di un monte un cannone di grosso calibro che nessuno avrebbe potuto trasportarvi da sè. Ma ha acquistato importanza maggiore la divisione delle funzioni, e dei compiti nell'interno di ciascuna funzione.

139. — La specializzazione delle funzioni può sorgere dall'associazione del lavoro. Così più persone possono mettersi d'accordo per cacciare insieme; esse raggiungeranno il duplice fine di accrescere i risultati della caccia e di ripartirli equamente in proporzione dello sforzo di ciascuno, mentre se ciascuno cacciasse separatamente il risultato ottenuto sarebbe spesso del tutto sproporzionato allo sforzo: qualcuno incontrerebbe molta selvaggina, altri meno, qualcuno non ne incontrerebbe affatto; cosicchè accanto all'esuberanza di alimento per qualcuno starebbe l'insufficienza o la mancanza per altri. Ma, nella battuta di caccia, finirà col determinarsi una divisione di funzioni per cui ai buoni tiratori sarà lasciato il compito di lanciare le frecce, mentre i più svelti saranno incaricati di scovare e mettere in fuga la selvaggina.

In questo esempio si vede che la divisione qualitativa del lavoro può determinarsi in relazione alla diversità delle attitudini naturali. La specializzazione delle funzioni a sua volta promuove la differenziazione delle attitudini, perchè chi ripete più volte lo stesso lavoro acquista per esso un'attitudine sempre maggiore. E' normalmente attraverso l'esercizio che ciascuno di noi si rende sempre meglio capace in una qualsiasi forma di attività fisica od intellettuale. Quasi tutti sono capaci di eseguire alcuni lavori di falegname, di fabbro, di elettricista, ma vi impiegano molto tempo ed ottengono risultati ben modesti in confronto dell'operaio specializzato che ha una certa istruzione tecnica ed una lunga pratica.

La capacità acquisita dell'esercizio di una produzione si trasmette in certo grado di padre in figlio: anche se non vi è una eredità biologica, l'ambiente in cui il figlio vive fin dalla prima infanzia gli rende famigliare il lavoro del padre; e quando arriva all'età in cui può essere economicamente produttivo ha nell'arte paterna

un vantaggio rispetto a chi sia cresciuto in un ambiente diverso. E' da notare che questa influenza dell'ambiente, unita agli istituti della proprietà e della trasmissione ereditaria, può condurre ad una ripartizione professionale diversa da quella che si determinerebbe sotto l'influenza esclusiva delle attitudini fisiche ed intellettuali congenite.

140. — Nel corso dei secoli la divisione del lavoro si sviluppa, cosicchè nell'interno di ciascuna *funzione* sorge un'ulteriore specializzazione dei *compiti*. Nella società antica troviamo agricoltori, fabbri, medici, e questa divisione di funzioni ci è ancora famigliare. L'agricoltore, l'artigiano, il professionista, esercitano tuttora la loro attività in un campo relativamente ampio cosicchè occorrono spesso molti anni per fornirli di una preparazione adeguata. Ma si consideri la fabbricazione di un'automobile. L'officina è divisa in più reparti; in ciascuno di essi una schiera di operai attende alla fabbricazione di un pezzo o delle parti costituenti; i vari pezzi confluiscono poi in un reparto di montaggio. Centinaia di gruppi di lavoratori con compiti diversi concorrono alla fabbricazione dell'automobile; mentre l'antico carradore faceva quasi tutto da sè.

La maggior semplicità dei compiti affidati all'operaio moderno consente di adempierli con maggior precisione e rapidità; in pari tempo diminuisce il periodo di tirocinio necessario per apprendere un mestiere. Occorrevano molti anni di tirocinio per diventare carradori; durante l'ultima guerra si sono posti ragazzi e donne alla fabbricazione dei proiettili, dopo poche settimane di tirocinio; ed i governanti dell'Unione Sovietica hanno preparato in breve tempo la mano d'opera necessaria per le fabbriche che sono andate sorgendo in quel paese negli ultimi anni.

Questi risultati hanno potuto ottenersi anche perchè la suddivisione dei compiti ha consentito la sostituzione del lavoro meccanico al lavoro manuale in gran numero di lavorazioni. Suddividendo in ogni processo industriale le varie operazioni in una serie di movimenti elementari, si giunge ad identificare movimenti semplici e ripetuti che si possono far compiere ad una macchina. Le macchine automatiche eseguiscono successivamente parecchi di tali movimenti, sottoponendo il pezzo ad una serie di trasformazioni tale da provocare lo stupore e l'ammirazione di chi contempla per la prima volta il lavoro della macchina.

La suddivisione dei compiti arreca inoltre il vantaggio che i mezzi sussidiari vengono sfruttati più intensamente, poichè sono pochi gli strumenti utilizzati da ciascun lavoratore.

E in generale la divisione del lavoro facilita l'introduzione di mezzi sussidiari all'opera manuale perchè chi si specializza in una produzione più facilmente inventa lo strumento che potrebbe aiutarlo nel suo lavoro.

141. — Quando gli scambi si estendono a vaste regioni, come gli Stati moderni, la divisione del lavoro, nel senso più ampio del termine, si attua non soltanto tra gli individui di uno stesso territorio, ma anche tra popolazioni diverse, cioè fra territori diversi.

La natura infatti ha dotato i vari paesi di attitudini diverse. L'Inghilterra si trova in condizioni favorevoli per la produzione del carbone, l'Italia per la produzione degli agrumi, l'Argentina per la produzione dei cereali.

Mediante la divisione territoriale del lavoro si utilizzano al massimo grado le possibilità produttive di ciascuna zona, tanto meglio quanto più vasta diventa la zona cui si estendono le relazioni economiche. Nelle società primitive la divisione del lavoro è quasi nulla. Nell'epoca imperiale romana e più nel Medio evo le relazioni economiche si estendevano anche a regioni molto lontane, ma erano limitate a scambi di poche merci non deperibili e di alto valore specifico, come i metalli nobili, la seta, le spezie. Oggi mercè il progresso dei trasporti anche i metalli comuni, le materie tessili, i cereali, le carni, i semi oleosi, i prodotti coloniali hanno un mercato mondiale. Questa facilità di trasporto provoca spostamenti della popolazione tendenti ad adeguare la distribuzione degli abitanti nel mondo alla distribuzione delle risorse sfruttabili, anche indipendentemente dai mezzi di sussistenza nel senso più ristretto della parola. Nella Gran Bretagna, ricca di industrie trasformatrici che lavorano per l'esportazione e di giacimenti minerali, vive con larghezza una popolazione molte volte superiore a quella dell'Argentina, per quanto le sussistenze che possono trarsi dal suolo britannico siano assai più limitate di quelle ricavabili dalle terre argentine.

142. — Si scorgono facilmente alcuni inconvenienti della divisione del lavoro, così personale come territoriale. Essa determina la neces-

sità di scambi fra gli individui e fra le nazioni. E' un pericolo remoto quello che si rompa la solidarietà economica fra gli individui appartenenti ad uno stesso territorio, o che venga per altre ragioni a mancare la possibilità di scambi fra essi: in tal caso ciascuno si troverebbe imbarazzato a vivere, non sapendo come procurarsi molte cose indispensabili. Più facilmente si verificano rotture di relazioni tra i popoli: non soltanto gli Stati belligeranti, ma anche i neutri incontrano allora difficoltà di approvvigionamento. La Svizzera stentava durante la guerra mondiale a procurarsi il carbone che prima le veniva fornito dalla Germania e dall'Inghilterra. E l'Inghilterra è costretta a mantenersi una potente marina per evitare il pericolo di un blocco, che la ridurrebbe in breve tempo alla fame: i prodotti del suo sottosuolo non le permetterebbero di sopperire alla mancanza dei mezzi di sussistenza che normalmetne ricava dal suolo di altri paesi. Di fronte al vantaggio collettivo dell'umanità che spinge a sviluppare al massimo grado possibile la divisione internazionale del lavoro, ragioni di previdenza da parte dei singoli paesi inducono a limitarla. Ogni paese tende ad assicurarsi certe produzioni indispensabili alla sua vita ed alla sua resistenza in caso di rottura delle relazioni internazionali: è questa la ragione principale per cui si protegge in Italia l'industria siderurgica.

C) *Lo scambio.*

143. — Lo scambio è la cessione di un bene economico per un altro bene economico. Si possono avere scambi diretti di ciascun bene con ciascun altro (baratti), o scambi monetari, cioè eseguiti col sussidio di una merce intermediaria generalmente accettata, che si dice moneta. Nelle società civili, gli scambi sono prevalentemente monetari, per quanto non manchino esempi di baratti, come quando il contadino porta un cesto di uova al medico per compensarlo delle sue visite.

Si dice *prezzo* la ragione in cui due beni si scambiano: il prezzo della visita medica è il numero di uova che si dà a compenso di ogni visita; e in generale il prezzo del bene A, in termini del bene B, è il numero di unità di B, che si scambiano contro un'unità di A. Quando B è la moneta, questa definizione coincide con la comune nozione del prezzo: numero intero o frazionario) delle unità di moneta che si danno per una unità del bene.

Poichè nell'economia moderna la produzione avviene di norma per lo scambio, e la sua organizzazione è fondata su una serie di operazioni di scambio, premettiamo alcuni cenni generali sulla formazione dei prezzi allo studio della organizzazione della produzione.

144. — Il livello cui si stabilisce il prezzo non è conseguenza di una causa unica. Esso dipende sia dall'*utilità* comparativa delle merci scambiate per l'uno e per l'altro scambista, cioè dai gusti degli scambisti, sia dal *costo* di produzione, che l'offerente cerca di coprire col prezzo di vendita; e in casi particolari dipende anche dall'*abilità nel negoziare* degli scambisti, e dalle altre condizioni in cui lo scambio avviene. Possono formarsi alcune categorie o casi tipici, in relazione a tali condizioni, per quanto nella realtà non si passi per salti da un caso all'altro, ma attraverso una serie ininterrotta di casi intermedi.

145. — *a*) Se lo scambio avviene tra due individui isolati, o fra due monopolisti, la formazione del prezzo è sottratta all'azione di forze rigorosamente determinabili. Un pastore ed un agricoltore isolati trattano per scambiarsi una certa quantità dei loro prodotti: il pastore è disposto a dare un primo chilo di lana per due chili di grano, l'agricoltore è disposto a dare per quel primo chilo fino a 6 chili di grano. Si può essere certi che il prezzo del primo chilo di lana in grano si fisserà tra 2 e 6, ma non si può dire a quale livello preciso: più vicino a 2 se l'agricoltore è più abile del pastore nel contrattare, e gli fa credere di aver scarso bisogno di lana; più vicino a 6 nel caso contrario. Avvenuto il primo scambio, il pastore che si trova con un po' di grano e meno lana sarà disposto a dare meno lana di prima per una certa quantità di grano; e l'agricoltore che si trova con un po' di lana e meno grano sarà disposto a dare meno grano di prima per una certa quantità di lana. Così gli scambi procedono, a prezzi compresi fra i limiti fissati dall'utilità; quando questi limiti, continuamente avvicinandosi, finiscono coll'incontrarsi, gli scambi cessano: non potremmo dire quanta lana e quanto grano avrà allora ciascuno dei due, anche conoscendo l'utilità che successive dosi di lana e di grano presentano per l'uno e per l'altro.

Questo caso è abbastanza raro oggi. Trovando di fronte due governi che contrattano, come recentemente il governo italiano ed il

governo sovietico, si può avere l'impressione di uno scambio fra due monopolisti. In realtà l'Unione Sovietica non ha un monopolio del petrolio nel mondo, e tanto meno l'Italia ha un monopolio della fabbricazione delle automobili: poichè ciascuno dei due paesi potrebbe approvvigionarsi altrove a certe condizioni, un elemento di concorrenza indiretta preme sulle condizioni di scambio tra i due paesi, le quali quindi non saranno determinate soltanto dall'urgenza che la Russia ha di automobili, da quella che l'Italia ha di petrolio, e dalla tenacia dei due governi nel contrattare.

146. — *b*) Consideriamo ora uno scambio in condizioni di concorrenza bilaterale. Si ha la libera concorrenza nello scambio quando così il bene A come il bene B sono posseduti e offerti da parecchie persone, reciprocamente concorrenti nell'offerta e nella domanda, ciascuna delle quali cerca di assicurarsi il maggior vantaggio possibile.

Con i termini domanda ed offerta si intendono così i semplici atti dell'offrire e del domandare come le quantità offerte e domandate. L'offerta, nel secondo senso, non deve confondersi con la quantità disponibile (può coincidere con questa quando un prezzo molto elevato induca tutti i possessori di una merce a portarla sul mercato); e la domanda col semplice desiderio di possedere una cosa (che potrebbe essere la domanda a prezzo zero).

Può parlarsi di domanda e di offerta di *un* bene sottintendendo che in cambio di esso viene offerta e domandata un'altra merce. Quando vi è una merce usata come moneta, si parla generalmente di quantità offerte e domandate a vari prezzi in moneta.

147. — Si è già accennato alla relazione esistente fra la quantità domandata ed il prezzo: a parità di ogni altra circostanza, la prima tende ad aumentare col diminuire del prezzo, ed a calare col crescer del prezzo. Opposta è la relazione tra la quantità offerta ed il prezzo: a parità di ogni altra circostanza quella tende a variare nello stesso senso di questo.

Domandiamoci quale sarebbe l'offerta di un prodotto al prezzo zero: essa tenderebbe ad annullarsi, perchè nessuno si prenderebbe la pena di vendere e tanto meno di produrre per la vendita una merce da cui non può ricavare nulla. La domanda invece tenderebbe a rag-

giungere un massimo, perchè ciascuno si sazierebbe di quel bene. A prezzi via via più alti, cresce il numero di quelli che trovano conveniente scambiare quel bene contro altri, e per ciascuno di essi la quantità che trova conveniente scambiare; viceversa coloro per cui il bene ha una minore utilità limitano la loro domanda, ed alcuni rinunciano del tutto all'acquisto. Giunto ad un certo livello, il prezzo sarebbe *proibitivo,* cioè la domanda cesserebbe; l'offerta invece tenderebbe ad un massimo. Conoscendo le quantità offerte e le quantità domandate ai vari prezzi, si può stabilire quale è il prezzo che effettivamente si determina sul mercato in regime di libera concorrenza. Ricorriamo ad una rappresentazione grafica (fig. 4).

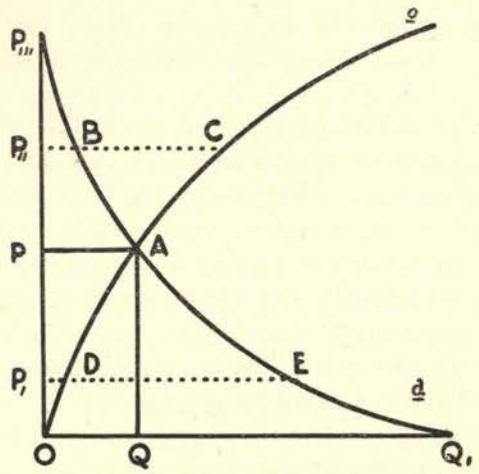


FIG. 4

Rappresentiamo sull'asse delle ascisse le quantità di un bene che vengono offerte o domandate, sull'asse delle ordinate i prezzi (in moneta, od in un altro bene offerto in cambio del primo). L'andamento della quantità domandata in funzione del prezzo è allora rappresentato da una curva *d* decrescente da sinistra a destra: al prezzo OP''' la quantità domandata è zero, al prezzo OP'' è P''B, al prezzo zero è OQ'. Invece l'offerta varia nello stesso senso del prezzo: essa è dunque rappresentata da una curva *o* crescente da sinistra a destra, in cui

ad ordinate via via maggiori corrispondono ascisse pure crescenti. Al prezzo zero la quantità offerta è zero, al prezzo OP' è P'D, e così via.

Poichè all'inizio la curva ascendente dell'offerta è più bassa di quella discendente della domanda, le due curve ad un certo punto devono incrociarsi. Il punto A appartiene ad entrambe le curve, cioè la quantità OQ è in pari tempo offerta e domandata, al prezzo OP. E' a questo livello che tendono a stabilirsi il prezzo e la quantità scambiata.

Prendiamo infatti un prezzo superiore, ad esempio OP": in corrispondenza ad esso, l'offerta è P"C, la domanda è P"B: poichè la quantità BC non trova compratori a quel prezzo i venditori sono condotti a ribassarlo, finchè la quantità offerta viene a coincidere con quella domandata.

Viceversa al prezzo OP' la quantità offerta è P'D, la quantità domandata P'E: vi sono compratori desiderosi di acquistare a quel prezzo la quantità DE, che non è offerta, ed il prezzo sale fino ad OP. Il livello A rappresenta dunque un punto di equilibrio stabile nel senso che v'è tendenza a tornare ad esso dopo ogni deviazione.

La concorrenza tende ad impedire che si formino sul mercato prezzi diversi per una stessa merce: i prezzi delle varie contrattazioni tendono a livellarsi. Infatti per quanto vi siano alcuni disposti a comperare ad OP" più sono quelli che offrono a quel prezzo, ed essi si fanno concorrenza concedendo ribassi; e per quanto vi siano alcuni disposti a vendere ad OP' essi trovano una forte schiera di compratori che gareggiano offrendo aumenti di prezzo.

Talora si verificano fatti che sembrano in contrasto con la descrizione fatta sopra dei rapporti tra il prezzo e la quantità offerta o domandata. In una borsa dei cereali arriva improvvisamente la notizia che il paese è entrato in guerra: la previsione dell'inflazione monetaria e della difficoltà di approvvigionamento fa salire rapidamente i prezzi mentre in pari tempo aumenta il volume degli scambi. In una borsa dei titoli la stessa notizia può determinare una caduta dei corsi dei titoli di stato, e una diminuzione degli acquisti. Il contrasto è solo apparente, perchè questi casi corrispondono a *spostamenti* verso l'alto o verso il basso dell'intiera curva della domanda e dell'offerta, che per giunta non sono istantanei ma si verificano mentre gli scambi sono in corso; la nostra esposizione ha invece come presupposto la parità di ogni altra condizione.

148. — Invece della forma comune, rappresentata nella fig. 5, *a*, la curva dell'offerta può assumere configurazioni particolari, di cui alcune sono indicate nella stessa fig. 5. In *b* è indicata un'offerta che raggiunge un massimo insuperabile al prezzo OP: il prezzo, ad esempio, che induce tutti i possessori di quadri di Raffaello a portarli sul mercato: successivi aumenti di prezzo non possono determinare aumenti di offerta. In *c* è indicata un'offerta che raggiunge un minimo in corrispondenza alla quantità OQ. In un paese v'è una certa quantità di terreni i cui proprietari non vogliono o non possono coltivarli essi

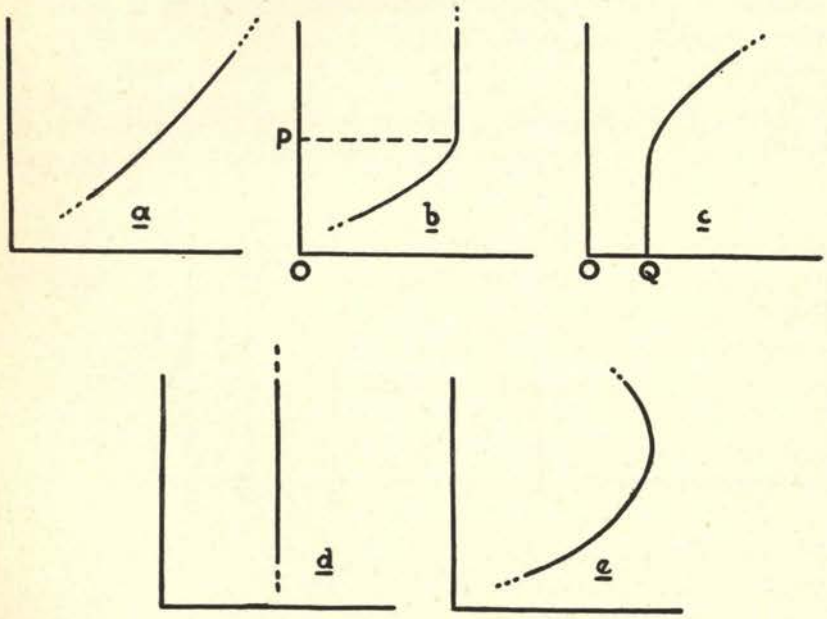


FIG. 5

stessi: questi terreni sono sempre offerti in affitto quali si siano i prezzi di locazione. In *d* l'offerta è assolutamente rigida: tale è l'offerta di terreni per l'affitto dove nessuno dei proprietari è od è disposto a diventare coltivatore diretto. Tale è anche, in un breve periodo di tempo, l'offerta di una merce rapidamente deperibile che non abbia utilità

diretta per chi la vende. In questo caso di offerta rigida (come nell'ultimo tratto della curva *b* e nel primo della *c*) le variazioni del prezzo dipendono unicamente da variazioni della domanda. In *e* è indicata un'offerta che fino ad un certo punto cresce col crescere del prezzo, ma in corrispondenza ai prezzi più alti diminuisce; tale è l'offerta di lavoro: se le mercedi aumentassero di molto, gran parte delle operaie starebbero a casa, i padri manderebbero i figli all'università invece che all'officina, ed offrirebbero il loro lavoro per poche ore invece che per molte. Tale è pure l'offerta di capitale: se l'interesse salisse a grandi altezze, basterebbe un limitato risparmio per costituirsi un reddito sufficiente a vivere; raggiunto questo scopo, molti non si sacrificherebbero a risparmiare ancora.

149. — Per la domanda si trovano casi paralleli a quelli visti ora (fig. 6). In *a* è rappresentato il tipo normale di curva della domanda.

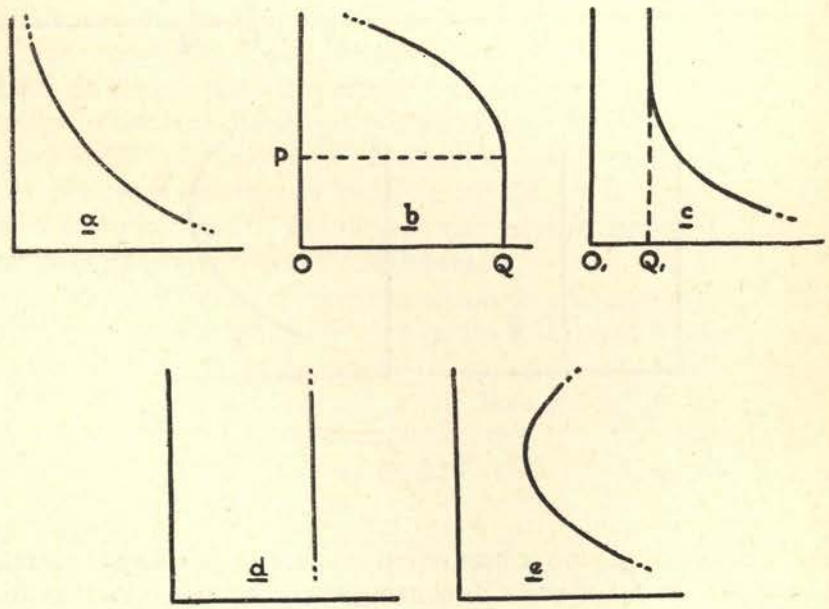


FIG. 6

In *b* la domanda raggiunge il massimo OQ in corrispondenza al prezzo OP; le successive diminuzioni di prezzo non valgono ad aumentarla. Tale è la domanda di anelli nuziali. Una domanda del tipo *c* è quella del pane (o meglio del complesso degli alimenti): v'è una quantità O'Q', indispensabile a mantenerci in vita, per la quale siamo disposti a dare tutto il nostro reddito. Assolutamente insensibile alle variazioni di prezzo (*d*) sarebbe la domanda di anelli in un paese in cui fosse obbligatorio mettersi la fede, almeno finchè l'alto prezzo non inducesse qualcuno a rinunciare al matrimonio. Una domanda prima decrescente e poi crescente all'aumentare del prezzo è quella rappresentata in *e*: essa può aversi per prodotti che dall'aumento di prezzo sono nobilitati agli occhi dei compratori. Anche la domanda del pane può presentare in qualche tratto un andamento di questo genere: un aumento del prezzo del pane può obbligare una parte dei consumatori a rinunciare al companatico, ed a spendere in pane quanto resta disponibile dopo tale rinuncia.

150. — La variazione della quantità offerta o domandata corrispondente ad una certa variazione di prezzo può essere più o meno grande: talvolta è nulla, come si è visto ora. Si dice elasticità della domanda o dell'offerta la sua sensibilità alle variazioni di prezzo: la domanda (l'offerta) è molto elastica quando una certa variazione del prezzo determina una forte variazione della quantità domandata (offerta); si dice che è poco elastica o rigida quando ad una certa variazione del prezzo corrisponde una variazione relativamente piccola della quantità domandata (offerta).

La maggiore o minore elasticità della domanda dipende dalla maggiore o minore dispensabilità del consumo: quindi la domanda del pane è meno elastica di quella di sigarette, e questa, che corrisponde ad un'abitudine, è meno elastica di quella di libri di coltura.

Nella fig. 7, la curva *a* rappresenta una domanda poco elastica: essa è molto inclinata rispetto all'asse delle ascisse: cioè a variazioni relativamente grandi delle ordinate (prezzi) corrispondono variazioni relativamente piccole delle ascisse (quantità). L'inverso avviene nella curva *b*, poco inclinata rispetto allo stesso asse, che rappresenta una domanda molto elastica.

Anche l'offerta è talvolta assai elastica, come quella di automobili, tal altra anelastica, come quella di tenori di cartello.

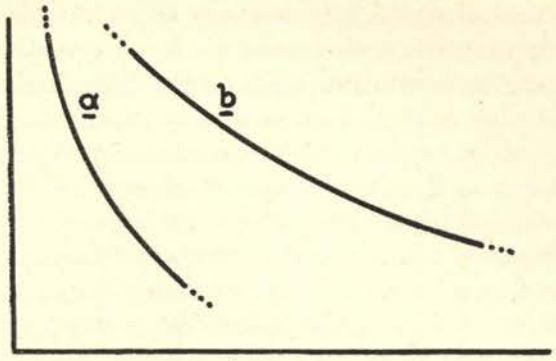


FIG. 7

151. — *c*) Talora uno dei due beni da scambiare è posseduto da una sola persona od associazione di persone, mentre l'altro è posseduto da individui che si fanno reciprocamente concorrenza. E' questa la posizione di chi detenga qualche risorsa naturale, come una sorgente di acque minerali di particolare virtù; ed è la posizione dello Stato italiano di fronte ai fumatori. Se il monopolista è un ente pubblico, può tener conto dell'interesse dei consumatori; un monopolista privato invece mira generalmente a conseguire il massimo profitto per sè; questa è anche la condotta dello Stato italiano nella vendita dei tabacchi. Come si determina il prezzo in questo caso ?

Il monopolista (supponiamo che sia il venditore) può regolare a suo arbitrio la quantità offerta, o può richiedere un qualsiasi prezzo senza che nessuno possa disturbarlo aggiungendo la sua offerta a quella del monopolista. Invece i compratori si muovono concorrenza, dando origine ad una curva di domanda che non differisce nel suo significato e nel suo andamento da quella illustrata per il caso di libera concorrenza.

Se il monopolista fissa il prezzo di vendita, a questo prezzo corrisponde sul mercato una certa domanda: molti compratori si fanno avanti quando il prezzo è stato fissato ad un livello basso, mentre pochi si presentano se è stato fissato in alto. Invece di fissare il prezzo, il monopolista può offrire sul mercato una certa quantità, la quale troverà compratori ad un prezzo maggiore o minore secondo che sia una

quantità piccola o grande. Ad esempio se la curva della domanda è quella della fig. 8, il monopolista offrendo la sua merce al prezzo OP incontra sul mercato la domanda OQ; offrendo sul mercato la quanti-

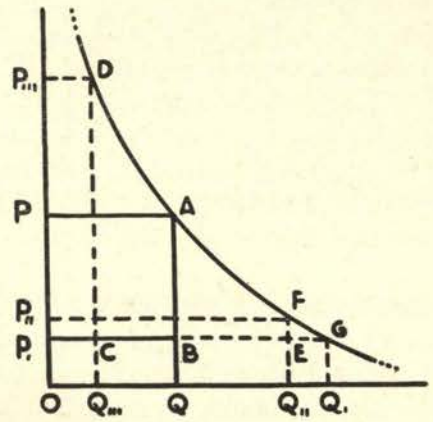


FIG. 8

tà OQ senza fissare il prezzo, questa trova compratori al prezzo OP.

Il ricavo del monopolista è uguale all'area del rettangolo OPAQ, e se supponiamo che il costo per il monopolista delle successive unità vendute sia una costante OP', il costo complessivo della quantità OQ è rappresentato dalla superficie OP'BQ, ed il profitto del monopolista, cioè la differenza fra il ricavo della vendita ed il costo sostenuto, da P'PAB.

Fissando un prezzo molto alto il monopolista avrebbe potuto vendere soltanto un piccolo numero di unità, su ciascuna delle quali avrebbe conseguito un profitto elevato; fissando un prezzo basso, può vendere molte unità, ma con un basso profitto unitario. Nel primo caso il suo profitto sarebbe stato rappresentato nella fig. 8 da un rettangolo con una base ristretta (la quantità venduta) ed una grande altezza (il profitto su ciascuna unità venduta); nel secondo da un rettangolo con una base assai larga ed una piccola altezza. Al prezzo OP''' la quantità venduta è OQ''' ed il profitto complessivo P'P'''DC; al prezzo OP'' la quantità venduta è OQ'' ed il profitto P'P''FE.

Il monopolista ha interesse a rendere massima quest'area del profitto totale; ed è probabile che ciò non avvenga nè ad un prezzo molto alto come OP''', nè ad un prezzo molto basso come OP'' ma ad un prezzo intermedio come OP che consente un buon profitto unitario su un notevole volume di vendite.

Se vi fosse stata concorrenza tra i produttori, essa avrebbe fatto scendere il prezzo vicino al costo di produzione OP'; la quantità venduta sarebbe stata OQ'. Quindi il monopolio tende a determinare una restrizione della produzione, e per questo si dice che è dannoso dal punto di vista delle soddisfazioni individuali; ciò non avviene se il monopolista si propone uno scopo diverso da quello del massimo profitto: lo Stato italiano vende il chinino al costo di produzione ed anche a meno.

Fra i casi di concorrenza e di monopolio perfetti vi è una serie di casi intermedi, in cui esiste un parziale monopolio. Nel commercio al minuto, le botteghe di un quartiere hanno rispetto a questo, e ciascuna bottega rispetto alle case circostanti, un parziale monopolio, perchè il consumatore è disposto a spendere qualche cosa di più pur di risparmiare strada. Così si spiegano in parte le differenze dei prezzi al minuto da quartiere a quartiere e da negozio a negozio. Una impresa come la Fiat ha un parziale monopolio del mercato in cui agisce, nel senso che per brevi periodi le altre imprese esistenti devono adeguare i loro prezzi a quelli fissati dalla Fiat; ma se essa elevasse di troppo i suoi, sorgerebbe dopo un certo tempo una seria concorrenza delle imprese esistenti e di imprese nuove.

152. — *d*) Nel caso precedente il monopolista era supposto privo di potere coattivo verso gli acquirenti del bene da lui venduto. Talora però il monopolio è tenuto da persona od ente fornito di autorità sull'altro contraente; allora lo scambio avviene alle condizioni che più giovano al monopolista, col solo limite della quantità dell'altro bene posseduta da coloro che acquistano il bene di monopolio. Tale è il caso delle imposte, e quello del lavoro prestato in regime di schiavitù. In questo caso non può stabilirsi una norma generale alla determinazione del prezzo. In certe condizioni si avvicina ad esso la prestazione di lavoro salariato: il lavoratore, che è apparentemente libero, può essere costretto allo scambio perchè non riuscirebbe altrimenti a procu-arsi i mezzi di sussistenza.

153. — *e*) Lo scambio infine può essere regolato da un potere superiore ad entrambe le parti che lo operano. Lo Stato può fissare ad es. un salario minimo da corrispondere ai lavoratori, e prezzi massimi per certe merci (calmieri). Il prezzo dell'energia elettrica non solo non è discusso tra fornitore ed utenti, ma anche per il fornitore è talora regolato dallo Stato nell'atto di concessione. I prezzi che spontaneamente si determinano sono frequentemente diversi da quelli giudicati più conformi al tornaconto collettivo; in un regime economico che si uniforma a questo, come il regime corporativo, l'intervento degli organi della pubblica amministrazione nella fissazione dei prezzi va facendosi portanti.

D) *L'organizzazione della produzione.*

154. — Nell'economia sociale la produzione è attuata da aziende od imprese in ciascuna delle quali sono coordinati i vari mezzi dell'attività economica. L'impresa, o l'azienda autonoma (quando la produzione avviene per l'uso anzichè per lo scambio), talvolta si identifica con un individuo od una famiglia: un artigiano, una famiglia di piccoli proprietari coltivatori; tal altra riunisce più persone, una delle quali organizza la produzione: il fittavolo di una fattoria. Quando la impresa è una società per azioni, non si incontra uno che organizza la produzione con poteri dittatoriali, come negli esempi precedenti: vi è un'assemblea degli azionisti la quale delega certi poteri ad un consiglio di amministrazione; questo fa altrettanto rispetto ad un comitato direttivo o ad un consigliere delegato; però, almeno in teoria, restano affidate all'assemblea, che è un organo collettivo, le decisioni più im- sempre più frequente.

Ed anche se la responsabilità degli affari correnti è lasciata ad un amministratore delegato, munito di poteri assai larghi, questi non opera per proprio conto, ma per conto degli azionisti. In questo caso la funzione di coordinare i servigi produttori, caratteristica dell'imprenditore, è ripartita fra dirigenti ed azionisti. *Servigi produttori* si dicono quelli forniti dai mezzi dell'attività economica (risorse naturali, capitale, lavoro, organizzazione sociale), impiegati per l'ottenimento di un determinato bene. In ogni caso occorreranno per la produzione almeno risorse naturali e lavoro ad esse applicato; nella società moderna il lavoro di regola si applica alle risorse naturali col

sussidio del capitale, e nell'àmbito di certe istituzioni sociali che assicurano il tranquillo svolgimento della produzione.

155. — L'imprenditore generalmente non organizza la produzione per rendere un servizio al pubblico, ma al fine di ritrarne un reddito per sè. Vi è anche chi organizza imprese dirette a favorire un certo gruppo di persone (lavoratori, consumatori, piccoli imprenditori bisognosi di credito), come le cooperative di produzione, di consumo e di credito, ma opera allora come un altruista ed un educatore e non come un ricercatore del vantaggio proprio.

Al fine di aumentare il proprio reddito, l'imprenditore può agire da un lato sui *costi* e dall'altro sui *ricavi*.

Il costo per lui è costituito dal complesso delle spese sostenute per la produzione, che rappresentano rimunerazioni dei servigi produttori (rendite, interessi, salari, imposte), e quote di ammortamento e di assicurazione.

Così il granicoltore deve pagare l'*affitto* del terreno, che corrisponde alla rimunerazione delle risorse naturali (rendita) e dei capitali fondiari, l'*interesse* sui capitali presi a prestito per le anticipazioni colturali, i *salari* dei lavoratori impiegati, i *tributi* agli enti pubblici. Inoltre egli deve ricostituire interamente ogni annata i capitali circolanti, come le sementi, e per quota i capitali fissi, come le macchine agricole, dedicando ad *ammortamenti* una parte del ricavo della produzione; e deve pagare *premi di assicurazione* per essere risarcito in caso di perdita totale o parziale del prodotto o delle scorte.

156. — Se la produzione dell'impresa è omogenea, riesce facile, sommando i vari elementi ora enumerati, e dividendo per la quantità prodotta, determinare il costo unitario di produzione. Ciò è più difficile in una impresa a produzione variata, come uno stabilimento meccanico, dove — mentre è possibile, almeno per periodi di tempo abbastanza lunghi, determinare costi complessivi — presenta difficoltà assai grandi la determinazione del costo di ciascun oggetto prodotto: taluni elementi di costo (come gli stipendi del personale direttivo, le spese di pubblicità, ecc.) sono comuni alle varie produzioni, e la loro ripartizione fra queste, anche se è attuata in pratica, è logicamente arbitraria.

157. — Il costo ora definito è un insieme di prezzi dei servigi pro-

duttori: le rimunerazioni delle terre, dei capitali, del lavoro conferiti nell'impresa, che sono elementi di costo per l'imprenditore, sono elementi di reddito per i proprietari fondiari, i capitalisti, i lavoratori che le percepiscono. E' evidente quindi che il *costo per l'imprenditore* è diverso dal *costo per l'aggregato sociale*: questo è dato dall'impiego di una certa quantità di mezzi materiali e personali nella produzione considerata.

In un'economia primitiva, nella quale la produzione avviene generalmente per l'uso anzichè per lo scambio, manca una misura monetaria del costo. Il tempo impiegato in una produzione è solo un indice del costo di questa, perchè lo sforzo per ogni ora di lavoro può essere assai diverso da produzione a produzione e da individuo a individuo, nè può misurarsene d'altronde la penosità.

158. — Quando la produzione è destinata totalmente alla vendita il ricavo è costituito dal provento di questa. Esso è abbastanza strettamente fissato dalle condizioni del mercato, fuorchè in alcuni casi di monopolio, almeno temporaneo; quindi l'imprenditore di norma non può molto influire su di esso. Un'azione più efficace l'imprenditore può esercitare sul costo, con l'introduzione di economie e con ogni altro perfezionamento nelle gestione della sua impresa. Per queste vie, egli tende a rendere minimo il costo corrispondente ad un dato ricavo (a rendere massimo il ricavo per un dato costo): meglio a rendere massima la differenza tra il ricavo ed il costo complessivi, la quale costituisce il suo profitto.

Come vi riesce ? Nella sua produzione, può impiegare quantità varie di risorse naturali, di capitale, di lavoro: fra le varie combinazioni possibili ve n'è una alla quale corrisponde, per una data produzione, il costo minimo. Ciò si può mostrare considerando come tende a variare il prodotto variando l'applicazione dei servigi produttori.

159. — Prendiamo ad esempio un agricoltore il quale ottiene un certo raccolto di grano applicando ad una determinata superficie un dato numero di giornate di lavoro, col sussidio di una certa quantità di sementi, concimi, attrezzi, animali da lavoro, ecc., cioè di capitale. Egli potrebbe ottenere un raccolto maggiore aumentando l'applicazione di qualcuno o di tutti e tre i fondamentali servigi produttori. (Di fronte ai servigi dell'organizzazione sociale le facoltà dell'imprenditore sono limitate. L'imposta spesso è incorporata nel costo dei

singoli servigi produttori; altrimenti essa influisce sopratutto sui suoi giudizi della convenienza comparativa di varie produzioni).

Si può mantenere invariata l'applicazione di capitale e lavoro ed aumentare invece la superficie coltivata: la produzione allora cresce, ma non indefinitamente, poichè ad un certo punto una parte della maggior superficie non potrà essere coltivata e quindi sarà come inesistente, oppure, volendo assolutamente coltivarla tutta, il capitale ed il lavoro sarebbero così male impiegati che si otterrebbe una diminuzione del prodotto invece che un aumento. Si può aumentare l'applicazione di lavoro ad una superficie e col sussidio di un capitale invariati: ma per quanto aumentino le cure colturali, la produzione di una certa superficie non può crescere indefinitamente, anzi arriva il punto in cui l'eccesso di cure nuoce al raccolto. Si può infine aumentare l'applicazione di capitali, con risultati analoghi. Anche nell'ipotesi in cui si aumenti l'applicazione di due dei tre servigi produttori, lasciando invariato il terzo, la produzione incontra un limite insuperabile tanto se si lascia invariata la superficie, quanto se si lascia invariato il lavoro (nel qual caso una parte della superficie e del capitale resterebbe inutilizzata); se si lascia invariato il capitale, la produzione aumenta meno che proporzionalmente alla maggior applicazione di opera manuale e di risorse naturali perchè una parte dei lavoratori è ridotta a lavorare la terra senz'alcun ausilio materiale.

Ritroviamo dunque rispetto ai servigi produttori la legge della produttività decrescente, già esposta a proposito delle risorse naturali. Essa non è caratteristica soltanto di queste, bensì di qualsiasi fattore della produzione. Quando è limitata la quantità di alcuni servigi produttori, se anche aumenta indefinitamente la quantità impiegata di un altro servigio, la produzione aumenta sempre più lentamente fino a raggiungere un massimo insuperabile. Il rapporto fra l'aumento della produzione che si ottiene aumentando l'applicazione di un certo servigio produttore, e l'incremento dato a questo, lasciando immutate le dosi degli altri, indica la produttività di quel servigio: questa può essere crescente in corrispondenza alle prime dosi applicate, ma poi decresce fino ad annullarsi. *Produttività marginale* è la produttività dell'ultima dose impiegata.

160. — Appaiono ora chiari alcuni caratteri dei servigi produttori. Essi sono *complementari,* cioè per giungere alla produzione

non basta uno di essi, ma occorre l'impiego coordinato di tutti. Essi sono anche parzialmente *supplementari*: questa caratteristica non è antitetica alla prima, perchè soltanto entro certi limiti un servigio produttore può supplirne un altro: nella produzione del grano, possiamo ottenere uno stesso risultato applicando poco capitale e poco lavoro ad una vasta superficie (coltura estensiva); od una grande quantità di lavoro e di capitale ad una piccola superficie (coltura intensiva); ma vi è una quantità minima di lavoro e di terreno senza della quale quel raccolto non può ottenersi.

161. — Fra le surrogazioni possibili di un servigio produttore ad un altro, ve ne sono alcune convenienti: che cioè consentono di ridurre il costo di una data produzione, o di ottenere con ugual costo una produzione maggiore. L'imprenditore che prepara un piano di produzione prova mentalmente, guidato dall'esperienza passata, queste varie surrogazioni, finchè arriva ad una combinazione di servigi produttori rispetto alla quale nessuna ulteriore surrogazione dell'un servigio all'altro gli appare conveniente, dati i costi e le produttività dei vari servigi produttori. Tale combinazione egli adotta. Se poi si accorge di avere sbagliato, tenterà un'altra combinazione: spesso è attraverso una serie di tentativi che arriva a stabilire la combinazione più conveniente. E poichè i costi dei singoli servigi produttori variano di continuo, variano continuamente in corrispondenza le combinazioni più convenienti: così in un paese di rapido popolamento, in cui i prezzi della terra aumentano, si passa dalla coltura estensiva a quella intensiva.

Questa situazione è analoga a quella illustrata a proposito dell'equilibrio economico individuale. L'individuo confronta l'*utilità marginale dei vari beni,* e distribuisce i suoi mezzi in modo che le lire marginali nei vari impieghi gli diano tutte una stessa utilità. L'imprenditore confronta la *produttività marginale dei vari servigi produttori,* e distribuisce i suoi mezzi in modo che l'ultima lira impiegata nell'affitto dei terreni rechi un incremento di produzione uguale all'ultima lira impiegata come rimunerazione del lavoro o del capitale. Se il frutto recato dalle ultime lire dedicate all'affitto dei terreni fosse maggiore di quello delle ultime lire impiegate in opera manuale ed in capitale, egli sposterebbe qualche lira da questi impieghi a quello, cioè passerebbe ad una coltivazione meno intensiva.

Questa è una situazione limite, che in pratica non può raggiungersi, perchè l'imprenditore non può prevedere esattamente la produttività di ciascun servigio, e per molti altri ostacoli che vincolano i suoi movimenti (come i contratti che lo legano per un certo periodo di tempo); vale tuttavia ad indicare la tendenza dell'azione dell'imprenditore.

162. — Dopo aver visto come si distribuiscono i mezzi di un'impresa fra i vari servigi produttori, possiamo domandarci come si distribuiscono i servigi produttori fra le varie imprese.

In un paese infatti non si trova un solo imprenditore che coltivi la terra per produrre il grano, ma numerosi agricoltori che dalla terra ottengono prodotti vari, ed altri che si servono della terra per usi diversi dalla coltivazione. Come nella domanda della terra, così in quella del capitale e del lavoro, i vari rami dell'attività economica, e le varie fronde dello stesso ramo, le singole imprese, si muovono concorrenza. La coltivazione del grano è in concorrenza con la coltivazione della vite nella domanda di terreni; è in concorrenza con i cotonifici nella ricerca del lavoro e del capitale; i cotonifici di Busto Arsizio sono in concorrenza con quelli di Gallarate, e fra di loro, nella richiesta di opera manuale e di credito.

Per effetto di questa concorrenza, le rimunerazioni dei servigi produttori tendono ad uguagliarsi nei vari campi di impiego; e le risorse naturali, il lavoro, il capitale, dal canto loro, tendono a spostarsi dagli impieghi con rimunerazione più bassa a quelli con rimunerazione più alta. Ne deriva la tendenza di ciascun servigio produttore a distribuirsi fra le varie imprese in modo che la sua produttività marginale sia uguale in tutte: se essa fosse maggiore in una impresa piuttosto che in un'altra, quella potrebbe compensarlo più largamente, in modo da trarne una maggior quantità a sè sottraendola ad altre imprese. L'utilità marginale del servigio tende per tal modo a diminuire nell'impresa in cui inizialmente essa era maggiore, ad aumentare nelle altre, private delle ultime dosi meno produttive, fino al ristabilirsi dell'equilibrio fra le produttività marginali nelle varie imprese.

Se i lavoratori di una certa capacità sono rimunerati maggiormente in una impresa od industria che in un'altra, si produce un certo deflusso di lavoratori dalla seconda alla prima. In questa, molti-

plicandosi i servigi di lavoro senza che si moltiplichino parallelamente quelli del capitale e della terra, la produttività marginale del lavoro tende a diminuire; il contrario avviene nell'altra industria che risente una certa scarsità di opera manuale. I salari si avvicineranno fino ad uguagliarsi, ed allora il movimento cesserà.

163. — In concreto, a questa situazione si tende costantemente senza tuttavia arrivarvi mai, perchè una serie di ostacoli lo impedisce temporaneamente, e rinnovandosi costantemente fa sì che la situazione di perfetto equilibrio non possa mai essere del tutto raggiunta.

L'ostacolo principale è costituito dalla limitata mobilità dei fattori della produzione. I lavoratori non possono spostarsi immediatamente da un'industria all'altra, secondo le vicende di queste, senza sacrificare in tutto od in parte il vantaggio della propria capacità tecnica. Se in un paese l'industria cotoniera decade, mentre fiorisce l'industria elettrica, molti operai cotonieri resteranno nella loro industria, pur ricevendo in essa salari minori degli operai dell'industria elettrica dotati di un grado di preparazione tecnica paragonabile al loro. Saranno i giovani che si avvieranno all'industria elettrica a preferenza di quella cotoniera: l'equilibrio tra le produttività marginali del lavoro tenderà a ristabilirsi così dopo un periodo di tempo più o meno lungo. Vi è anche un'inerzia prevalentemente sentimentale; uno non si sposta volentieri dal luogo in cui ha lavorato in passato, o in cui è nato.

Non minore è la difficoltà di spostamento dei capitali fissi destinati ad una certa forma di produzione. I dividendi distribuiti in un dato anno dalle anonime variano da società a società e da industria ad industria, secondo le condizioni del mercato e l'abilità dell'amministrazione. Il profitto può anche essere nullo o negativo: in questo caso gli azionisti perdono una parte del loro capitale. Essi possono vendere le loro azioni ai prezzi del mercato; questi si adeguano continuamente alle previsioni che i compratori ed i venditori fanno della futura capacità di rendimento dell'impresa, e quindi nella maggior parte dei casi sono diversi dal prezzo che fu versato dagli azionisti quando sottoscrissero od acquistarono le azioni. La tendenza all'uguaglianza delle produttività marginali si manifesta dunque nei nuovi investimenti; quando l'investimento è avvenuto, la produttività del capitale è affidata alle vicende del mercato ed all'abilità degli ammi-

nistratori. Un vigneto rappresenta insieme una risorsa naturale ed un capitale fisso: se un mutamento di gusti od un'imposta sul vino ne fa cadere il prezzo, l'agricoltore potrà estirpare le sue viti perdendo quanto aveva in esse investito; se la caduta del prezzo non è tanto grave, continuerà a produrre uva finchè siano invecchiate, ritraendo dal suo investimento una rimunerazione inferiore a quella corrente determinato grado di intensità i suoi mezzi.

164. — E' una caratteristica assai nota dell'evoluzione economica recente la tendenza all'ingrandimento dell'impresa; ed è noto altresì che questa tendenza è connessa alla possibilità di ridurre i costi unitari di produzione estendendo la produzione dell'impresa.

Le relazioni tra le dimensioni dell'impresa ed i costi unitari si scorgono agevolmente quando sia facile determinare tali costi, il che avviene nei casi di produzione omogenea. Per una miniera di carbone, un campo di grano, od una tramvia urbana, il costo unitario si trova dividendo il costo complessivo per la quantità prodotta: tonnellate di carbone, quintali di grano, passeggeri-chilometro trasportati. Quando la produzione dell'impresa è eterogenea, la determinazione dei costi unitari è sempre difficile e spesso arbitraria. In una ferrovia che trasporta viaggiatori e merci non si può sfuggire all'arbitrio nel ripartire fra i due servizi le spese di manutenzione della linea, gli stipendi del personale amministrativo. Ed in uno stesso servizio, come ripartire quelle spese tra i viaggiatori delle varie classi, o tra le singole merci trasportate ? Problemi analoghi sorgono in un'officina meccanica, in un grande magazzino di vendita al minuto, in un'impresa agraria mista.

Nei paragrafi seguenti si suppone che la produzione sia omogenea ed il costo unitario sicuramente determinabile.

Esiste un primo problema, dei rapporti fra il costo di produzione e l'utilizzazione più o meno completa dei mezzi di cui dispone l'impresa; ed un secondo, dei rapporti tra il costo unitario di produzione e le dimensioni più o meno grandi dell'impresa che utilizza con un per gli investimenti nuovi.

165. — Fino ad un certo punto, al crescere dell'utilizzazione dei mezzi disponibili nell'impresa il costo diminuisce. Degli elementi del costo infatti alcuni variano in modo pressochè proporzionale alla quantità prodotta; altri variano meno che proporzionalmente o non

variano affatto, cosicchè, gravando con peso uguale su produzioni complessive anche grandemente diverse, gravano meno su ciascuna unità prodotta via via che la produzione complessiva aumenta.

Le spese della materia prima appartengono alla prima categoria di elementi del costo di produzione; può darsi però che aumentando le quantità acquistate si ottengano prezzi e condizioni di pagamento più favorevoli, si risparmi sui costi di trasporto, ecc. La spesa per l'affitto del terreno su cui sorge la fabbrica costituisce invece un elemento quasi assolutamente fisso del costo complessivo, e che varia quindi nel costo unitario in ragione inversa della produzione. Anche la spesa per l'ammortamento degli edifici non aumenterà molto con l'aumentare della produzione. Quella per l'ammortamento delle macchine aumenta più della precedente; però il logorio di queste dipendente dal tempo, come l'invecchiamento dipendente dal progresso tecnico, che costringe a sostituire macchine ancora efficienti, non aumentano. L'interesse sui capitali presi a prestito per far sorgere gli impianti non varia. Anche delle spese di assicurazione alcune, come quella per il rischio di incendio della fabbrica, non variano in modo sensibile. Delle imposte, variano quelle commisurate alla produzione, ma non quelle proporzionate alla potenza degli impianti, o fisse.

Relativamente all'opera manuale, occorre distinguere il lavoro diretto dal lavoro indiretto. Diretto è il lavoro che serve immediatamente per la produzione, come quello degli operai addetti alle lavorazioni od alla sorveglianza delle macchine; indiretto è il lavoro degli amministratori, degli ingegneri, dei contabili, dei manovali, dei custodi. Il primo varia proporzionalmente alla quantità prodotta; il secondo varia assai meno rapidamente di questa.

Le precedenti considerazioni possono applicarsi ad un opificio industriale, come una tessitura; esse indicano che il costo unitario diminuisce all'aumentare dell'utilizzazione dell'organizzazione produttiva esistente: via via che la *produzione effettiva* si avvicina alla normale *capacità di produzione* dello stabilimento.

La diminuzione del costo unitario corrispondente all'aumento dell'utilizzazione è molto forte quando la più gran parte degli elementi del costo complessivo è costante: il costo corrispondente a ciascuno spettatore di una rappresentazione teatrale, a ciascun viaggiatore di un ordinario treno, è quasi inversamente proporzionale al loro numero.

Viene però un punto in cui per fabbricare un maggior numero di macchine o di pezze di tessuto, o per trasportare più viaggiatori, bisogna estendere gli impianti o far correre un secondo treno: qui la linea dei costi unitari di produzione, prima decrescente, si innalza bruscamente per poi riprendere la sua discesa. Ma a questo punto usciamo dalla prima ipotesi posta alla fine del precedente paragrafo.

166. — Vediamo dunque ora come varia il costo al variare delle dimensioni dell'impresa, nell'ipotesi che i mezzi esistenti siano utilizzati con una uguale intensità nelle imprese delle varie dimensioni. Alcune delle considerazioni precedentemente svolte, che davano ragione del diminuire del costo unitario aumentando l'intensità di utilizzazione dei mezzi disponibili, si applicano anche a questo secondo problema; ed altre se ne aggiungono, che con le prime spiegano il crescente prevalere della grande impresa sulla piccola e sulla media in molti rami di produzione; ed anche il persistere in altri di imprese di dimensioni modeste.

L'affitto del terreno non cresce proporzionalmente alla potenza sia dei macchinari singoli, che si ingrandiscono nelle tre dimensioni dello spazio, sia dello stabilimento in complesso: quando questo è grande, le macchine vengono allineate in reparti, fra i quali sussiste un ordinato complesso di comunicazioni, con risparmio di spazio, e di spesa nel maneggio delle materie gregge od in lavorazione. Anche l'onere di ammortamento dell'edificio grava perciò meno sul costo unitario nella grande fabbrica che nella piccola.

Lo stesso avviene in generale della spesa di materia prima, per l'economia connessa agli acquisti in grande.

Il credito è pure più facile ad ottenersi per chi avendo un largo giro d'affari riesce a mettere le banche in concorrenza, ed è conosciuto da una vasta cerchia di risparmiatori. Il piccolo produttore presenta garanzie reali scarse, è poco conosciuto, e quindi corrisponde in generale sui capitali mutuati interessi relativamente alti.

Rispetto alle spese per il lavoro umano, la grande impresa è avvantaggiata dal poter procedere ad una assegnazione di funzioni minutamente specializzate, per cui le doti naturali di ciascuno sono messe a profitto nel miglior modo, ed ha luogo di svilupparsi l'abilità che proviene dalla costante ripetizione delle stesse operazioni. Una o più persone con funzioni direttive attendono agli affari generali del-

l'impresa; da esse si scende per molti gradi a chi esercita una funzione puramente manuale. Le capacità commerciali o speculative sono esercitate distintamente dagli amministratori, quelle tecniche dagli ingegneri e dai capi reparto; quelle inventive distintamente da quelle di amministrazione. Le une e le altre sono necessarie al buon andamento dell'impresa; ed è facile che non coesistano nell'azienda del piccolo produttore.

Il lavoro manuale applicato all'unità di prodotto è anch'esso minore nella grande impresa: perchè è maggiore la quantità del lavoro meccanico. Le macchine meno costose ed adatte a più lavorazioni, e molti utensili, trovano applicazione conveniente nella impresa piccola e media. Quelle più costose e quelle più specializzate non possono invece in esse venir poste sufficientemente a profitto. Perciò predomina in esse il lavoro artigiano, mentre nella grande impresa l'operaio frequentemente non fa che attendere a macchine le quali lavorano più economicamente di quanto egli possa fare. Per quelle lavorazioni che richiedono un'ingente energia fisica concentrata, l'impiego di vasti macchinari è così essenziale che l'industria è esercitata soltanto da grandi imprese (siderurgia).

L'utilizzazione dei sottoprodotti spesso diventa conveniente solo quando essi si ottengano in larga quantità; nella piccola impresa vanno frequentemente sciupati.

Riguardo all'imposta, si può osservare che alcuni tributi sono indipendenti e dalla potenzialità e dalla produzione dell'impresa; e che la grande impresa può generalmente esercitare un'efficace azione politica per contenerne l'aumento.

167. — Di fronte ai vantaggi dell'estensione delle imprese, stanno circostanze ad essa avverse. Fino a certi limiti, una sola mente può dirigere l'impresa, e basta un'organizzazione snella; oltre quelli, la responsabilità va frazionata fra più persone, ed il lavoro subordinato acquista importanza prevalente, con danno dello spirito di iniziativa; cresce la necessità di controlli, ecc.

L'economia dell'impiego di macchine più grandi trova pure un limite nelle condizioni della tecnica. E aumentando il numero delle macchine concentrate in uno stesso stabilimento può darsi che si ottenga un'economia soltanto lieve. Si vedono piccole e medie filande resistere di fronte a quelle più grandi, perchè il vantaggio di uno sta-

bilimento con più reparti, ciascuno dei quali è quasi una filanda a sè, non è essenziale, e compensato da svantaggi.

Nei costi di molte industrie la rimunerazione dell'opera manuale ha un peso prevalente. Uno stabilimento troppo grande dovrebbe richiamare i suoi lavoranti, con l'allettamento di alti salari, dalle altre industrie della zona o da regioni lontane. E difficilmente potrebbe valersi di quel lavoro che è accessorio nell'economia familiare (e meno rimunerato), come il lavoro delle donne e dei ragazzi, fuorchè rispetto alla popolazione già stabilita nella zona, od offrendo anche l'occupazione principale ai capi delle famiglie che dovrebbero spostarsi da lontano.

Uno stabilimento grande deve disporre, per sussistere, di un vasto mercato di sbocco. Se questo non è concentrato, come una grande città, deve sottostare all'onere di un trasporto a distanza dei suoi prodotti. Anche l'approvvigionamento delle materie prime può rendersi più difficile.

Queste circostanze spiegano da un lato l'estrema varietà delle dimensioni d'impresa da ramo a ramo d'industria, dall'altro l'esistenza di una dimensione normale o più frequente in ciascun ramo d'industria.

Si conclude che quando le dimensioni crescono oltre certi limiti, riesce sempre più difficile coordinare i vari servigi produttori in modo da ottenere da essi il miglior rendimento. La curva dei costi unitari, in funzione della quantità prodotta, prima rallenta la sua discesa; raggiunge un minimo corrispondente alle dimensioni ottime d'impresa; poi inverte la sua tendenza e cresce (fig. 9).

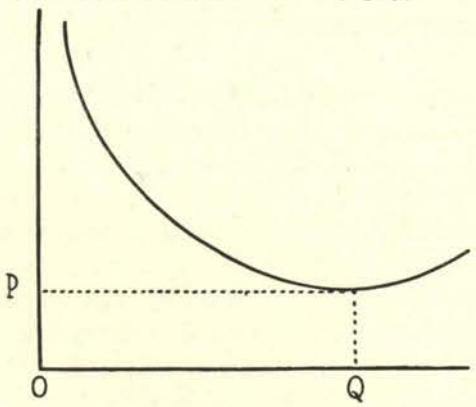


Fig. 9

Vediamo alcune conseguenze di questo tipico andamento della curva dei costi medi unitari.

Se l'offerta della merce proviene da più imprese in concorrenza, ciascuna tende a portare le sue dimensioni al punto cui corrisponde il costo medio unitario minimo, cioè a produrre la quantità OQ. Infatti le imprese che assumono queste dimensioni possono offrire il prodotto al prezzo OP, inferiore al costo di tutte quelle imprese le quali producono più o meno di OQ, e che se non modificano la loro struttura tendono ad essere scacciate dal mercato.

Se la concorrenza non è perfetta, il costo minimo di produzione è diverso da impresa ad impresa, ed il prezzo che si determina sul mercato è superiore al costo minimo di alcune imprese. Sia ad esem-

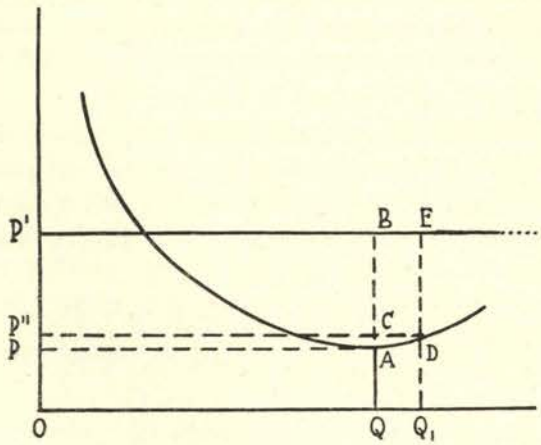


Fig. 10

pio OP' il prezzo, superiore al costo minimo OP di una determinata impresa. Il guadagno di monopolio dell'impresa è allora rappresentato dall'area del rettangolo PABP'. E' probabile che aumentando alquanto la produzione oltre OQ tale guadagno complessivo aumenti, pur diminuendo il guadagno su ogni unità venduta. Producendo OQ' il guadagno è P"DEP' maggiore del precedente quando sia CDEB maggiore di PACP". Qual è la produzione cui corrisponde il guadagno massimo?

Per rispondere occorre riflettere alla genesi della curva dei costi medi di produzione tracciata nelle figure 9 e 10. Il costo medio unitario corrispondente ad una certa produzione non è che la media dei costi di ciascuna unità prodotta, o costi marginali. Da principio i costi marginali diminuiscono, e con essi diminuiscono più lentamente i costi medi. Quando la produzione ha assunto una determinata ampiezza, i costi marginali prendono a crescere, ma per un certo tratto si mantengono inferiori ai costi altissimi delle prime unità prodotte, cosicchè i costi medi della complessiva produzione continuano a diminuire; poi anch'essi ascendono. Finchè il costo dell'ultima unità prodotta si mantiene inferiore al prezzo di vendita, il guadagno totale dell'impresa aumenta, perchè il guadagno su ogni nuova unità prodotta si aggiunge al complessivo guadagno precedente. L'impresa arresta perciò la sua produzione quando il costo marginale raggiunge il prezzo di vendita; e non, come nell'ipotesi di perfetta concorrenza, quando il costo medio raggiunge il minimo.

168. — La precedente trattazione ha delineato in maniera generale gli elementi del tipico andamento dei costi di produzione. Fra le circostanze concrete che negli ultimi decenni hanno promosso il concentramento della produzione in grandi imprese vanno sopratutto ricordate:

a) l'addensarsi della popolazione in grandi centri, che costituiscono mercati con una vasta capacità di assorbimento su una ristretta superficie territoriale;

b) lo sviluppo delle comunicazioni, che consente trasporti rapidi ed economici a grandi distanze;

c) l'economia derivante dall'impiego di grandi macchine, quando la produzione sia esercitata su vasta scala.

Inoltre i limiti all'espansione dell'impresa sono più remoti di quelli che incontra l'ingrandimento della singola azienda o stabilimento. Buona parte dei fattori di aumento del costo di produzione che intervengono oltre certe dimensioni si riferisce al singolo stabilimento od azienda, e non all'impresa che consti di più aziende; meno ancora ad una associazione di imprese che si accordino su certi punti della loro attività, allo scopo di conseguire riduzioni dei costi od aumenti dei ricavi, restando per il resto autonome. Accanto al-

l'ingrandimento dell'impresa singola vediamo dunque forme varie di associazioni fra imprese, che meritano uno studio a parte.

169. — Si distinguono anzitutto *associazioni orizzontali* e *associazioni verticali*. Nell'associazione orizzontale si uniscono tra loro, a formare un gruppo od una sola impresa, più imprese preesistenti le quali esercitano la produzione in uno stesso stadio: la tessitura del cotone, la siderurgia, l'esercizio della navigazione di linea. Nell'associazione verticale si uniscono imprese appartenenti a stadi successivi della stessa attività: imprese di coltivazione del cotone greggio con altre di sgranellatura, di filatura, di tessitura, di rifinitura, di vendita dei tessuti pronti per il consumo; imprese di estrazione dei minerali di ferro con altre di fabbricazione della ghisa, dell'acciaio greggio, di lavorazione dell'acciaio, di fabbricazione di macchine, di vendita dei prodotti meccanici. L'associazione può essere orizzontale e verticale insieme, come quando un consorzio di laminatoi si associa con una di imprese meccaniche, e può varcare i limiti del singolo ramo di produzione, abbracciando imprese di più rami reciprocamente connessi. Così un consorzio di industriali del ferro può estendersi ad imprese di estrazione del minerale di ferro, a miniere di carbone, ad imprese di trasporti terrestri e di navigazione; imprese elettriche si associano con imprese di trasporto o manifattrici che si servono dell'energia elettrica. In altri casi è una sola impresa, e non una associazione di imprese, che ingrandendosi estende la propria attività a più rami industriali, di cui taluni accessori rispetto ad altri o ad uno principale. Sappiamo infatti che i due movimenti — espansione dell'impresa singola e associazione di più imprese — sono determinati da fattori in parte comuni.

170. — Fin qui si è parlato genericamente dell'associazione di imprese senza distinguerne le forme, a seconda dell'intensità dei vincoli che si stringono fra i partecipanti. La realtà presenta forme di concentrazione industriale di intensità assai varia: da semplici accordi transitori su punti particolari della fabbricazione o della vendita, ad aggruppamenti nei quali le singole imprese perdono la loro personalità economica e giuridica, per fondersi in un solo complesso. Le varie forme talvolta sono designate genericamente col nome di *sindacati industriali*; ma esse non vanno confuse con i sindacati degli

imprenditori, contrapposti alle organizzazioni operaie, che curano la difesa degli interessi padronali nei rapporti di lavoro.

Esempi di sindacati industriali transitori, limitati ad un unico oggetto, sono gli accordi fra più imprese, per acquistare in comune la materia prima, conseguendo l'economia della contrattazione in grande. Accordi di questo genere sono assai diffusi anche nell'agricoltura, dove i vantaggi che la piccola impresa presenta nella produzione — specialmente nelle colture intensive, che richiedono assidue cure — la fanno persistere, malgrado gli svantaggi che essa presenta nell'approvvigionamento degli attrezzi e delle materie prime, nella vendita e nell'elaborazione dei prodotti: a questi si pone in parte rimedio con l'associazione (consorzi agrari, cantine sociali, ecc.).

Accordi analoghi sono quelli di ripartizione del mercato di vendita fra le varie imprese produttrici; quelli che fissano i prezzi di vendita od i limiti entro i quali essi debbono restare; quelli che stabiliscono *tipi* di prodotto cui le imprese uniformeranno la loro fabbricazione, ed eventualmente assegnano a ciascuna impresa la fabbricazione specializzata di alcuni dei tipi fissati; quelli che distribuiscono per quote fra le singole imprese una certa produzione complessiva.

Fuorchè per le materie considerate nell'accordo, le imprese conservano la loro autonomia: sia dunque rispetto all'organizzazione delle fabbriche, sia rispetto ai risultati economici dell'esercizio: a ciascuna impresa resta attribuito l'utile o la perdita degli affari che compie.

All'altro estremo della scala degli aggruppamenti di imprese graduati secondo la loro intensità, stanno la fusione di più imprese in una, e l'incorporazione di una o più imprese in un'altra. Economicamente, le imprese sono fuse quando la direzione è unica (anche se sussiste, per ragioni di buona organizzazione interna, una certa autonomia tecnica degli stabilimenti raggruppati in una sola impresa) ed i risultati economici confluiscono ad un unico conto dell'esercizio. Di fronte alla legge lo sono quando è unica la personalità giuridica delle imprese aggruppate. Molte volte si arriva all'unità economica lasciando sussistere giuridicamente le singole imprese: ciò per sfuggire ad oneri fiscali, alle sanzioni contenute nelle leggi di alcuni Stati contro le coalizioni industriali, o per altre ragioni ancora.

171. — Alcuni tipi di associazione che hanno acquistato speciale importanza si trovano designati con termini tecnici, di origine generalmente straniera: così i *cartelli* dal tedesco «Kartell», ed i *trusts,* voce inglese di uso generale.

Nel cartello le varie imprese si associano, generalmente per scopi di azione sul mercato, senza perdere la loro personalità giuridica, nè la loro individualità economica. I cartelli corrispondono agli aggruppamenti di carattere particolare — cioè limitati a certi aspetti della gestione industriale — e temporaneo, nel senso che ciascuna impresa può riprendere la sua piena libertà. Perciò non hanno generalmente una influenza profonda sull'organizzazione tecnica della produzione: le singole imprese continuano a sussistere col loro attrezzamento e a vendere per proprio conto od attraverso un comune ufficio di vendita; sono unicamente soggette a limitazioni sulla quantità e la specie della produzione, o sui prezzi e le altre condizioni della vendita, o sui mercati di sbocco.

Nel *trust* le singole imprese scompaiono, vengono fuse in una sola, almeno dal punto di vista economico. Il *trust* è quindi un aggruppamento di carattere permanente, e può modificare profondamente l'organizzazione tecnica dei singoli stabilimenti, coordinandoli secondo un piano unitario.

Che relazione c'è tra la distinzione degli aggruppamenti industriali in cartelli e *trusts,* e quella in orizzontali e verticali? Le due classificazioni sono completamente distinte: ma in molti casi l'associazione orizzontale assume la forma del cartello, l'associazione verticale quella del *trust.* Infatti il cartello è costituito da una serie di accordi sugli approvvigionamenti, le quantità da prodursi, i prezzi, che convengono ad imprese operanti nello stesso stadio di produzione. Queste possono anche unirsi in *trust*; ma allora la stessa vastità del gruppo formatosi suscita la convenienza e la propensione ad interessarsi di altri stadi della produzione.

Il concentramento comincia a manifestarsi, per esempio, nella produzione della ghisa e dell'acciaio greggio, che rappresenta lo stadio centrale della lavorazione del ferro. Il *trust* dell'acciaio, costituitosi, spesso trova la convenienza di assicurarsi l'approvvigionamento regolare a buone condizioni del minerale di ferro e del carbone, partecipando all'industria estrattiva e dei trasporti, e di assicurarsi uno sbocco per i suoi prodotti partecipando all'industria meccanica. Si

finisce così col creare una vastissima associazione verticale, cui di frequente spingono non soltanto la possibilità di conseguire riduzioni di costi o guadagni di monopolio, ma l'influenza di individualità eccezionali e la potenza finanziaria di qualche vasta impresa od associazione di imprese.

La divisione del conferimento del capitale fra un gran numero di persone, e la limitazione della responsabilità dell'investitore alla quota sottoscritta, che si raggiungono nelle società anonime per azioni, hanno fatto sì che queste potessero raccogliere grandi capitali; perciò l'espansione e la concentrazione delle imprese avvengono sopratutto in questa forma sociale. Sono relativamente rari i casi di imprese individuali giunte alle dimensioni grandiose di molte anonime; e molte imprese in espansione si trasformano ad un certo punto in società anonime.

172. — Resta a vedere quali sono le influenze delle varie forme di concentrazione industriale sui costi di produzione e sui prezzi di vendita.

Nell'associazione orizzontale, le imprese raggruppate si presentano, almeno sotto certi rispetti, come una sola, e possono quindi conseguire in tutto o in parte i vantaggi della produzione e della negoziazione in grande: i minori prezzi di acquisto e costi di trasporto negli approvvigionamenti; la migliore utilizzazione degli impianti con riguardo alle loro caratteristiche tecniche, alla loro situazione geografica, al grado di attività per impegni precedenti da soddisfare; il risparmio del lavoro direttivo e del lavoro manuale indiretto; l'impiego di macchine perfezionate; la riduzione o l'eliminazione delle spese di concorrenza per il collocamento dei prodotti.

L'associazione verticale consente alcuni di questi vantaggi: il risparmio nel lavoro direttivo e nei servizi accessori, l'eliminazione delle spese per la vendita del prodotto, e vantaggi diversi dai precedenti: sopratutto la coordinazione tecnica fra gli stabilimenti delle successive fasi industriali.

Ne offre un esempio l'industria della lavorazione del ferro. Per la produzione della ghisa occorre il coke, ottenuto dalla carbonizzazione dei combustibili fossili. Le cokerie sono installate per risparmio di trasporti vicino alle miniere di carbon fossile, o nei porti di importazione; il coke è poi trasportato all'alto forno, il quale secondo la con-

venienza sarà anch'esso impiantato vicino alla miniera di ferro o di carbone, o ad un porto. A sua volta la ghisa passa all'acciaieria, che talvolta sorge accanto alle officine meccaniche, le quali preferiscono la vicinanza dei grandi centri di popolazione, donde attingono opera manuale e dove trovano smercio i prodotti; tal altra sorge accanto agli alti forni.

Supponiamo ora che i vari stabilimenti sorgano vicini e siano associati. Allora i gas che si sviluppano nella fabbricazione del coke, e che vanno perduti o trovano un impiego poco rimunerativo nella cokeria isolata, posson venire impiegati per fornire calore nell'acciaieria o forza motrice nell'officina meccanica. E così possono impiegarsi i gas d'alto forno. La ghisa, che prima doveva essere raffreddata per il trasporto alle lontane acciaierie, e doveva in queste venire nuovamente fusa, passa allo stato liquido dall'alto forno all'acciaiera; e in questa l'acciaio greggio viene sottoposto immediatamente alla laminazione. Il risparmio di combustibile e di spese di trasporto, la migliore utilizzazione dei sottoprodotti, conseguenti all'integrazione verticale, sono così essenziali che essa nell'industria del ferro si è largamente diffusa: movendo dalle officine meccaniche, che si associano con acciaierie ed alti forni o se li costruiscono; dalle acciaierie, che si associano con officine meccaniche, si fabbricano la ghisa, acquistano il dominio di miniere di ferro e di carbone; o infine dai primi stadi dell'industria.

Il movimento di associazione in corso, seguito ad una fase di crescente divisione dei compiti fra imprese diverse, mostra come la convenienza economica, variando con lo stato della tecnica, dell'offerta di capitale, di lavoro, di capacità direttiva, porti ora alla concentrazione ed ora alla specializzazione industriale. L'azienda agraria offre da lungo tempo l'esempio delle economie che possono ottenersi attuando nella stessa impresa una produzione variata. In essa infatti ogni residuo viene utilizzato: per l'allevamento del bestiame, per la concimazione dei campi. Similmente la manifattura italiana dei tabacchi fabbrica sigari, e coi residui delle successive lavorazioni sigarette, tabacco da fumo, tabacco da fiuto.

L'associazione incontra limiti nella difficoltà di organizzazione e di amministrazione avveduta per complessi troppo grandiosi, e negli altri ostacoli già accennati all'espansione delle imprese. Alcuni dei gruppi più potenti creati da uomini eccezionali sono crollati o

si sono spezzati dopo la scomparsa di questi. Qualche volta essi erano frutto di un'ambizione fortunata o di circostanze favorevoli di carattere transitorio, come l'inflazione monetaria, senza avere stabile fondamento economico; cosicchè a lungo andare sono crollati sotto il proprio peso. Altri persistono per la convenienza della produzione in grande.

173. — L'effetto della riduzione dei costi di produzione, che le associazioni di imprese possono avere, è benefico per l'economia sociale specialmente quando si traduce in una riduzione dei prezzi pagati dai consumatori. Se fra i vari gruppi di produttori associati di una stessa industria permane la concorrenza; se accanto ai gruppi sussistono imprese libere; se lo Stato esercita un controllo sui prezzi: in tutti questi casi la riduzione dei costi di produzione sarà accompagnata da quella dei prezzi di vendita.

Ma se un gruppo acquista potere monopolistico o se le imprese si associano in un cartello per la regolazione dei prezzi, l'effetto benefico dell'eliminazione del costo della concorrenza può essere più che compensato dall'effetto malefico sui prezzi di vendita.

La coalizione dei produttori deve naturalmente tener conto della concorrenza potenziale: se essa eleva di troppo i prezzi di vendita può sorgere la convenienza ad investire capitali in quel ramo d'industria, creando nuovi impianti che muoverebbero concorrenza ai coalizzati; e dell'influenza sfavorevole che l'alto prezzo esercita sullo smercio. Ma quando la coalizione ha il monopolio di qualche materia prima — ad esempio possiede tutte le miniere di ferro di un paese che impone forti dazi d'importazione sui prodotti siderurgici —, o di qualche processo di fabbricazione, e quando la creazione di nuovi impianti richiede l'immobilizzazione di larghi capitali, il pericolo della concorrenza è abbastanza remoto. D'altra parte la riduzione della domanda conseguente all'aumento del prezzo può esser piccola (prodotti a domanda rigida), cosicchè convenga ai coalizzati di restringere la produzione coi criteri di un monopolista, lucrando alti profitti unitari.

Per queste ragioni chi ha riguardo all'azione che le associazioni di produttori esercitano sui prezzi, piuttosto che a quella esercitata sui costi, le giudica sfavorevolmente. Inoltre l'influenza favorevole sui costi può essere assai limitata: così specialmente da parte dei car-

telli, o di gruppi che per il loro potere monopolistico non siano stimolati dalla lotta di concorrenza al costante perfezionamento della propria organizzazione produttiva. La storia delle coalizioni industriali è anche ricca di episodi di corruzione, di concorrenza mirante con mezzi illeciti a distruggere il rivale, di sfruttamento monopolistico del consumatore.

Contro gli abusi di potere monopolistico gli Stati possono intervenire sia assumendo essi certi servizi, sia sottoponendoli al regime delle concessioni, od altrimenti controllandoli, sia con disposizioni legislative contro le limitazioni artificiali della concorrenza, come è stato fatto negli Stati Uniti con una legge contro i *trusts*.

Al solito nei paesi a regime capitalistico questi interventi seguono ad azioni palesemente in contrasto con l'interesse generale, o sono provocati dalla pressione dei danneggiati. Nel regime corporativo si incoraggia il concentramento delle imprese come mezzo per la riduzione dei costi; lo Stato vigila contro la tendenza a servirsi dell'associazione come mezzo di fissazione monopolistica dei prezzi. Nel regime sovietico ogni fissazione di prezzi contrastante con l'interesse generale sembra esclusa dalla posizione dello Stato come unico imprenditore; in realtà la tendenza ad abusare della posizione di monopolio sussiste anche nelle imprese collettiviste, ed esistono organi dell'amministrazione che rappresentano gli interessi dei consumatori.

CAPITOLO VI

—

Gli elementi del costo di produzione

174. — Le rimunerazioni dei servizi produttori che egli coordina compaiono per l'imprenditore come elementi del costo di produzione, costituito da rendite, interessi, salari, imposte, quote di ammortamento e di assicurazione.

Esse si stabiliscono a certi livelli variabili secondo le condizioni che vedremo. Lo studio di tali condizioni riguarda dunque tanto la produzione quanto la distribuzione della ricchezza. La prima è le-

gata all'offerta di risorse naturali, di lavoro, di capitale, di capacità direttiva; la seconda è diversa secondo l'altezza comparativa delle varie rimunerazioni. Dove sono più alti i salari rispetto agli interessi ed alle rendite, in generale la distribuzione della ricchezza è meno disuguale; viceversa dove i salari sono relativamente bassi tale distribuzione è più disuguale. Questa interferenza mostra fra le altre come sia difficile seguire nella trattazione della materia una linea schematica come quella dell'economia classica, che distingue lo studio della produzione, della circolazione, della distribuzione, del consumo. Però ora consideriamo i vari elementi del costo di produzione sopratutto come tali e non nelle loro ripercussioni sulla distribuzione e sul consumo della ricchezza.

In precedenza abbiamo caratterizzato in generale i rapporti fra costi ed utilità marginali nella situazione di equilibrio, esaminando l'impiego dei vari servizi produttori, la loro distribuzione fra le singole forme di attività e le singole imprese.

Ora delle condizioni dell'equilibrio generale prendiamo, a volta a volta, a considerarne alcune, isolandole dalle altre: supponendo dati il livello dei salari, degli interessi, dei profitti, esamineremo quali condizioni influiscono più immediatamente sulla determinazione della rendita, che costituisce il compenso delle risorse naturali impiegate nella produzione; e in modo analogo procederemo per le rimunerazioni degli altri servizi produttori.

175. — Gli elementi del costo di produzione possono venire distinti, con riferimento ai vari servizi produttori, in elementi inerenti alle risorse naturali, al capitale, al lavoro, all'organizzazione sociale.

Negli elementi di costo inerenti alle risorse naturali si distinguono la *rendita,* l'*ammortamento* (quando vi sia deterioramento delle risorse naturali impiegate) l'*assicurazione*. Un'analoga distinzione in *interesse, ammortamento, assicurazione* vale per il capitale. La rendita nel primo caso, l'interesse nel secondo, costituiscono l'elemento tipico; mentre le quote di ammortamento e di assicurazione non fanno parte dell'incremento di ricchezza derivante dall'impiego dei fattori della produzione, ma servono soltanto a ricostituire i capitali e le risorse impiegati in questa, i quali in essa si logorano (normalmente) e possono perdersi in tutto o in parte per eventi di azione imprevedibile nel caso singolo (rischi della produzione).

Un altro importante elemento del costo di produzione è il *salario*. Esso va inteso in senso ampio, come qualsiasi rimunerazione di lavoro subordinato prestato per un'impresa, fuorchè il lavoro dell'imprenditore, il cui compenso è compreso nel profitto dell'impresa. Quindi in senso economico fanno parte del salario tanto il salario nel significato comune, pagato all'operaio, quanto lo stipendio dell'impiegato; le due forme si differenziano in concreto per la diversa periodicità nella corresponsione del compenso, ma si tratta di differenze secondarie, di fronte alla circostanza comune di essere rimunerazioni di servigi prestati per conto di altri, generalmente di un imprenditore il quale a sua volta produce per la vendita. Anche il lavoro dà luogo ad *assicurazione* contro i rischi di infortunio, di malattia professionale, ed altri non inerenti alla prestazione d'opera ma che gli Stati hanno fatto oggetto di assicurazione obbligatoria per ragioni di previdenza, così da fare ad essi corrispondere altri elementi del costo di produzione.

L'elemento di costo inerente all'organizzazione sociale è l'*imposta*: data dai pagamenti che si fanno allo Stato e ad altri enti pubblici non come compensi specifici di particolari servigi resi, ma come quote di partecipazione alla spesa per il raggiungimento dei fini generali dello Stato.

Sommando gli elementi del costo di produzione ora enumerati si ottiene il costo totale; la sua differenza dal ricavo della vendita indica il *profitto* dell'imprenditore.

I problemi inerenti allo studio dei singoli elementi del costo di produzione sono un po' diversi, giacchè, mentre alcuni di essi, come il salario e l'imposta, appaiono subito giustificati, altri — e sono la rendita e l'interesse — dànno luogo a contestazioni. Per il capitale può apparire ingiusto che chi, come gli eredi di vasti patrimoni, non ha avuto alcuna parte a formarlo, percepisca tuttavia una rimunerazione come proprietario. Ancor meno giustificata appare tale rimunerazione per i possessori delle risorse naturali: nè i padri, nè i figli hanno concorso a formarle, fuorchè quando nelle risorse naturali è incorporato capitale, come in un terreno bonificato. Il nostro studio darà una spiegazione economica di ciascun compenso dei servigi produttori nella presente organizzazione giuridica, e non una giustificazione morale.

A) *La rendita*

176. — Per chiarire la genesi della rendita, partiamo da condizioni ipotetiche semplici, dalle quali passeremo facilmente alle condizioni reali più complicate. Supponiamo che in una regione isolata vi sia una certa estensione di terre tutte di ugual fertilità, cioè che coltivate allo stesso modo dànno lo stesso prodotto. Se le terre sono state appropriate, esiste una curva di offerta di esse O, ed una curva di domanda D_1, che saranno conformate secondo appare dalla figura 11. In questa si suppone che proprietari ed affittuari siano in concorrenza; come prezzo per l'uso del terreno possiamo considerare la quota della produzione del fondo spettante al proprietario. Ad un certo prezzo la curva dell'offerta diventa verticale, perchè tutti i terreni sono stati offerti, ed i successivi aumenti di prezzo non possono quindi recare aumenti di offerta. Viceversa al prezzo zero l'offerta di terreni in affitto sarà probabilmente zero; e nel tratto intermedio fra questi due prezzi estremi l'offerta è crescente. Se nella nostra regione isolata la popolazione va crescendo, cresce la domanda di alimenti e quindi, supposto che la tecnica sia stazionaria, la domanda di terreni. Questo è press'a

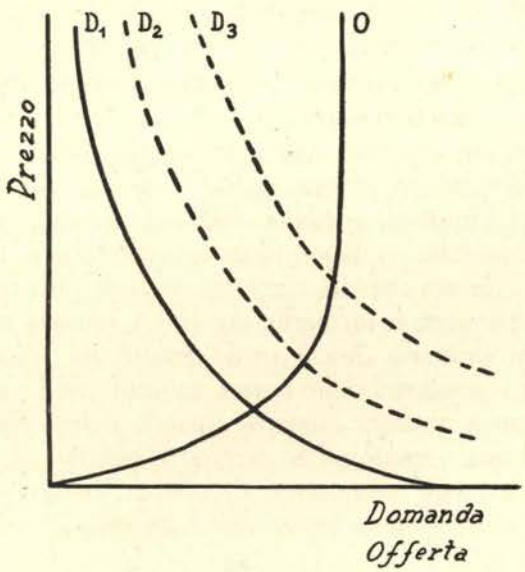


Fig. 11

poco quanto è avvenuto storicamente. In un primo tempo la domanda di alimenti è relativamente scarsa e la corrispondente domanda di terreni può essere rappresentata da una curva come la D_1; nelle fasi successive la curva si sposta verso l'alto, a D_2, D_3. Mentre la curva dell'offerta può considerarsi unica nelle varie fasi, perchè dipende dalla psicologia dei proprietari e dalla quantità dei terreni disponibili, la curva della domanda dipende anche dal bisogno fisiologico di alimentazione di una popolazione crescente, e perciò quando aumenta la popolazione aumenta la quantità di terreni domandati a ciascun prezzo. Così cresce il prezzo di equilibrio corrispondente al punto d'incrocio risorse naturali.

Se la popolazione crescesse continuamente, e la tecnica rimanesse invariata, i prodotti del suolo verrebbero disputati sempre più accanitamente, ed i prezzi diverrebbero così alti che una parte della popolazione morrebbe di fame. Anche prescindendo dunque da ogni differenza nella qualità delle risorse naturali, la sola circostanza della loro limitata quantità in confronto alle possibilità illimitate di incremento della popolazione e quindi dei bisogni, tende a far sì che il proprietario delle risorse naturali possa percepire un prezzo d'uso, o rendita (in senso tecnico - economico, e non nel largo significato comune di *reddito*), di mano in mano crescente.

177. — Nella realtà le risorse naturali, considerate nello stato originario in cui la natura le mette a nostra disposizione, e non nello stato cui sono state ridotte con l'impiego di capitale e di lavoro, non sono perfettamente identiche nei vari esemplari, ma sono differenti dall'aspetto della produttività, cioè danno prodotti diversi con l'applicazione di una certa quantità di lavoro e di capitale. Le miniere sono variamente ricche, i terreni variamente fertili e propizi alla coltivazione.

Inoltre le risorse naturali si trovano in posizioni diverse rispetto agli agglomerati umani, e specialmente a quelli che fanno più larga richiesta dei loro prodotti. Sorgono dunque, accanto alle rendite connesse alla limitazione delle risorse naturali, *rendite differenziali* e *rendite di posizione*, connesse alla diversa fertilità e situazione delle delle due curve. risorse naturali.

Come si è ora accennato, invece che dalla diversa produttività fisica la rendita può derivare anche dalla diversa posizione, perchè nel costo del prodotto recato al consumatore è compresa la spesa del tra-

sporto dal luogo di produzione al luogo di consumo, e quindi i prodotti di terreni ugualmente fertili, o di miniere ugualmente ricche, giungono nei luoghi del consumo gravati di costi diversi. Per questa ragione i terreni situati in prossimità dei mercati di consumo godono di affittti più alti di altri ugualmente fertili, ma lontani.

La diversa produttività si esprime in costi di produzione diversi. Misurando sull'asse delle ordinate i costi di produzione e sull'asse delle ascisse le estensioni territoriali cui quelli si riferiscono, si ottiene una graduazione di terreni con costi crescenti del tipo di quella indicata nella figura 12. La base di ciascun rettangolo indica l'estensione dei terreni sui quali il costo è quello indicato dall'altezza rispettiva. In pratica il costo varia per gradi piccolissimi da terreno a terreno, cosicchè la base di ciascun rettangolo è strettissima e invece di una gradinata si ha una curva continua dei costi.

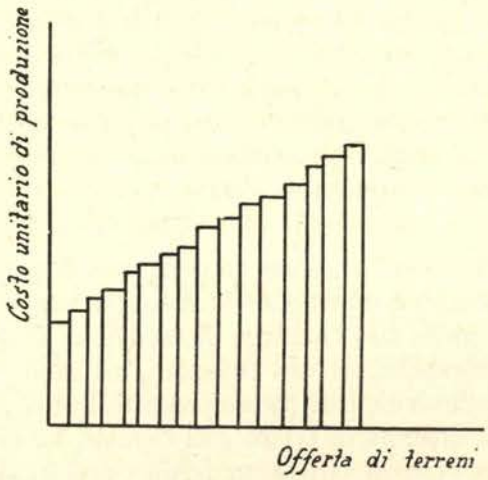


Fig. 12

Il prezzo di vendita, sappiamo che in condizioni di concorrenza è unico. Se si suppone di tracciare linee orizzontali corrispondenti a dati prezzi, si troverà che un numero di rettangoli tanto maggiore quanto più alto è il prezzo ha altezza inferiore a questo; la somma delle loro basi indica l'estensione territoriale su cui la coltivazione conviene a quel prezzo. Il margine fra prezzo e costo è diverso da gruppo a gruppo di terreni; e quando vige la libera concorrenza fra

i coltivatori — supponiamo trattarsi di affittuari — questo margine, rappresentato dall'area compresa fra la base superiore di ciascun rettangolo e la linea del prezzo, va a beneficio dei proprietari. Infatti la concorrenza fra gli affittuari è tanto maggiore quanto più grande è la produttività dei terreni, ed affinchè sia rispettata la condizione di uguaglianza fra gli affittuari di terreni di fertilità diversa occorre che il compenso del proprietario assorba tutta la differenza fra il costo su ciascun terreno ed il prezzo di vendita. L'ultimo terreno coltivato sarà uno in cui il costo di produzione (da cui abbiamo escluso l'affitto) è pressochè uguale al prezzo di vendita, cosicchè l'affitto su quel terreno è vicino a zero.

La concorrenza dei terreni con costo più alto del prezzo di mercato rispetto a quelli più favoriti è puramente potenziale; essa diventa effettiva quando per l'aumento della richiesta di alimenti il livello dei prezzi cresce fino a far sorgere la convenienza della produzione su terreni con costo via via più elevato. In pari tempo crescono gli affitti sui terreni precedentemente coltivati; si allarga quindi il margine fra prezzi e costi che va a beneficio dei proprietari. Inoltre in questi la coltivazione si intensifica (a costi crescenti per i successivi incrementi) fino a quell'incremento il cui costo coincide col prezzo di vendita.

A beneficio dei coltivatori restano i margini connessi alla loro particolare abilità, anzichè alla limitazione, alla fertilità ed alla posizione dei terreni.

Se i coltivatori si trovano in concorrenza, la tendenza all'assorbimento nell'affitto della totale differenza tra prezzo e costo si verifica inevitabilmente, ed i proprietari si trovano in una fortezza inespugnabile. Ma vi sono alcune circostanze le quali possono portare ad una diminuzione della rendita: la diminuzione della popolazione, il progresso della tecnica. Nel primo caso, scema la domanda di prodotti alimentari, ed i terreni meno fertili escono di coltivazione, mentre sugli altri gli affitti si riducono. Lo stesso avviene nel secondo caso, perchè basterà una minore estensione territoriale ad ottenere una uguale produzione complessiva, ed i terreni vicini al margine superiore dei costi non saranno più coltivati.

178. — Quando cresce la domanda dei prodotti alimentari, è probabile che la coltivazione, mentre viene estesa a nuovi terreni, venga anche intensificata su quelli precedentemente coltivati, soggetti come

tutte le risorse naturali alla legge della produttività decrescente. Un caso particolare si ha quando tutti i terreni sono già coltivati: allora se aumentano i prezzi la coltivazione viene intensificata finchè il costo degli ultimi incrementi corrisponde al prezzo; in pari tempo aumenta la rendita sulla produzione precedente. E' questo un terzo modo di originarsi della rendita. In certe zone della pianura lombarda il costo medio per quintale di grano raggiunge un minimo con un'applicazione di servigi produttori che consenta un rendimento di trenta quintali per ettaro. Quando il prezzo è superiore a tale costo minimo, conviene spingere oltre la coltivazione: allora il costo medio del quintale si eleva, ma la rendita complessiva aumenta fino al punto in cui l'ultimo quintale prodotto ha ancora un costo leggermente inferiore al prezzo di vendita (cfr. § 167). Teoricamente si dice che la coltivazione viene spinta fino al punto in cui l'ultima unità prodotta ha un costo coincidente col prezzo; in pratica a questa coincidenza si tende procedendo per tentativi, attraverso errori in eccesso ed in difetto.

179. — Storicamente il ciclo dei fenomeni che conducono al sorgere della rendita e presiedono alle sue variazioni si stabilisce così. (Introduciamo dapprima la limitazione di condizioni tecniche stazionarie).

L'aumento della popolazione fa aumentare la domanda dei prodotti del suolo. L'offerta oltre un certo punto aumenta con difficoltà crescente, per la limitazione delle risorse naturali. I prezzi perciò tendono a crescere; lo sfruttamento delle risorse naturali viene intensificato, e viene esteso a risorse meno produttive o più lontane dai mercati di consumo. Quanto più aumenta la popolazione e crescono i prezzi, tanto più conviene procedere in questa estensione della coltivazione, che avviene a costi crescenti. La concorrenza fra gli acquirenti dei prodotti del suolo, che si traduce nella concorrenza dei coltivatori, fa sì che i proprietari fruiscano di un vantaggio differenziale, uguale per ciascuno di essi alla differenza fra l'unico prezzo di vendita ed i loro vari costi di produzione, che, all'infuori di quelli del produttore marginale, sono tutti inferiori al prezzo di vendita.

Questo movimento verso l'aumento della rendita, promosso dall'aumento della popolazione, storicamente è frenato dal progresso dell'esplorazione geografica e geologica e della tecnica in generale.

Nei secoli anteriori al XIX, e specialmente nel corso del XVIII,

l'addensarsi della popolazione in Europa aveva portato ad un forte aumento della rendita. Nel secolo XIX la rapida colonizzazione dei nuovi continenti e specialmente dell'America ha determinato in parte effetti opposti perchè, grazie anche al progresso dei mezzi di trasporto, si sono potuti avere in Europa a buone condizioni i prodotti dei paesi transoceanici. Però uno sviluppo così intenso non poteva che essere transitorio: la terra è un'isola nell'universo e le possibilità di colonizzazione di nuove regioni sono limitate rispetto a quelle del secolo scorso. Per questo rispetto, dunque, la tendenza della rendita all'aumento dovrebbe riaffermarsi vigorosamente.

Ma contro tale tendenza ha agito in passato e continuerà ad agire il progresso tecnico. La stessa coltivazione del suolo rappresenta un immenso progresso tecnico in confronto al semplice sfruttamento mediante raccolta di frutti naturali. Il recente perfezionamento dei metodi di coltura del grano in Italia ha consentito di raggiungere rendimenti insperati. Il progresso nell'utilizzazione del carbone ha in alcuni impieghi dimezzato o più la quantità occorrente per ottenere certi risultati meccanici. Nell'un caso come nell'altro, il progresso tecnico produce lo stesso effetto di un incremento fisico delle risorse disponibili, sia nei riguardi della produzione, sia nei riguardi della rendita, la cui tendenza ad aumentare viene arrestata od invertita.

180. — La rendita si presenta con aspetti diversi nelle varie forme concrete di organizzazione economica.

Nell'organizzazione sovietica unico proprietario è lo Stato; la rendita si manifesterebbe quando esso desse in affitto le sue terre, percependo canoni diversi secondo la loro fertilità e posizione, e tanto più alti quanto più il livello dei prezzi spingesse ad intensificare la coltivazione nella zona dei costi crescenti. In quanto è legata a fattori naturali, la rendita può dunque manifestarsi anche nel regime sovietico, dove però essa è attribuita allo Stato; il quale può successivamente attuare una distribuzione del reddito nazionale diversa da quella che si determinerebbe nel regime capitalista.

In realtà lo Stato sovietico non dà in affitto le sue terre, ma le fa coltivare, in certo modo, per proprio conto: la rendita si manifesta sotto la forma del maggior risultato ottenuto dalla coltivazione delle terre fertili o favorevolmente situate. Se lo Stato assorbe tutta l'eccedenza della produzione rispetto ai bisogni dei coltivatori, e la vende,

la rendita ricompare nelle mani dello Stato stesso in forma di moneta. Lo Stato sovietico segue un sistema analogo a questo; cioè lascia ai coltivatori una parte della produzione eccedente rispetto ai bisogni alimentari, e si attribuisce la rimanente: la rendita così viene distribuita tra lo Stato ed i coltivatori.

Nel regime capitalista il proprietario percepisce un affitto più o meno alto secondo la fertilità del suolo. Non tutta la rendita però va nella realtà al proprietario: l'azione della concorrenza fra i coltivatori non è mai perfetta, cosicchè una parte della rendita resta frequentemente a loro; e lo Stato ne assorbe un'altra parte attraverso le imposte, specialmente se queste sono progressive, cioè se colpiscono con aliquote più elevate i redditi più alti. In alcune legislazioni si cerca proprio di colpire coi tributi in modo particolarmente grave i redditi che non derivano da un attivo concorso del percipiente alla produzione.

Nel sistema corporativo la disciplina della rendita non è sostanzialmente diversa da quella del regime capitalista. La tendenza, che il sistema corporativo afferma, a proporzionare per quanto è possibile i redditi di ciascuno alla sua attività ed abilità, dovrebbe condurre ad una severa imposizione sulla rendita; ma di fatto non vi è alcun provvedimento legislativo il quale differenzi nettamente l'ordinamento corporativo da quello capitalista, nemmeno rispetto alla progressività delle imposte, la quale è meno accentuata che in alcuni paesi capitalisti.

B) *L'interesse*

181. — Fra gli elementi di costo inerenti al capitale abbiamo distinto l'ammortamento, l'assicurazione e l'interesse; abbiamo visto anche che l'ammortamento deve operarsi in un solo ciclo produttivo per il capitale circolante, in più cicli per il capitale fisso, e che l'assicurazione mira a far fronte al rischio di perdita accidentale del capitale.

Nè l'ammortamento nè l'assicurazione dànno luogo a gravi discussioni, perchè mirano alla ricostituzione del capitale che va distrutto nel ciclo produttivo; invece, l'interesse è stato oggetto di grandi discussioni attraverso i secoli, da parte di economisti e di moralisti. Questi ultimi lo hanno condannato avendo riguardo specialmente ai prestiti di moneta. Si è detto che la moneta non prolifica, giudicando

quindi immorale che chi presta moneta pretenda la restituzione, non soltanto di quanto ha prestato, ma di qualche cosa in più come se la moneta si fosse moltiplicata. E' questa una visione molto ingenua dei fatti, che se non manca di nobiltà manca di esattezza dal punto di vista economico quando sia riferita ad uno dei due tipi di prestito che sogliono fruttare interesse: il prestito di produzione. Però il prezzo dell'uso del capitale si presenta con speciali caratteristiche di fronte alla rendita e al salario: il capitale è infatti un fattore della produzione derivato, in quanto risulta dall'applicazione del lavoro alle risorse naturali, e secondario, in quanto non è indispensabile alla produzione come il lavoro e la risorsa naturale.

Il risparmio può essere prestato a scopo di produzione ed a scopo di consumo: nel primo caso diviene capitale, nel secondo diviene bene di consumo. La condanna dell'interesse è stata formulata sopratutto in epoche in cui la forma dominante era quella del prestito di consumo. Nell'antichità e nel medio evo, dato lo scarso sviluppo che avevano i capitali, mezzi sussidiari della produzione, non occorrevano alle imprese od alle aziende di produzione molti capitali. Invece più spesso occorreva l'aiuto del prossimo per soddisfare i propri bisogni: da ciò la diffusione dei prestiti di consumo. E' appunto nel prestito di consumo che il denaro non appariva prolifico, non essendo usato a scopo produttivo.

Attualmente il risparmio viene sopratutto investito in prestiti di produzione: le società commerciali emettono azioni ed obbligazioni, i proprietari di terre contraggono mutui ipotecari. Ecco esempi di debiti contratti per procurarsi il sussidio dei capitali allo sviluppo della produzione. Ed allora il solo fatto che vi è sul mercato una domanda di capitali da impiegarsi a scopo di produzione, e che chi li domanda è disposto a pagare un certo interesse, fa sì che per ragioni di concorrenza coloro i quali hanno bisogno di risparmio a scopo di consumo debbano sobbarcarsi a pagare un certo interesse, anche se non ricaveranno alcun frutto dal risparmio loro prestato.

182. — Anche nel prestito di produzione, se l'imprenditore è inabile o sfortunato può darsi che dall'impiego del risparmio ottenuto a prestito non ricavi alcun incremento di produzione, o addirittura che ricavi una produzione minore di prima. Ma normalmente l'impiego di nuovo capitale nell'impresa reca un incremento di produzione.

Tale incremento deve servire anzitutto a ricostituire il capitale impiegato (ammortamento), ed a neutralizzare il rischio di perdita accidentale (assicurazione). Fra l'incremento della produzione ottenuto e la somma destinata ad ammortamento ed assicurazione del capitale normalmente esiste un margine, che verrà ripartito fra chi ha dato e chi ha ricevuto il capitale a prestito. L'imprenditore è disposto ad offrire al risparmiatore come interesse una parte del margine previsto, tale che lasci anche per lui un incremento apprezzabile di reddito: quale parte precisamente non può dirsi, perchè essa varia secondo le condizioni concrete dell'offerta e della domanda dei capitali.

Il livello dell'interesse è determinato dalle due curve della domanda e dell'offerta di risparmio. L'offerta aumenta fino ad un certo punto, perchè l'allettamento dell'interesse induce a risparmiare per spirito di lucro oltre che per spirito di previdenza, come vedremo meglio in seguito; ma diminuisce quando l'interesse è così alto che un piccolo capitale accumulato basta ad assicurare un largo reddito.

La domanda consta di due componenti: domanda per la produzione, domanda per il consumo. L'andamento delle due domande parziali non è molto diverso; per entrambe l'interesse rappresenta un ostacolo. Quanto maggiore è il saggio di interesse tanto maggiore è la quota dell'incremento di produzione di cui l'imprenditore deve privarsi; tanto maggiore è il numero delle operazioni produttive in cui il margine fra l'incremento della produzione e le quote destinate all'ammortamento ed all'assicurazione dei capitali sarebbe interamente assorbito dal pagamento degli interessi, o non basterebbe nemmeno a questo. In tutti questi casi, in cui dall'impiego di nuovo capitale nella produzione l'imprenditore non prevede per sè alcun guadagno, o prevede una perdita, egli rinuncia al prestito. Nella situazione di equilibrio la rimunerazione del risparmio investito a scopi produttivi tende a coincidere con la sua produttività marginale. Se la rimunerazione dell'ultima lira fosse minore del corrispondente incremento di produzione, l'imprenditore continuerebbe ad aumentare la quantità di risparmio impiegato finchè gli rimanesse un margine; se fosse maggiore, l'imprenditore ridurrebbe tale impiego finchè l'utilità marginale della parte che rimane investita superasse lievemente la rimunerazione unitaria.

Nel prestito di produzione l'interesse si spiega quindi tecnica-

mente considerando l'efficacia del capitale nella produzione da un lato, la limitazione dell'offerta di capitale dall'altro.

183. — Nei prestiti a scopo di consumo, chi richiede capitale è disposto a pagare un interesse più o meno alto secondo l'urgenza del suo bisogno, e quindi spesso sottostà ad interessi usurari per non rinunziare alla soddisfazione di bisogni fondamentali, come il bisogno alimentare.

D'altra parte un saggio molto basso d'interesse non spinge ad estendere eccessivamente i consumi abusando del credito. Per queste ragioni la domanda di risparmio per scopo di consumo non è molto elastica.

Dobbiamo ora domandarci più precisamente come si determina l'interesse nel prestito di consumo. Questa analisi chiarirà taluni elementi psicologici dell'interesse che servono anche a completare il quadro della sua determinazione nel prestito di produzione.

Si è detto che oggi l'interesse nel prestito di consumo è spiegato, se non altro, dalla concorrenza fra quelli che richiedono risparmio per il consumo e quelli che lo richiedono per la produzione. Ma questa giustificazione non può valere per le epoche in cui era frequente il prestito di consumo ma non quello di produzione; e d'altra parte la spiegazione non è sufficiente.

Il prestito di consumo può talora considerarsi destinato a mantenere in efficienza un capitale umano: come un lavoratore salariato momentaneamente disoccupato. In questo caso esso potrebbe ricondursi al prestito di produzione: è il mezzo per mantenere integro uno strumento di produzione che si spera darà frutto in futuro. Ma anche questa spiegazione cessa di apparire soddisfacente quando il prestito di consumo è destinato non al mantenimento di persone economicamente attive, ma a quello di persone economicamente passive, che non potranno mai rimborsarlo col loro lavoro.

Bisogna allora mettersi dal punto di vista psicologico del mutuante e del mutuatario. Il mutuante rinuncia a servirsi di una certa quantità di beni per un periodo più o meno lungo, che è lasciato indeterminato quando non si fissa un termine al rimborso, ma che normalmente è invece determinato. Il mutuante cede un bene presente contro un bene futuro; il mutuatario percepisce un bene presente e cede un bene futuro.

Come si disse al principio del corso, i beni presenti hanno una utilità generalmente maggiore dei beni futuri, perchè i bisogni presenti sono in generale sentiti più urgentemente dei bisogni futuri. E' questo che induce il mutuatario a spogliarsi, per una certa quantità di beni presenti, di una maggior quantità di beni futuri. D'altra parte sembra che, se il mutuante ha risparmiato quanto presta al fine di soddisfare bisogni futuri, e non al fine di lucrare un interesse, egli non faccia alcun ulteriore sacrificio rinunciando a servirsi dei suoi risparmi per un certo periodo. In realtà con tale rinuncia egli si priva anche della possibilità di servirsene quando ne avesse bisogno, per circostanze imprevedibili, prima della scadenza del prestito. L'interesse rappresenta il compenso per la rinuncia preventiva all'uso dei risparmi che gli occorresse di fare durante il periodo del prestito; e contiene anche in generale un elemento di compenso per il rischio, cui il mutuante si espone, che la somma non sia rimborsata o non lo sia puntualmente.

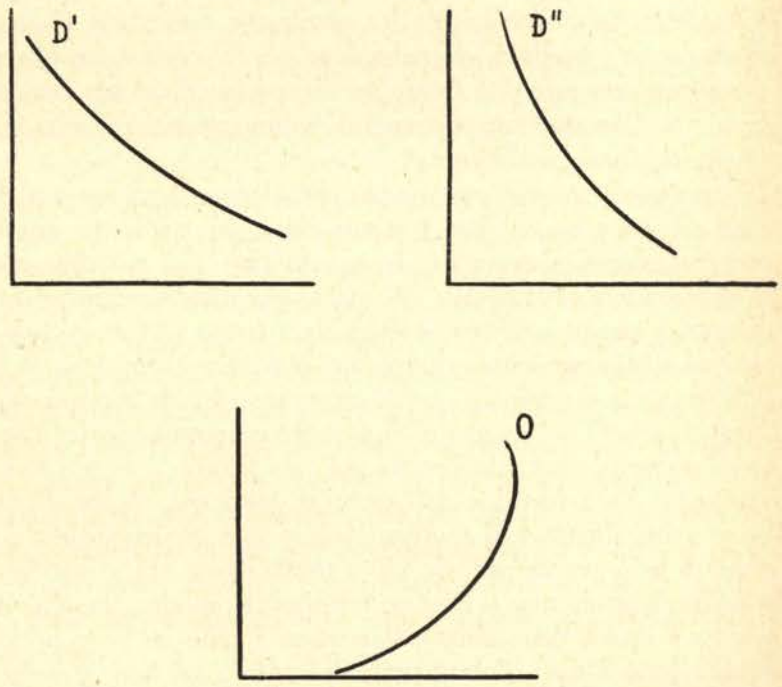


Fig. 13

184. — Schematizziamo l'andamento delle domande e dell'offerta di risparmio nella consueta rappresentazione grafica (fig. 13): sull'asse delle ordinate è misurato il saggio d'interesse, su quello delle ascisse la quantità di risparmio che a ciascun saggio d'interesse è rispettivamente: domandata per prestiti di produzione (D'), domandata per prestiti di consumo (D"), offerta (O).

A saggio d'interesse molto elevato, la quantità di risparmio domandata a scopo di produzione è molto bassa, perchè è scarso il numero degli impieghi di risparmio tanto rimunerativi da compensare l'alto prezzo del risparmio stesso. A saggio d'interesse molto basso sono molti gli imprenditori che hanno la convenienza ad impiegare risparmio; l'espansione della domanda a scopi produttivi trova un limite nella circostanza che l'interesse è soltanto uno degli elementi del costo di produzione, cosicchè il prezzo dei prodotti non può molto abbassarsi (e la domanda di essi estendersi molto) col solo ribasso del saggio d'interesse.

La domanda di risparmio a scopo di consumo non trova nei saggi elevati un limite così energico come la domanda a scopo produttivo. L'imprenditore agisce a scopo di guadagno, e la possibilità di questo è prontamente limitata od annullata dagli alti saggi d'interesse. Chi chiede risparmio per urgenti necessità di sussistenza sopporta anche saggi molto elevati, come è detto al paragrafo precedente.

La curva dell'offerta è unica, e ad essa attingono i due tipi di domanda, che si sommano nella curva della domanda complessiva. Questo in una prima approssimazione; nella realtà vi sono offerte parzialmente distinte secondo lo scopo del prestito, il grado del rischio e del vincolo, come vedremo.

La curva dell'offerta ha un andamento opposto a quello della domanda, perchè quanto più cresce il saggio d'interesse tanto più il risparmiatore è allettato ad offrire il proprio risparmio: egli infatti confronta l'utilità di una somma attuale con quella di una somma futura uguale alla prima aumentata degli interessi, tanto maggiori quanto più alto è il saggio; e finchè trova che l'utilità della seconda è maggiore di quella della prima, destina il suo reddito al risparmio anzichè al consumo.

Ma l'incremento del risparmio non può essere indefinito: una parte del reddito dell'individuo è assorbita dalle irriducibili necessità dell'esistenza. L'offerta del risparmio è quindi frenata, perchè di

mano in mano che ci si avvicina a questo limite minimo l'accumulazione del risparmio diviene più penosa. Inoltre se la rimunerazione del risparmio cresce oltre un certo limite, diminuisce lo stimolo al risparmio, poichè diminuisce l'utilità marginale della crescente rimunerazione. Difficilmente però si arriva a saggi tanto alti da far diminuire l'offerta complessiva di risparmio.

185. — Nella organizzazione economica attuale, i risparmi sono raccolti ed i crediti concessi prevalentemente da appositi istituti, le banche. In questo termine si fanno rientrare nell'uso scientifico anche molti istituti che portano nomi diversi, come le casse di risparmio, gli istituti di credito fondiario e agrario, ecc. In un certo senso le stesse imprese di assicurazione, almeno quelle di assicurazione sulla vita, si possono assimilare alle banche, perchè sono enti che raccolgono risparmio e provvedono ad impiegarlo, in gran parte a scopo di produzione, in qualche parte a scopo di consumo. I monti di pietà, ad esempio, impiegano prevalentemente il risparmio raccolto in prestiti di consumo; le banche ordinarie lo impiegano in buona parte in prestiti di produzione, ma anche in prestiti che possono avere carattere di consumo, come i titoli di Stato; gli istituti di credito fondiario e agrario lo impiegano sopratutto in prestiti di produzione.

Gli istituti bancari sorgono in parte per un fenomeno di divisione del lavoro: divisione della funzione di accumulazione da quella di investimento, e divisione nella funzione di scelta tra le varie forme di investimento. Il singolo risparmiatore è capace di imporsi il sacrificio del risparmio, ma spesso non ha la competenza per giudicare della bontà dell'investimento: in tali casi preferisce lasciare la scelta dell'investimento alla banca presso cui deposita i suoi fondi.

Secondo le forme del deposito, che può essere a vista o vincolato per un periodo di diversa lunghezza, la banca concede credito a breve scadenza od a lunga scadenza. I vari istituti si differenziano anche per la scadenza più o meno lunga dei crediti concessi: normalmente le banche ordinarie concedono soltanto credito a breve scadenza (credito commerciale); gli istituti di credito agrario e fondiario invece compiono prevalentemente operazioni a lunga scadenza; altri istituti concedono credito a scadenze intermedie fra quelle brevi di 30 a 90 giorni e quelle lunghissime di 30 anni.

L'esistenza degli istituti di credito rappresenta poi per così dire uno sfruttamento economico della legge dei grandi numeri. Una parte del risparmio si può ritenere consolidata nel senso che si tratta di beni sottratti definitivamente al consumo per far fronte ai bisogni futuri dei risparmiatori; un'altra parte può invece ritenersi fluttuante, nel senso che il risparmiatore, il quale risparmia perchè non ha un bisogno immediato di consumo, desidera tenersi disponibile quanto ha messo in disparte per potersene servire anche a breve scadenza. Il singolo risparmiatore il quale si trova in questa posizione non può far altro che mettere i suoi fondi in una cassetta od in un deposito a vista; ma quando molti di tali risparmiatori depositano i loro fondi a vista alla banca, quasi mai avviene che tutti si precipitino nei giorni successivi a richiederne il rimborso, perchè gli avvenimenti che inducono il singolo risparmiatore a conservare l'immediata disponibilità dei suoi fondi si verificano con una frequenza relativamente scarsa. Solo una frazione relativamente piccola di ogni lira depositata alla banca viene quindi richiesta dopo un certo tempo, e attraverso il flusso dei versamenti e dei rimborsi la banca può tenere impiegata la maggior parte dei suoi depositi a vista o a breve scadenza. Se essa non procedesse a questi investimenti, non potrebbe nemmeno corrispondere un interesse: dovrebbe anzi chiedere un compenso per la custodia. Naturalmente la frazione dei depositi che viene impiegata è tanto maggiore quanto più lungo è il vincolo cui è soggetto il rimborso.

186. — Chi opera il suo investimento direttamente percepisce in media un saggio di interesse maggiore di chi si serve della banca come intermediaria, per due ragioni principali. Quando egli affida la amministrazione dei suoi risparmi ad un istituto di credito, deve concorrere a pagare il costo della relativa organizzazione: costo coperto dal margine fra i saggi che la banca percepisce sui suoi investimenti e quelli che corrisponde sui depositi; se invece investe direttamente i suoi risparmi, in quanto percepisce come interesse è compreso anche il compenso del suo lavoro di capitalista amministratore.

In secondo luogo, chi investe direttamente i suoi risparmi incontra in generale un rischio maggiore che affidandoli alla banca. Ora, il saggio concreto di interesse consta in parte di compenso per l'uso del capitale, ed in parte di premio per il rischio di perdita di questo.

Quanto maggiore è tale rischio, tanto maggiore è il premio contenuto nel saggio concreto di interesse. Quindi i saggi sugli investimenti industriali sono generalmente maggiori di quelli corrisposti sui titoli di enti pubblici e di quelli corrisposti sui depositi bancari.

Ciò spiega anche, in parte, l'eccezionale altezza dei saggi corrisposti agli usurai, i quali fanno prestiti in cui il rischio di perdita del capitale è generalmente molto alto. E si può dire che nei prestiti di consumo tale rischio sia più alto che in quelli di produzione, perchè nei primi il risparmio è distrutto nella soddisfazione dei bisogni diretti di che riceve il prestito, mentre nei secondi esso è impiegato produttivamente con fine di guadagno, e soltanto quando le previsioni del mutuatario vadano fallite sorge il rischio di perdita per il mutuante. Cosicchè la prevalenza dei prestiti di consumo nei secoli passati concorre, con la scarsità dell'accumulazione di capitale, a spiegare la grande altezza dei saggi di interesse allora prevalenti, i quali in realtà contenevano elevati premi di assicurazione contro il rischio di perdita.

187. — Accanto alla diversa *altezza del rischio,* contribuisce a differenziare i saggi di interesse da impiego a impiego la diversa *intensità del vincolo.* Anzitutto questa influisce sul rischio di perdita: chi ha depositato i suoi risparmi a vista può farsi immediatamente rimborsare quando sorga un dubbio sulla solidità finanziaria della banca debitrice; chi ha vincolato i suoi depositi per un certo periodo di tempo non può fare alcunchè contro il rischio di perdita in quel periodo. Peggio se i risparmi sono stati investiti in obbligazioni rimborsabili fra venti anni, esponendoli ad una serie di avvenimenti imprevisti. In secondo luogo quanto maggiore è il vincolo tanto più limitate sono le possibilità: *a*) di servirsi dei risparmi investiti per bisogni sopravvenuti; *b*) di spostarli dall'investimento attuale ad altri più redditizi che si offrano.

Si trova perciò che il saggio di interesse cresce generalmente col crescere della durata convenuta del prestito. L'influenza di questa è attenuata dalla negoziabilità dei titoli del prestito; chi possiede obbligazioni industriali o cartelle fondiarie può venderle in qualsiasi momento.

Risulta da queste osservazioni che, anche a parità di rischio e di vincolo, il livellamento del saggio di interesse non può avvenire che

nei nuovi impieghi, rispetto ai quali la mobilità del capitale è perfetta. Ma il risparmio già investito non presenta mai una mobilità assoluta: esso si è trasformato in macchine, in edifici, in salari, ed il suo rendimento è legato alle vicende delle imprese in cui esso è stato investito, e non ai saggi di interesse correnti in momenti successivi.

188. — Facciamo cenno di alcune condizioni concrete influenti sull'offerta e sulla domanda di risparmio.

L'offerta è anzitutto connessa all'altezza dei redditi. Ma, a parità del livello dei redditi, vi sono popoli che risparmiano intensamente ed altri che risparmiano scarsamente, per caratteristiche psichiche che almeno in parte non sono costituzionali ma determinate dall'ambiente, dalla tradizione, dal precedente andamento dei redditi; perciò vi sono popoli poveri, come l'italiano, dotati di un'elevata capacità di risparmio, e popoli ricchi, come l'americano, che risparmiano scarsamente.

Si può dunque dire che l'offerta di risparmio dipende in linea generale dalla maggiore o minore altezza dei redditi, in quanto, normalmente, redditi più alti dànno una maggiore capacità teorica di risparmio, che è esercitata in grado diverso dai vari popoli.

Oltre l'altezza del reddito medio, ha importanza nel determinare la quantità del risparmio la *distribuzione* dei redditi. Si può immaginare un paese in cui questa sia perfettamente uniforme, cioè tutti abbiano un reddito uguale, ed un paese in cui una frazione dominante del reddito complessivo sia concentrata in poche mani, mentre la rimanente si ripartisca fra una folla di miserabili. Ogni spostamento della distribuzione dei redditi di un paese nell'un senso o nell'altro provoca certamente una variazione nella ripartizione della ricchezza prodotta fra consumo e risparmio, perchè mutando la ricchezza di ciascuno, mutano le decisioni individuali; ma non si può stabilire una regola generale sul senso di tale variazione. L'esperienza mostra come i risultati siano vari, secondo lo sviluppo dello spirito di previdenza e dello spirito di lucro nelle varie classi sociali.

Abbiamo già visto che sono questi i due moventi principali del risparmio. Essi non agiscono con intensità separatamente misurabile, ma operano congiuntamente; nemmeno lo stesso risparmiatore percepisce quale sia la forza dell'uno e dell'altro nell'indurlo a risparmiare. Quando il risparmio è esteso a vaste classi sociali, lo spirito di

previdenza sembra avere maggiore importanza dello spirito di lucro, cosicchè le variazioni del saggio di interesse non determinano forti variazioni nella quantità di risparmio accumulata.

La domanda di risparmio è a sua volta connessa col patrimonio di risorse naturali e di uomini. Un vasto patrimonio di risorse naturali, un'abbondante disponibilità di opera manuale e di uomini dotati di spirito d'iniziativa, ed una situazione di equilibrio tra questi due fattori della produzione per cui nè una parte delle risorse nè una parte degli uomini debba essere lasciata in ozio, sono altrettanti stimoli all'attività economica e per conseguenza alla domanda di risparmio.

189. — Le vicende storiche del saggio di interesse sono in primo luogo connesse a quelle del rischio dei prestiti. A quanto si è già detto in proposito (sulla prevalenza dei prestiti di consumo nell'antichità e nel medio evo, e sull'altezza del rischio in essi) deve aggiungersi che anche le iniziative commerciali erano in passato generalmente più rischiose che attualmente, sia per le condizioni della tecnica, sia per quelle dell'organizzazione giuridica ed in particolare della sicurezza dei traffici. Ogni viaggio di navi mercantili era un'avventura, per i rischi di naufragio, di guerra, di pirateria, assai più elevati che ai nostri giorni. Chi conferiva capitale in queste spedizioni lo faceva assicurandosi un compenso tale che i guadagni di quelle fortunate coprissero le perdite di quelle disgraziate, e gli lasciassero un guadagno netto; percepiva perciò saggi di interesse apparentemente altissimi.

All'infuori della diminuzione dei rischi, la crescente accumulazione dei capitali instaura essa stessa una tendenza alla progressiva diminuzione del saggio d'interesse. Il risparmio si accumula attraverso i secoli; il progresso della tecnica tende ad accelerare il ritmo di tale accumulazione, elevando i redditi della popolazione in modo che una maggiore quota di essi può essere riservata per il consumo futuro. Aumenta anche la domanda di capitale, con l'accrescersi della popolazione e l'intensificarsi dell'attività economica, ma la velocità d'incremento della ricchezza è maggiore.

Tale tendenza è di tanto in tanto interrotta da avvenimenti eccezionali, come la guerra, che elevano fortemente la domanda di capitale.

190. — Rispetto all'interesse, lo Stato interviene in vario modo.

Esistono anzitutto disposizioni legislative sul saggio dell'interes-

se. I codici fissano saggi legali di interesse che si applicano quando manchi una convenzione esplicita tra le parti, o per stabilire gli interessi che decorrono su somme dovute per decisioni giudiziarie, ecc. In questo caso lo Stato non si sostituisce alla volontà delle parti ma la integra, oppure interviene in casi nei quali non vi è manifestazione di volontà.

Una vera e propria azione limitatrice si ha quando lo Stato interviene mediante le leggi contro l'usura, od altrimenti, a fissare un limite massimo dei saggi d'interesse. Anche questa forma d'intervento non ha nell'economia moderna un'importanza molto grande, perchè si manifesta principalmente rispetto ai prestiti di consumo; i prestiti usurari sono una frazione esigua del complesso dei prestiti che vengono consentiti ed i relativi interessi una piccola frazione degli interessi che decorrono sopra il mercato.

In Italia sono disciplinati anche i saggi d'interesse sulle operazioni degli istituti di credito fondiario e di credito agrario (nelle quali lo Stato concorre), per recare sollievo alle aziende agrarie indebitate e per incoraggiare il progresso dell'agricoltura.

Maggiore è l'influenza che lo Stato esercita sul saggio d'interesse, intervenendo a richiedere o ad offrire risparmio. Lo Stato contrae frequentemente prestiti; meno frequentemente offre sul mercato risparmio proprio: ma quando procede all'ammortamento del debito pubblico mette a disposizione del mercato risparmio che aveva precedentemente assorbito.

Nel prestito pubblico pare quasi che sia lo Stato a fissare il saggio d'interesse. In realtà lo Stato non fa che adattarsi alle condizioni del mercato, perchè il prestito non sarebbe sottoscritto se il saggio di interesse offerto fosse inferiore a quello corrente sul mercato per impieghi analoghi a quello in titoli statali rispetto al vincolo ed alla sicurezza. Negli ultimi anni, di crisi economica, il saggio d'interesse sulle nuove emissioni di titoli pubblici è disceso perchè lo Stato ha potuto avvantaggiarsi della scarsa domanda di capitali da parte dei privati. Un certo arbitrio nella fissazione del saggio d'interesse compete allo Stato quando esso gode di un parziale monopolio sul mercato dei capitali per la sua posizione di principale richiedente; in tale condizione lo Stato può deprimere alquanto il saggio d'interesse, senza che la domanda privata aumenti di tanto da assorbire tutta l'offerta a quel saggio. Offrono esempio di questo fatto le recenti conversioni dei de-

biti pubblici in Inghilterra, in Francia, in Italia, che hanno avuto come ripercussione una diminuzione dei saggi d'interesse anche negli impieghi industriali.

Infine lo Stato disciplina l'impiego del risparmio o direttamente o per mezzo di istituti parastatali, come quelli sorti in Italia negli ultimi anni, e specialmente nel corso della crisi. Questi istituti raccolgono risparmio e lo avviano in direzioni ritenute conformi al tornaconto nazionale. Le forme ed i limiti di questi vari interventi sono diversi nei diversi sistemi economici.

191. — Il regime capitalista interviene con una disciplina diretta dell'interesse soltanto quando v'è una grave ragione sociale: come nel caso delle leggi contro l'usura. Anche lo Stato capitalista chiede risparmio sul mercato, più o meno largamente secondo i propri bisogni; generalmente limitati dalla ristrettezza delle funzioni che esso si attribuisce nel campo economico, ma che possono talvolta estendersi grandemente, come durante le guerre.

Nel regime sovietico il capitale è quasi tutto di proprietà dello Stato. Lo Stato attinge transitoriamente al risparmio dei cittadini, ma i prestiti che contrae dal pubblico si può dire abbiano in realtà carattere di imposte, essendo in una forma o nell'altra incamerati dallo Stato che non tollera l'aumento dei patrimoni privati oltre certi limiti. E' soltanto nella fase attuale dell'organizzazione sovietica che si ha formazione di risparmio privato il quale affluisce allo Stato. Quando questo diverrà proprietario di ogni capitale e di ogni risorsa naturale, come è nelle intenzioni dei suoi governanti, lo Stato percepirà nel prodotto della sua attività economica gli interessi e le rendite; ad esso resterà esclusivamente affidata la funzione dell'accumulazione.

Nel regime corporativo è seguita una linea intermedia tra quelle dei due regimi precedenti: lo Stato contrae prestiti di consumo ed anche, se pure meno largamente di quello sovietico, prestiti di produzione per i lavori pubblici, le bonifiche, ecc. D'altra parte la funzione coordinatrice di tutta l'economia nazionale esercitata dallo Stato corporativo tende a manifestarsi anche nella forma della disciplina dei saggi d'interesse, attuata legislativamente o mercè accordi, promossi dallo Stato, tra debitori e creditori.

C) *Il salario.*

192. — Negli elementi di costo inerenti al lavoro si distinguono l'*assicurazione* del lavoratore contro i rischi della sua prestazione, ed il prezzo dell'opera prestata, o *salario*: questo può assimilarsi ad una quota d'ammortamento nella parte che serve al lavoratore per mantenersi in vita e per allevare una famiglia.

I rischi del lavoro sono quelli di perdita totale o parziale della capacità di lavoro. La relativa quota di assicurazione si trova spesso confusa, nella rimunerazione concreta del lavoratore, con il compenso per la sua opera, perchè è lasciato al lavoratore di provvedere, se vuole, contro tali rischi. Invece nel regime delle assicurazioni sociali caratteristico dei paesi più progrediti, una parte dell'onere delle assicurazioni ricade sopra il lavoratore, e quindi viene detratta dal salario: una parte ricade sopra l'imprenditore, che assegna esplicitamente una certa somma a questo scopo.

193. — Storicamente la diffusione del salario, prezzo dell'opera prestata per conto altrui, è una caratteristica della progressiva divisione del lavoro. In una fase iniziale dell'economia umana ciascuno lavora per conto proprio e tutti lavorano press'a poco allo stesso modo. Di mano in mano che si differenziano le capacità, che i mezzi sussidiari del lavoro diventano più ampi e perfetti, sorge la convenienza di sostituire l'associazione di un certo numero di lavoratori al lavoro isolato, di ingrandire le dimensioni dell'impresa per ottenere costi unitari di produzione di mano in mano più bassi. A questo ingrandimento si arriva mercè il coordinamento di più individui in una stessa forma di attività. La forma normale di coordinamento è stata quella in cui uno ha preso la direzione dell'impresa e gli altri si sono a lui subordinati.

Si può anche dire che il passaggio dall'economia autonoma all'economia di salariati oggi prevalente ma non esclusiva, è stato determinato dalla circostanza che prestando lavoro salariato nell'impresa si potevano ottenere redditi più elevati di quelli che si sarebbero potuti ottenere prestando opera autonoma. E' un fatto di osservazione comune che molte volte il piccolo proprietario rurale, quello che presenta il tipo di economia più autonoma che ancora si trovi nella nostra società, pur essendo proprietario, capitalista e impren-

ditore, cioè percependo una rendita dal suo terreno, un interesse dal suo piccolo capitale, un profitto per la sua iniziativa, un salario per il suo lavoro, guadagna meno di un comune salariato.

Un esempio recente di sostituzione dell'impresa capitalista all'impresa autonoma è quello dei calzolai, che sono stati soppiantati completamente dai calzaturifici; un esempio storico è quello dei tessitori a mano, che l'introduzione dei telai meccanici ha costretto a divenire salariati in imprese tessili capitalisticamente organizzate.

194. — Il salario può essere corrisposto in moneta — ed è la forma più comune nella nostra società — od in natura — ed è la forma più comune invece in società economiche meno progredite. Nella Bibbia si trovano citati esempi di salariati che venivano alimentati, vestiti, alloggiati. Ed oggi, leggendo quanto si scrive sulle cause del prevalere del Giappone nella concorrenza internazionale, si trova ricordata la forma di rimunerazione degli operai, i quali ricevono un meschino salario in moneta, ma hanno il vitto, l'alloggio, il vestiario dalle imprese che li occupano. Questo sistema esige un sacrificio di libertà dal lavoratore, ma consente un notevole risparmio all'imprenditore. Anche da noi si corrispondono talvolta salari parzialmente in natura, in ispecie per i lavori agricoli.

La corresponsione del salario in natura ha dato però luogo ad inconvenienti, come la somministrazione di alimenti scadenti; ed è stato sopratutto un portato del movimento socialista la surrogazione ad esso del salario in moneta, determinata anche dal moltiplicarsi dei bisogni e dalla crescente specializzazione delle forme dell'attività produttiva: in queste condizioni diventa piccola e spesso nulla (come quando l'impresa fabbrica beni indiretti) la parte dei bisogni degli operai cui l'impresa può sopperire con propri prodotti.

195. — Il salario può essere proporzionato alla durata della prestazione od al suo risultato: nel primo caso si ha il salario *a tempo,* nel secondo il salario *ad opera* (a cottimo). Vi sono forme intermedie di salari con fissazione di un minimo di paga, con premi di rendimento, ecc., nelle quali si cerca di tener conto di entrambe le circostanze, ma sopratutto di stimolare l'attività del lavoratore. L'imprenditore, per le sue previsioni ha bisogno di poter conoscere quanto pesa il salario sull'unità di prodotto; perciò tende a commisurare il salario

non al tempo in cui l'operaio presta la sua opera, ma al risultato di questa. Il salario a tempo è tuttavia diffuso perchè è fissato sulla previsione di un rendimento conforme all'esperienza. Esso sussiste soprattutto in quelle forme di attività in cui l'organizzazione stessa della produzione fa sì che si possa prevedere con grande approssimazione quale sarà il risultato di una prestazione di durata determinata. Un operaio alla vigilanza di macchine le quali lavorano con una data velocità può essere pagato a tempo senza timore che il suo rendimento ne soffra. In altri casi è difficile misurare il risultato della prestazione: così nel lavoro degli impiegati; oppure lo stimolo all'aumento dei rendimenti facilmente recherebbe ad un peggioramento della qualità del lavoro; in questi casi persiste il salario a tempo.

Quando il risultato del lavoro si può facilmente misurare, viene preferito il salario ad opera. Infatti, mentre nel salario a tempo il compenso è indipendente dal risultato (purchè questo tocchi il minimo sotto il quale l'operaio verrebbe licenziato), cosicchè l'operaio si preoccupa soltanto di raggiungere quel minimo; nel salario ad opera il compenso è proporzionale al risultato, e l'operaio è stimolato ad applicare tutta la sua energia. Quando il salario ad opera viene introdotto per la prima volta, e la tariffa fissata con riguardo al rendimento dei lavoratori compensati a tempo, si trova che gli operai i quali vengono ora compensati ad opera, spesso riescono a percepire alti salari, perchè sono spinti dalla forma del compenso a lavorare più di prima. L'industriale facilmente reagisce diminuendo le tariffe di cottimo, così i lavoratori possono trovarsi ridotti a percepire i compensi di prima in cambio di una prestazione aumentata. Per questa ragione, e per il diffuso pregiudizio che esista una quantità di lavoro non aumentabile da ripartire fra la massa degli occupati, le associazioni operaie non di rado avversano la rimunerazione ad opera.

196. — Il salario è anch'esso funzione della domanda e dell'offerta di lavoro. Per domanda di lavoro si intende la richiesta di prestazioni fatta dagli imprenditori, per offerta di lavoro si intende la offerta delle proprie prestazioni fatta dai lavoratori. Le espressioni hanno dunque in economia un significato opposto a quello del parlare comune, in cui si dice di « domande di lavoro » da parte degli operai e di « offerte di lavoro » da parte degli imprenditori.

In un regime di libera concorrenza le curve della domanda e

della offerta di lavoro possono tracciarsi in modo sostanzialmente non dissimile da quelle relative all'interesse (fig. 13), partendo però dalla rimunerazione corrispondente al livello minimo di sussistenza anzichè da zero, perchè sotto tale livello l'offerta di lavoro sarebbe destinata ad annullarsi. Già poco sopra di esso, l'offerta di lavoro è assai notevole perchè corrisponde per moltissimi alla necessità di procurarsi i mezzi di una esistenza sia pure misera. Verso l'alto, cioè in corrispondenza a saggi di rimunerazione molto elevati, l'offerta tende a restringersi, per l'agio consentito da quelle rimunerazioni.

La domanda di lavoro, invece, è tanto maggiore, a parità di ogni altra condizione, quanto più basso è il salario. Cresce infatti, al diminuire della rimunerazione, la convenienza dell'impiego del fattore lavoro rispetto al capitale ed alle risorse naturali. Perciò i paesi con salari bassi, come l'India e la Cina, sentono minore stimolo a sostituire le macchine agli uomini.

Considerando, anzichè l'intera curva, le sue variazioni nel campo normale di osservazione offertoci dalla realtà, si trova, fuorchè in periodi eccezionali, un'offerta di lavoro crescente al crescere del salario, perchè si è lontani dalla zona in cui l'aumento di salari già alti consente un maggior riposo, e quindi la restrizione dell'offerta di lavoro; mentre agli effetti delle diminuzioni salariali sul reddito della famiglia si cerca di far fronte offrendo la propria opera per una maggior durata di lavoro, e col lavoro delle donne, dei ragazzi, dei vecchi.

Fattori particolari della domanda e dell'offerta di lavoro, che hanno speciale importanza nella società moderna, sono l'impulso al miglioramento del tenor di vita, da un lato, lo spirito d'iniziativa degli imprenditori dall'altro. Essi variano secondo la struttura sociale dell'aggregato considerato, e variano pure da popolazione a popolazione per influenze etniche e storiche. L'impulso al miglioramento del tenor di vita è molto limitato in società statiche, che vivono secondo la tradizione, come i paesi asiatici fino ad un secolo fa, od i paesi europei nel Medio evo. Lo spirito d'iniziativa degli imprenditori a sua volta è più intenso nelle società dinamiche; esso influisce non solo sulla quantità della domanda di lavoro, ma sul suo orientamento, perchè l'azione degli imprenditori, diretta ad influire sui bisogni ed a suscitarne di nuovi, si ripercuote sullo sviluppo comparativo dei vari rami di produzione.

197. — Si potrebbe ripetere anche per il lavoro che quando c'è concorrenza il salario tende a stabilirsi a quel livello, unico per tutto il mercato, in cui la domanda e l'offerta coincidono.

Ma lo schema della libera concorrenza è, rispetto al lavoro, lontano dalle condizioni concrete odierne, perchè la concorrenza fra i lavoratori da una parte e fra gli imprenditori dall'altra è limitata da molte circostanze importanti. Queste circostanze fanno sì che le prestazioni di lavoratori diversi siano diversamente compensate e che anche lavoratori di ugual preparazione e rendimento ricevano diversi salari secondo le vicende dell'industria e dell'impresa cui appartengono, e secondo la forza della loro organizzazione sindacale. La configurazione dell'equilibrio di concorrenza ha dunque per questo mercato un valore puramente astratto e di orientamento.

Si oppongono ostacoli tecnici, giuridici, economici, sentimentali all'azione della concorrenza.

E' un ostacolo *tecnico* la diversità delle attitudini e delle conoscenze, non universalmente diffuse, richieste per lavori diversi. Gli spostamenti da un lavoro all'altro sono tanto più difficili quanto maggiore è la qualificazione del lavoro, cioè la somma delle doti e delle conoscenze che esso richiede. Si spiegano quindi facilmente le differenze di rimunerazione da mestiere a mestiere: prestazioni diverse possono paragonarsi a merci diverse, e quindi hanno prezzi diversi. Inoltre gli spostamenti non possono avvenire immediatamente anche fra occupazioni diverse che richiedono una preparazione ed un'abilità paragonabili. Se per i capricci della moda o per un'innovazione tecnica diminuisce la convenienza che gli imprenditori di un'industria hanno ad impiegare opera manuale, i lavoratori qualificati di quella industria si rassegneranno a percepire salari minori dei lavoratori di ugual grado di industrie più fiorenti, nelle quali la loro particolare abilità non potrebbe essere messa a profitto. Soltanto dopo che schiere di giovani lavoratori relativamente più larghe che per il passato si saranno avviate a queste, verrà ristabilito l'equilibrio nei livelli salariali.

Sono ostacoli *giuridici* gli impegni contrattuali, i quali impediscono transitoriamente al lavoratore di spostarsi, come altrimenti gli converrebbe fare, da certe occupazioni ad altre meglio rimunerate, ed agli imprenditori di effettuare sostituzioni di lavoratori o variazioni

di salario che, se non fossero impedite dai vincoli contrattuali, sarebbero convenienti.

Si aggiungono tra gli ostacoli giuridici le limitazioni imposte dalle leggi, riguardanti sopratutto la durata del lavoro, le rimunerazioni, le categorie di persone escluse da certi lavori. Queste limitazioni restringono l'offerta di lavoro e quindi tendono a rialzare i salari oltre il livello cui si stabilirebbero in un mercato perfettamente libero.

Una forma importante di limitazione giuridica è il contratto collettivo di lavoro, nelle parti in cui i singoli non possono ad esso derogare. Supposto che il contratto collettivo fissi il compenso orario, i diversi lavoratori lasciati liberi si offrirebbero, in cambio di quel compenso, per un numero diverso di ore di lavoro giornaliere: secondo il carico di famiglia, lo spirito di previdenza, ecc. Ma il contratto collettivo fissa anche la durata del lavoro; cosicchè tale libertà è tolta e i singoli lavoratori possono soltanto accettare o rifiutare di lavorare per quell'orario ed in cambio di quel compenso.

Spesso gli ostacoli giuridici e tecnici non pongono impedimenti assoluti agli spostamenti, ma assegnano a questi un certo costo: il costo di rifarsi una preparazione professionale, di corrispondere un indennizzo, di attraversare un periodo di disoccupazione: in questo senso sono propriamente ostacoli economici, cioè tolgono semplicemente convenienza ad operazioni per sè possibili. Sono propriamente *economici* gli ostacoli inerenti alla varia importanza delle soddisfazioni (distinte dalla mercede) che lavori diversi offrono, alle varie garanzie di sicurezza e di stabilità dell'occupazione e del reddito che ne deriva, alla varia fatica che occupazioni diverse richiedono; al divario della convenienza totale di un certo lavoro, la quale è determinata dai ricavi che esso darà in avvenire, dalla convenienza momentanea, determinata dalla rimunerazione attuale. In questi casi lavori meno rimunerati di altri trovano l'offerta di lavoratori i quali pure potrebbero spostarsi, e viceversa.

Sono fattori *sentimentali* l'attaccamento al luogo nativo, alla azienda, al mestiere; i legami familiari; l'inerzia. Anche in questi vi può un elemento da ascrivere fra gli ostacoli «economici»: il costo del trasloco, la rinunzia all'occupazione sussidiaria rispetto a quella del capo di qualche altro membro della famiglia, ecc.

Alcuni dei precedenti fattori (differenza di attitudini, differen-

za di soddisfazioni derivanti dal lavoro) esercitano una azione permanente di differenziazione dei saggi salariali; altri (rapporti contrattuali, costo dei cambiamenti di occupazione) agiscono semplicemente sotto forma di attriti i quali fanno sì che l'adattamento del mercato del lavoro a condizioni variate sia lento anzichè istantaneo; ed il costante variare di tali condizioni fa sì che siano sempre in corso processi di adattamento, nella forma di spostamenti nell'impiego di lavoratori da industria a industria, e di variazioni di salari.

198. — Dagli ostacoli precedenti teniamo distinti, come particolarmente importanti, quelli derivanti dall'azione di coalizioni di lavoratori o di imprenditori, le quali tendono al monopolio rispettivamente dell'offerta e della domanda di lavoro.

L'immediato interesse di classe degli imprenditori è quello di ottenere la massima prestazione con un dato salario, cioè di pagare il meno possibile per ottenere un dato risultato; quello dei lavoratori è di essere pagati il più possibile per un dato lavoro, cioè di fare il minor lavoro possibile per un dato compenso. La cura di questi interessi immediati o di quelli più larghi della classe e della nazione, ed i metodi seguiti nel difenderli, dipendono dal grado di educazione e dalla capacità di giudizio delle due parti.

Le coalizioni degli imprenditori cercano di fissare massimi di salario, minimi di durata del lavoro, minimi di rendimento del lavoro; le coalizioni di lavoratori limitano la concorrenza cercando di imporre agli imprenditori la scelta esclusiva fra i loro associati, fissando minimi di salario, massimi di durata del lavoro (orari, ferie), massimi di rendimento del lavoro.

Nella solita rappresentazione grafica, l'azione dei sindacati di imprenditori tende a spostare verso sinistra la curva della domanda di lavoro (a restringere la domanda; cioè ad abbassare, quando la curva d'offerta resti invariata, il punto di incrocio delle due curve corrispondente al salario d'equilibrio). L'azione delle coalizioni di operai tende a spostare verso sinistra la curva dell'offerta di lavoro, ciò che innalza il punto d'incrocio con una data curva di domanda. E tali scopi vengono perseguiti mercè la *contrattazione collettiva,* sostituita a qualla individuale; e la *sospensione del lavoro*: sciopero o serrata.

Quando il sistema sia perfetto, si trovano di fronte due monopo-

listi, uno della domanda e l'altro dell'offerta di lavoro; ed allora non è possibile dire a quale livello si stabilirà il salario, che dipende dalla forza economica e politica e dall'abilità di ciascuno dei due, entro i limiti fissati: da un lato, dal bisogno di sussistenza del lavoratore e della sua famiglia; dall'altro, dalla produttività dell'industria, che è determinata in primo luogo dallo stato della tecnica industriale e dal rendimento del lavoro. Nei primi tempi della rivoluzione industriale, la disorganizzazione dei lavoratori e la concorrenza delle macchine all'opera manuale avvicinarono i salari al primo limite. Il progresso dell'accumulazione del capitale e dell'organizzazione operaia hanno poi elevato i salari verso il secondo. Ma alcune forme di azioni dei sindacati di lavoratori (come la limitazione dei rendimenti del lavoro) deprimono questo limite, in definitiva contro l'interesse stesso dei lavoratori. Se i salari finiscono col superare il limite della produttività dell'industria, diventa impossibile ricostituire il capitale impiegato nell'industria, e quella parte che si ricostituisce emigrerà verso impieghi nei quali i lavoratori siano meno esigenti. Alla fine quel limite si abbassa, ed i salari vengono ricondotti sotto di esso.

199. — Le coalizioni di lavoratori non sono nate nella forma propria attualmente dei grandi paesi industriali, di associazioni che comprendono la massima parte dei lavoratori di un mestiere, o professione, o di una industria, od anche di più industrie, di coalizioni estese a vasti territori o ad interi Stati. Furono dapprima associazioni di fabbrica, con scopi di soccorso reciproco piuttosto che di resistenza di classe.

L'impresa artigiana, e in generale la piccola impresa, ha un carattere famigliare, del quale partecipa il salariato; i rapporti col capo gli assicurano l'aiuto di questo nelle avversità. Questa cordialità di relazioni del sistema domestico tende a scomparire nella fabbrica capitalista, e in generale nella grande impresa, più vasta assai, maggiormente premuta dalla concorrenza, e spinta dal progresso delle applicazioni meccaniche e dall'allargarsi dei mercati ad ampliarsi continuamente. Le esigenze della sua organizzazione impongono una subordinazione severa; le relazioni di carattere personale tra lavoratori e imprenditori sono rare; l'assistenza dell'imprenditore ai lavoratori bisognosi è scarsa.

In queste condizioni la solidarietà fra i compagni di lavoro cresce; ed attraverso l'iniziativa di qualcuno più illuminato e più pron-

to, dall'aiuto occasionale al bisognoso si tende a passare all'aiuto sistematico e preordinato, perchè tutti sono esposti ai rischi di infortunio, di malattia, di morte. Si costituiscono società di mutuo soccorso, molte delle quali sono arrivate fino ai nostri giorni.

Ma gli stessi contatti tra lavoratori connessi col costituirsi e col funzionare di simili società offrono luogo agli scambi di idee, e l'identità degli interessi promuove la formazione dello spirito di classe; così al fine primitivo di assistenza delle associazioni di lavoratori si sovrappone quello della difesa di interessi comuni, di fronte ai datori di lavoro.

Queste associazioni sono limitate inizialmente alle singole aziende. Ma agli scopi di assistenza reciproca e di difesa giova l'estensione delle associazioni dalla singola azienda a tutta l'industria, dal singolo centro industriale a tutta la regione od allo Stato; essa conferisce all'associazione una maggior potenza economica e una maggiore forza nelle discussioni coi datori di lavoro.

Quando le associazioni sono sufficientemente estese per avere il controllo dell'offerta di lavoro, il contratto collettivo tende a sostituirsi a quello individuale. Esso rappresenta una conquista dei lavoratori, perchè ciascuno di essi viene tutelato contro la debolezza della sua posizione, che lo obbliga a prestare il suo lavoro per procurarsi i mezzi di sussistenza, di fronte a quella dell'imprenditore, non assillato dal bisogno.

Come arma per far valere le sue pretese, l'associazione di lavoratori si vale dello sciopero. L'imprenditore incontra quasi sempre una certa fatica a sostituire i lavoratori che hanno abbandonato di concerto il lavoro; e tale sostituzione non può farsi quando tutta l'offerta di lavoro è dominata dai sindacati; allora, per la solidarietà fra gli organizzati, nessuno si presenta a sostituire gli scioperanti.

Può darsi che l'imprenditore rinunci per un periodo anche lungo ai profitti derivanti dall'esercizio della sua impresa, piuttosto che arrendersi alle richieste dei lavoratori; finchè il crescente costo dello sciopero (che tende a superare il valore per i lavoratori dei miglioramenti da essi richiesti), o l'assottigliarsi dei mezzi finanziari del sindacato e dei singoli, li inducano a negoziare od a riprendere il lavoro rinunziando alle loro richieste.

L'esito dello sciopero varia in relazione alla natura e misura delle richieste (che possono riguardare il salario o le condizioni di la-

voro ecc.), al suo costo per l'imprenditore e per i lavoratori, alla disposizione di spirito e alla capacità di resistenza economica degli uni e degli altri.

All'arma dello sciopero, propria dei sindacati di lavoratori, fa riscontro quella della serrata — cioè volontaria sospensione dell'attività produttiva dell'impresa — da parte dei singoli imprenditori e dei loro sindacati. La sospensione del lavoro, e quindi del salario, è destinata a porre i lavoratori in condizioni di resistenza di mano in mano minore e quindi a farli desistere dalle loro pretese o accondiscendere a quelle dell'imprenditore.

200. — I conflitti del lavoro presentano inconvenienti di portata generale. La resistenza dei lavoratori è talvolta attiva oltrechè passiva, esercitandosi con la coazione verso coloro che rifiutano di scioperare od acconsentono a sostituire gli scioperanti.

Più grande è il turbamento dell'ordine pubblico quando la solidarietà tra i lavoratori da un lato e fra gli imprenditori dall'altro estenda su vaste regioni e su molte industrie conflitti originariamente ristretti. Questi casi sono frequenti nella storia dei rapporti di lavoro. Quando si arriva allo sciopero generale, esteso a tutti i rami di attività, lo svolgimento della vita economica è seriamente compromesso. Gli approvvigionamenti divengono difficili, ed è ostacolato lo stesso soddisfacimento dei bisogni quotidiani. Se scioperano i salariati dell'agricoltura, i fornai, i ferrovieri, gli addetti alle centrali elettriche, l'esistenza minaccia di diventare impossibile. Nella realtà quindi non si sono mai verificati scioperi generali di lunga durata, senza una vera e propria rivoluzione.

Queste manifestazioni estreme mostrano la necessità dell'intervento dello Stato a disciplinare il potere dei sindacati, anche quando tale potere si esercita con forme meno palesi e violente, come con le pressioni sui poteri politici per favorire interessi di classe. In un regime di vasta organizzazione dei sindacati d'imprenditori, da una parte, e di lavoratori, dall'altra, è quasi fatale che le inevitabili controversie per la ripartizione del ricavo della produzione finiscano per trasformarsi da economiche in politiche. I datori di lavoro sono tratti a desiderare un regime politico che assicuri loro l'assoluto dominio sulle masse operaie; i lavoratori sono spinti a promuovere l'attuazione di un regime politico che assicuri loro — o faccia loro sperare — una

parte maggiore del prodotto e l'eliminazione dell'odiato imprenditore: e poichè risultati di questo genere non sembrano facili a raggiungere per via di evoluzione si presenta come la più naturale la via della rivoluzione.

La lotta può condurre al completo predominio di uno dei due gruppi contendenti: in Russia si è arrivati alla dittatura del proletariato, in Germania, il movimento nazional-socialista ha rappresentato, almeno nel suo primo periodo di governo, una vittoria della classe padronale.

Oppure lo Stato può cercare di arginarla limitando il diritto di sciopero e di serrata e creando istituti per la conciliazione, ora facoltativa ed ora obbligatoria. La conciliazione facoltativa ha dato effetti relativamente scarsi, perchè le controversie più gravi le sfuggono. L'arbitrato obbligatorio è stato adottato in qualche caso, con migliori risultati. Rimane insoluto il problema dell'organizzazione sindacale, che costituisce due poderosi eserciti sempre in lotta — almeno potenzialmente — nel seno della nazione.

Un sistema più organico e completo di intervento è quello introdotto in Italia con una legge dell'aprile 1926 e coi provvedimenti successivi. I sindacati e le loro federazioni sono stati trasformati da enti privati in enti di diritto pubblico e così sottoposti a disciplinamento da parte dello Stato; essi hanno la rappresentanza dell'intera categoria per la quale sono creati. La legge vieta lo sciopero e la serrata, che pertanto assumono la figura giuridica di reati; per la risoluzione dei conflitti di lavoro è stata istituita ed ha già felicemente operato la Magistratura del lavoro.

201. — Per la determinazione del salario nell'ordine corporativo, la Carta del lavoro fissa tre criteri fondamentali: le possibilità dell'industria, il rendimento del lavoro, le esigenze di vita dei lavoratori.

Il primo criterio serve normalmente per la determinazione di un limite massimo del salario: di quel limite, cioè, che non può essere superato senza determinare l'eccessivo assottigliamento o addirittura l'annullamento degli interessi e dei profitti, o perfino una progressiva diminuzione del patrimonio dell'azienda: conseguenze atte a scoraggiare il risparmio ed a spegnere l'iniziativa.

Il secondo criterio è sussidiario al primo: l'imprenditore, infatti, per stabilire le possibilità dell'impresa in materia di salario deve con-

frontare la spesa per salari con la somma degli elementi del costo di produzione: ricercare cioè quale sia l'incidenza del salario sul costo totale e indi sul costo unitario di produzione. E a determinare tale incidenza concorre appunto il rendimento del lavoro: a maggior rendimento corrisponde, com'è ovvio, minore incidenza, a parità di ogni altra condizione, e viceversa.

Il terzo criterio è suggerito dal tornaconto sociale e nazionale, che vuole assicurati a tutti i cittadini sufficienti mezzi di vita. Fin che il salario conforme alle esigenze di vita dei lavoratori — esigenze che non sono certo immutabili, ma che non possono scendere sotto dati limiti in un paese civile — è inferiore a quello consentito dalle possibilità dell'industria, i tre criteri si possono applicare congiuntamente senza contraddizione. Ma se, invece, in qualche caso le condizioni dell'industria sono tali che il pagamento di salari conformi alle esigenze di vita dei lavoratori condurrebbe l'impresa all'esercizio in perdita, e quindi alla rovina, lo Stato si trova di fronte a tre possibili soluzioni: tollerare la violazione del criterio fondamentale (e ciò potrebbe ammettersi solo in condizioni eccezionali di generale disagio); lasciare che l'impresa rinunzi all'esercizio (il che non di rado avviene; lo Stato n'è gravato in quanto porge aiuti economici ai disoccupati); intervenire con sussidi o con altri mezzi di politica economica ad accrescere le possibilità dell'industria (com'è stato fatto recentemente per l'industria della seta).

202. — Accenniamo infine all'influenza esercitata sui salari dalla meccanizzazione, cioè dal crescente uso di macchine nella produzione. La sostituzione delle macchine ai lavoratori è un caso particolare delle surrogazioni fra servigi produttori attuate dall'imprenditore nella ricerca della più conveniente combinazione di essi, ma presenta un'importanza particolare perchè il progresso tecnico si manifesta in gran parte nel rendere non soltanto possibile ma anche conveniente una tale sostituzione, per la riduzione del costo di produzione che da essa risulta. Invece che riduzione del costo di produzione può aversi miglioramento del prodotto, come nella sostituzione dell'illuminazione elettrica a quella a gas; ma possiamo assimilare questo caso al precedente.

Supponiamo che in un'industria venga introdotta una macchina, la quale compia operazioni prima affidate all'opera manuale, senza

che in conseguenza aumenti la produzione dell'industria. L'effetto dell'introduzione è allora di rendere superflua una certa quantità di lavoro umano, della quale non conviene più l'impiego ai saggi di salario vigenti. Nella usuale rappresentazione grafica (fig. 14), la curva della domanda di lavoro si sposta come da D a D'; il salario d'equilibrio, che prima era AB, si abbassa ad A'B'.

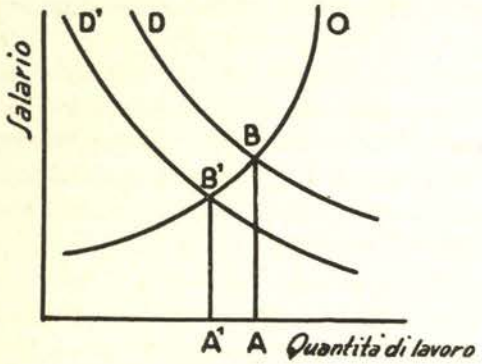


Fig. 14

Anche quando, in seguito alla introduzione della macchina, la produzione aumenta, perchè il diminuito costo di produzione favorisce l'espansione della domanda, l'aumento può non essere tale da mantenere invariata, ai salari correnti, la quantità dell'opera manuale impiegata, cosicchè un effetto deprimente sui salari si ha ancora, almeno in una prima fase.

Quindi non si può sempre dire che agiscano contro i propri *interessi immediati,* e contro quella del mestiere cui appartengono, gli operai i quali si oppongono, con l'azione sindacale o con la violenza, all'introduzione di nuove macchine. Recentemente i tessitori di cotone si sono opposti in Inghilterra all'introduzione dei telai automatici, di cui 36 - 40 possono essere sorvegliati da un solo operaio, mentre con gli usuali telai meccanici occorre un operaio ogni 3 - 4 telai. E' certo che il primo effetto di un mutamento tecnico di questo genere è quello d'infliggere all'operaio una grave disoccupazione. Ma è anche un effetto durevole ?

203. — Per rispondere dobbiamo considerare l'effetto del progresso tecnico sullo smercio del prodotto e sull'accumulazione del capitale.

Se il progresso è avvenuto in un'industria ove impera la libera concorrenza, la riduzione del costo di produzione tende a tradursi in una riduzione del prezzo di vendita. Allora, se la domanda del prodotto è elastica, aumenta la quantità venduta, e il suo aumento può essere tale che il numero degli operai occupati nell'industria resti invariato o cresca. Se la domanda è rigida, lo smercio si accrescerà di poco e la domanda di operai da parte dell'industria si ridurrà permanentemente.

Se il progresso è avvenuto in un'industria esercitata in regime di monopolio, può darsi che il produttore non cambi il suo prezzo di vendita, trattenendosi come maggior profitto l'economia conseguita nel costo di produzione con l'impiego della macchina; ma può anche avvenire, e spesso avviene, che il suo stesso tornaconto gli consigli di ribassare il prezzo per estendere le vendite.

204. — Se dalla considerazione dell'industria particolare in cui il progresso è avvenuto passiamo a quella del complesso delle industrie, gli effetti della meccanizzazione ci appaiono assai più favorevoli.

Appare allora anzitutto che un certo numero di lavoratori viene assorbito dalle industrie meccaniche per la fabbricazione delle macchine; ecco un primo parziale compenso all'effetto di queste nel rendere superflua opera manuale. (Ma è questa una magra consolazione per i lavoratori dell'industria meccanizzata, che difficilmente potranno diventare meccanici).

Inoltre, se il prezzo del prodotto dell'industria considerata diminuisce senza che aumenti proporzionalmente lo smercio, i consumatori spendono meno in quel prodotto. Essi impiegheranno la maggior somma, di cui si trovano a disporre, in altri consumi, o la risparmieranno: nel primo caso cresce la domanda di beni diretti diversi da quello considerato; nel secondo cresce la domanda dei beni indiretti in cui il risparmio si investe. Correlativamente aumenterà la domanda di opera manuale da parte delle industrie produttrici di tali beni.

L'altro caso è quello in cui il progresso tecnico fa aumentare il profitto del produttore monopolista: ma sia il maggior profitto consumato o risparmiato, l'effetto è lo stesso di prima.

In definitiva si ha sempre per la società un effetto utile: l'ottenimento di una ugual produzione con un minor impiego di lavoro; o di una produzione aumentata con un impiego di lavoro invariato.

E' la progressiva meccanizzazione dell'industria il fattore principale del miglioramento del tenor di vita e dell'aumento di popolazione avvenuti nell'ultimo secolo e mezzo. Ma gli effetti sull'occupazione di opera manuale e sui salari sono diversi da caso a caso, e non sempre favorevoli, almeno transitoriamente.

Quando il progresso tecnico è molto rapido, la disoccupazione da esso creata può raggiungere un ammontare elevato. Una parte della disoccupazione che attualmente affligge tutti i paesi capitalisti va attribuita ad esso; una parte anche ad un fenomeno ciclico di crisi economica, e ad una politica troppo rigida di difesa dei salari perseguita dalle associazioni sindacali di alcuni paesi. Quanto più alto è il salario, infatti, tanto maggiore è la convenienza dell'impiego di macchine in luogo di lavoratori.

205. — La perdita di salari e di occupazione che in taluni casi seguono, per i lavoratori di una data industria, all'introduzione di macchine in questa, può essere distribuita su tutta la massa dei lavoratori dell'industria mediante un riduzione dell'orario di lavoro. Una tale riduzione è facilmente attuabile quando la produzione è organizzata unitariamente dallo Stato, come nel regime sovietico. Ma tanto nel regime sovietico quanto nel regime corporativo, un'azione statale ispirata ai principi di tali regimi non potrà limitarsi a ripartire la perdita, ma cercherà di ridurla al minimo, sottoponendo ad un giudizio di convenienza collettiva ogni innovazione tecnica.

Ciò avviene già nel regime sovietico, e dovrà avvenire quando sarà compiuta l'organizzazione corporativa.

Infatti, non può trascurarsi, dal punto di vista del tornaconto collettivo, il fatto che al vantaggio dell'innovazione tecnica per l'imprenditore si contrappone il danno dei lavoratori disoccupati, che è sopportato dalla collettività quando questi siano mantenuti a spese della beneficenza pubblica. Quando il costo del mantenimento di lavoratori che non potranno altrimenti occuparsi è superiore alla riduzione di costo conseguente all'uso della macchina, può essere conforme alla convenienza generale procedere ad un'introduzione *graduale* della macchina (in luogo dell'introduzione improvvisa e generale che sarebbe attuata dai privati imprenditori), in modo da mantenere occupati quei lavoratori.

D) *L'imposta.*

206. — Il quarto elemento di costo per l'imprenditore è l'imposta. Essa è data da quei tributi che il cittadino paga allo Stato non per un servizio ben determinato reso a lui in particolare (come il trasporto ferroviario, nel qual caso si ha la tassa), ma per l'insieme dei servizi di carattere generale, corrispondenti a bisogni collettivi, che lo Stato rende ai cittadini: la tutela dell'ordine sociale, l'amministrazione della giustizia, la difesa nazionale, ecc.

Lo Stato adempie questi suoi compiti con l'impiego di uomini, di capitali e di risorse naturali, e l'imposta gli procura i mezzi per sostenere il costo di tale impiego. Per l'imprenditore questa si presenta come un elemento del costo con caratteri distinti dal salario, dall'interesse e dalla rendita, e perciò ne facciamo un breve cenno a parte. (La sua completa trattazione è oggetto delle discipline finanziarie).

All'imposta possono assimilarsi i tributi dovuti ad enti pubblici locali e ad organi parastatali che pure soddisfano bisogni pubblici di carattere generale come igiene, assistenza, beneficenza, ecc.

207. — L'imposta può colpire la produzione, lo scambio, il reddito, il consumo, il patrimonio. Essa può gravare direttamente sul costo di produzione, quando sia colpito l'imprenditore; può gravarvi indirettamente, attraverso la rendita, l'interesse, il salario.

Quando l'imposta colpisce la fabbricazione dei prodotti, essa entra immediatamente nel costo di produzione. In Italia si applicano imposte di fabbricazione sullo zucchero, sull'alcool e su alcuni altri prodotti.

Se l'imposta invece della fabbricazione colpisce la vendita del prodotto, va ugualmente ad aumentare il costo di produzione, il quale comprende anche le spese per la vendita del prodotto.

In questi casi l'imposta non *incide* effettivamente sul produttore, cioè non è da lui sopportata, o lo è per la minor parte. Chi la sostiene per la quota maggiore è il consumatore, cui ogni unità del prodotto giunge ad un prezzo gravato delle quote d'imposte, oltrechè di quote di salario, d'interesse e di rendita. Sui produttori l'imposta grava quando il maggior prezzo che essa determina restringe lo smercio del prodotto, senza che aumenti il profitto su ciascuna unità venduta.

Questo della effettiva incidenza delle imposte è un problema assai complesso, che va risolto caso per caso.

Supponiamo che venga introdotta un'imposta sul vino, e che questa venga pagata dai commercianti in grosso quando acquistano il vino dai produttori. Essi allora restano in quel ramo d'affari solo quando possono ottenere dai consumatori il rimborso del prezzo pagato ai produttori e dell'imposta. Ma il consumo del vino è elastico; il maggior prezzo lo fa restringere di molto. Allora, se ai viticoltori non si offrono come alternative alla coltura della vite che colture molto meno redditizie di quella, la loro offerta non si restringerà (almeno in un primo tempo); e poichè una produzione uguale a quella di prima non può vendersi ad un prezzo per il consumatore maggiore di quello precedente all'introduzione dell'imposta, saranno essi a sostenere per la maggior parte l'onere di questa, sotto forma di una riduzione del prezzo percepito. In questo caso l'imposta grava sui produttori senza un aumento dei costi di produzione, ma attraverso una riduzione dei ricavi.

208. — Anche rispetto ai costi di produzione, le influenze *indirette* delle imposte prevalgono di gran lunga su quelle *dirette* accennate per il caso delle imposte di fabbricazione e di vendita. Diciamo indirette quelle influenze che si esercitano modificando l'offerta dei vari servigi produttori.

Infatti qualunque imposta su un servizio produttore tende a renderne meno conveniente l'offerta, giacchè una parte della rimunerazione ad esso spettante viene assorbita dallo Stato. Se sono colpiti gli interessi, gli investitori marginali — cioè quelli che trovavano *appena* conveniente non consumare il loro risparmio, o non tesoreggiarlo, percependo il saggio d'interesse precedente — ritireranno l'offerta di esso, destinandolo al consumo o al tesoreggiamento. Allora il capitale si renderà relativamente più raro rispetto agli altri servigi produttori, ed il suo prezzo aumenterà. In definitiva una parte dell'imposta andrà ad aumento del costo di produzione. Effetti analoghi hanno le imposte sui profitti e sui salari.

209. — Un esempio importante di imposte che colpiscono il consumatore senza apparire esplicitamente come elementi del costo di produzione, è dato dalle imposte sui consumi e dai dazi doganali. I

dazi d'importazione hanno anzi l'effetto di rendere convenienti all'interno del paese certe produzioni che senza di essi soccomberebbero alla concorrenza estera. Il maggior costo di queste produzioni rispetto al costo dell'acquisto all'estero è sopportato dalla massa dei consumatori; ma poichè il danno di questi è più diluito, e quindi meno appariscente, del vantaggio per il più ristretto e più organizzato gruppo dei produttori, si fa tuttora largo ricorso ai dazi. Bisogna aggiungere che essi sono una fonte di entrate fiscali, e che talora sono adottati per mantenere in vita industrie specialmente utili alla difesa nazionale.

210. — Le tre forme di organizzazione economica gravano naturalmente in misura diversa sui costi di produzione, perchè l'importanza dei servizi pubblici nel complesso dell'attività economica nazionale è maggiore nello Stato sovietico che nello Stato corporativo, e in questo che nello Stato capitalista.

Lo Stato sovietico percepisce sotto forma d'imposta non soltanto quanto corrisponde ai costi dei servizi necessari per l'organizzazione sociale negli altri paesi, ma anche le rendite, gli interessi, i profitti, che esso destina in parte all'accumulazione del risparmio, divenuta funzione pubblica. Tali compensi, che negli altri regimi economici sono attribuiti ai privati, compaiono anche nel regime sovietico, come gli incrementi di produzione che le aziende aventi l'uso di risorse più fertili, di capitali più abbondanti, e meglio organizzate, presentano rispetto alle altre.

La differenza nella pressione tributaria propria dei vari regimi economici si attenua tanto più quanto maggiore è l'importanza delle funzioni che hanno in comune rispetto a quelle che li diversificano. Così in periodi di incertezza politica e di crisi economica le spese militari e le spese «sociali» acquistano importanza prevalente rispetto a quelle connesse alle ordinarie funzioni di intervento nel campo economico che i vari regimi si attribuiscono; e aggiungendosi a quelle meno variabili per i compiti più generali propri di ogni regime (amministrazione della giustizia, istruzione pubblica, ecc.), fanno sì che la differenza del carico tributario non sia grande da regime a regime.

E) *Il profitto.*

211. — Il profitto è la differenza fra il prezzo di vendita e il costo di produzione. Quando l'imprenditore porta nell'impresa soltanto il suo lavoro amministrativo e direttivo — è cioè un imprenditore *puro* — tale differenza coincide col prezzo del servigio di ideazione e organizzazione dell'impresa da lui conferito; è cioè il prezzo di un particolare lavoro.

Ma i caratteri di questa rimunerazione sono diversi da quelli delle altre precedentemente trattate. Mentre queste rientrano nel costo di produzione, il profitto viene proprio determinato come la differenza tra il ricavo della vendita e il costo di produzione.

Inoltre in concreto, nella maggior parte dei casi, esso comprende non soltanto il compenso del lavoro di ideazione, di trattazione degli affari e di direzione caratteristico dell'imprenditore, ma anche il compenso di altre prestazioni fatte dall'imprenditore: prestazioni di lavoro esecutivo, prestazioni di capitale e di risorse naturali.

212. — L'imprenditore puro infatti s'incontra di rado. Per lo più l'imprenditore concreto coopera all'impresa non solo col suo lavoro di organizzatore, ma in vari altri modi. Il piccolo proprietario rurale conferisce nell'impresa la terra, il capitale, il lavoro direttivo, una buona parte del lavoro esecutivo. Come discernere nel guadagno che costui ricava dalla sua impresa la parte che costituisce compenso dell'imprenditore puro ? La distinzione non potrebbe avere che una base fittizia: bisognerebbe attribuire al proprietario come rendita una somma corrispondente a quello che sarebbe il canone d'affitto del suo fondo; come interesse il compenso che potrebbe percepire dal suo capitale prestandolo per un impiego paragonabile a quello nell'azienda agraria; come salario la rimunerazione di un'opera prestata ad altri ugualmente attiva come quella che conferisce nella sua impresa. Sommando queste rimunerazioni, si otterrebbe molte volte una cifra superiore al reddito del piccolo proprietario; resterebbe un compenso negativo per la sua opera di imprenditore puro. Nel computo infatti non è valutato il piacere del lavoro indipendente, per il quale il piccolo proprietario si accontenta di una rimunerazione minore di quella che potrebbe altrimenti percepire.

Anche nell'economia industriale di un secolo fa, ed oggi ancora

nella piccola e nella media industria, le varie figure dei prestatori di servigi produttori si fondono in una sola. L'artigiano tratta gli acquisti e le vendite della sua piccola impresa, compie almeno in parte il lavoro esecutivo con proprie macchine ed utensili, e se qualche volta paga un affitto per i locali occupati, qualche altra è anche proprietario della casa in cui lavora.

Nella grande industria la funzione dell'imprenditore si trova spesso fusa con quella del capitalista: l'imprenditore cioè conferisce in generale nell'industria non soltanto la sua capacità negli affari, ma anche una parte almeno del capitale. Nella società anonima poi il profitto viene percepito in parte da quegli apportatori del capitale — gli azionisti — che hanno accettato di partecipare ai rischi dell'impresa (a differenza degli obbligazionisti), in parte dalle persone cui restano affidate le funzioni tipiche dell'imprenditore — gli amministratori —, i quali sono generalmente compensati con una partecipazione agli utili.

213. — Il compenso dell'imprenditore si contrappone al salario ed all'interesse non tanto per la natura delle prestazioni quanto per la diversa posizione dell'imprenditore, rispetto a quella del salariato e del risparmiatore, di fronte ai risultati della produzione. La rimunerazione del salariato, come quella di chi presta i suoi capitali, è *prefissata* mediante un contratto, indipendentemente dall'esito futuro della produzione; la rimunerazione dell'imprenditore è incerta, esposta al rischio industriale dell'esito sfavorevole. L'esito sfavorevole della produzione influisce dannosamente sul reddito del salariato quando l'imprenditore è dal cattivo andamento degli affari costretto a licenziarlo o, insolvente, non gli corrisponde il salario pattuito; sul reddito del risparmiatore, quando l'imprenditore non può mantenere la promessa di corresponsione dell'interesse o, peggio, quella di restituzione del capitale mutuato.

214. — Il peggio che possa avvenire all'imprenditore *puro* sarà di non percepire alcun compenso per il suo lavoro. Se il ricavo della vendita non basta a coprire il costo di produzione, i salariati potranno sopportare una perdita di reddito, i risparmiatori una perdita di reddito (interesse) e forse una perdita patrimoniale (di capitale). L'imprenditore soffre una perdita patrimoniale solo quando il suo patri-

monio personale viene messo a contributo per il pagamento dei debiti contratti nella gestione dell'impresa; ma allora non è più l'imprenditore *puro,* poichè conferisce capitale.

Comunemente tuttavia, nel considerare la posizione dell'imprenditore, si pone in speciale rilievo il suo rischio di perdite patrimoniali. Questo avviene perchè si ha riguardo all'imprenditore «misto», apportatore in pari tempo di opera personale e di capitale. Questo tipo era normale in una prima fase del regime capitalista. Con lo svilupparsi delle forme sociali a responsabilità limitata, le funzioni di questo imprenditore individuale vengono scisse fra gli amministratori (nei quali predomina la funzione di imprenditori) e gli azionisti (nei quali predomina la funzione di risparmiatori). Il compenso dei primi si avvicina al *profitto puro* per l'opera di organizzazione; nel compenso dei secondi è prevalente il prezzo dell'uso del capitale: il rischio di perdita patrimoniale resta addossato ad essi soli.

215. — Questa situazione presenta alcuni svantaggi sociali. L'amministratore non ha nelle sorti dell'impresa un tornaconto così immediato come l'imprenditore individuale; la commisurazione del suo compenso ai profitti può indurlo a fare valutazioni troppo favorevoli della situazione della società, le quali giustificano apparentemente la distribuzione di profitti elevati.

La parziale scissione fra l'interesse definitivo dell'impresa e quella di coloro i quali esercitano le funzioni principali dell'imprenditore crea frequentemente in questi la tendenza a sfruttare le occasioni di lucro personale immediato. Ciò specialmente nella fase iniziale della vita dell'impresa. Vi sono periodi nei quali dati tipi d'impresa si presentano come promettenti di vasti lucri: tale fu l'industria automobilistica ai suoi inizi; e più tardi quella del rayon. Uomini più abili come conoscitori della psicologia collettiva che come tecnici hanno approfittato di questa situazione e costituito società per la fabbricazione di automobili o di rayon, offrendo azioni in sottoscrizione, e usando l'artificio di trattenere una grossa quota delle azioni emesse. Quando il pubblico era ben persuaso della bontà dell'affare, le azioni trattenute venivano vendute agli elevati corsi vigenti. Dopo di che facilmente i promotori si disinteressavano delle sorti della fabbrica, talora prima che essa fosse sorta. E gli azionisti restavano truffati.

216. — Normalmente il profitto è positivo. Infatti, se si prescinde dall'influenza della soddisfazione connessa al lavoro indipendente (§ 212), ciascuno preferirà lavorare come salariato od offrire il proprio risparmio, piuttosto che assumere la posizione di imprenditore, se questa non gli consente un compenso adeguato per il particolare lavoro che richiede.

A parità di ogni altra condizione, il profitto tende a variare da impresa ad impresa in relazione con l'abilità dell'imprenditore. Possiamo dire che sul mercato, per un dato tipo d'impresa, vi è tutta una scala di profitti unitari che vanno degradando dal profitto massimo dell'imprenditore più abile a quello dell'imprenditore marginale. Di più fittabili coltivatori di grano, v'è ne uno il quale sa trarre il miglior partito dall'impiego di una certa estensione di terreni e di un certo capitale in attrezzi, concimi, salari; dal suo profitto massimo fra tutti si scenderà per gradi a quello dell'imprenditore che, non avendo alcuna particolare abilità nell'organizzazione della produzione e nella trattazione degli affari, percepisce un compenso così meschino che praticamente è quasi nullo. Chi è meno abile di questo imprenditore marginale, preferirà prestare opera di salariato.

217. — Essendo il prezzo di un particolare servizio, il profitto puro tende anch'esso a variare in relazione con l'offerta e con la domanda di capacità organizzativa. Dove lo spirito d'iniziativa e di organizzazione è scarso, chi lo possiede in grado elevato percepisce un alto prezzo, che è assimilabile ad un prezzo di monopolio. Dove è più diffuso, la concorrenza fra quelli che hanno la capacità di trattare gli affari è più viva, e il compenso per la loro abilità minore.

Però la concorrenza fra gli imprenditori presenta caratteri particolari rispetto a quella fra i salariati e a quella fra i capitalisti. Il salariato ed il capitalista posseggono quantità nettamente limitate di un servizio produttore: nè l'uno può offrire più lavoro di quello consentitogli dai suoi limitati mezzi fisici e dalla sua preparazione, nè l'altro può offrire più risparmio di quanto ha accumulato.

La prestazione di un imprenditore presenta un'elasticità assai più grande. Egli può organizzare una piccola, una grande, una grandissima impresa, insomma egli può raccogliere sotto di sè una quantità anche grandissima degli altri servigi produttori. Così il più abile imprenditore potrà espellere dal mercato tutti i suoi concorrenti: ciò che

è effettivamente avvenuto in qualche paese e per qualche ramo d'industria. Questa posizione dominante, raggiunta che sia, gli consentirà una politica dei prezzi di monopolio o di quasi-monopolio. E' questo il pericolo sociale della tendenza all'ingrandimento delle imprese, la quale pure in tanti casi presenta il vantaggio economico della riduzione dei costi.

218. — Dal punto di vista storico, il profitto appare caratteristico dell'era capitalista; per quanto anche nell'impresa dell'artigiano e del piccolo coltivatore si riscontrino le differenze tra prezzo di vendita e costo di produzione connesse con l'abilità maggiore o minore di chi organizza la produzione. Ma solo dove il lavoro di organizzazione assume molta importanza, come nella grande impresa, il profitto acquista rilievo di fronte al compenso del lavoro di esecuzione.

Nel regime sovietico, soppressa l'appropriazione privata del profitto, permane il fenomeno economico della differente produttività di aziende organizzate con abilità diversa; la maggior produzione delle singole aziende rispetto a quella marginale (profitto) è appropriata dallo Stato.

219. — L'alternarsi di periodi di prosperità con periodi di depressione economica ha un'influenza specialmente viva sui profitti.

Nei periodi di prosperità — sotto l'influenza dell'espansione del credito o dell'aumento nella velocità di circolazione della moneta — i prezzi rialzano. Se i costi rimanessero fermi, questo aumento dei prezzi andrebbe a tutto vantaggio dei profitti. Di fatto anche i costi aumentano; ma il rialzo delle rendite e degli interessi è frenato dai contratti a lunga scadenza, mentre i salari seguono prontamente l'aumento dei prezzi soltanto dove i lavoratori sono bene organizzati. Anche i debiti di capitale degli imprenditori sono determinati in una somma fissa, che quando i prezzi sono più alti può costituirsi con una minor massa di vendite; l'onere del loro rimborso per l'impresa è così alleviato, mentre il valore degli impianti in cui sono stati investiti aumenta di pari passo con l'aumento dei prezzi. Per queste varie ragioni, quando i prezzi salgono le imprese conseguono profitti elevati.

L'opposto avviene nei periodi di depressione, caratterizzati da prezzi discendenti. Allora interessi, rendite, ammortamenti di debiti gravano sulla produzione dell'impresa con un peso relativo accresciu-

to, cioè con una somma invariata mentre è diminuito il valore della produzione dell'impresa. I lavoratori dal canto loro oppongono una viva resistenza alla riduzione dei salari. I profitti perciò si restringono, e spesso si annullano; fino al punto che gli imprenditori preferiscono sospendere la produzione piuttosto che lavorare in perdita.

220. — Le influenze dell'azione statale sui profitti sono dirette e indirette. Sono influenze indirette quelle esercitate attraverso la modificazione dei prezzi dei servigi produttori. Infatti ogni variazione negli elementi del costo di produzione fa variare i profitti. Di tali influenze si è detto.

L'influenza diretta dello Stato si esplica sopratutto col regime tributario. Nel senso della limitazione dei profitti, lo Stato agisce: colpendo con imposte i profitti di monopolio, colpendo con tributi straordinari i profitti dovuti a circostanze specialmente favorevoli a certe industrie, come una guerra (imposta sugli extra-profitti di guerra).

D'altro lato, se allo Stato sembra utile sostenere certe imprese, esso crea loro condizioni di vita favorevoli coi dazi doganali, coi sussidi, coi premi. Senza il dazio d'importazione sul grano, la superficie coltivata a grano in Italia si restringerebbe di molto; senza i premi di navigazione, molte nostre navi dovrebbero oggi stare disarmate nei porti aspettando momenti migliori.

Lo Stato in molti casi si rende esso stesso imprenditore. Talvolta lo fa per procurarsi entrate fiscali assai più che profitti (manifattura tabacchi); tal altra per l'economia della gestione statale, che può evitare in pari tempo il monopolio privato. Sono questi due scopi che possono presentarsi distinti o congiunti (poste, ferrovie). Nel caso di questi due servigi si aggiunge lo scopo della difesa nazionale. Pure estraneo al campo economico è un quinto scopo: quello di promuovere mercè i bassi prezzi certi consumi, nell'interesse dell'igiene pubblica (azienda del chinino di Stato) o ad altri fini di carattere sociale.

F) *Considerazioni conclusive.*

221. — Terminato lo studio dei prezzi dei vari servigi produttori, ci sembra opportuno indicare sinteticamente i fattori che concorrono a determinarli.

Come abbiamo illustrato trattando del coordinamento dei servigi

produttori, in regime di concorrenza i prezzi di questi tendono a proporzionarsi al risultato utile conseguito nel loro impiego marginale: risultato utile, che dipende non solo dalle condizioni della tecnica produttiva, ma anche dai prezzi dei prodotti ottenuti, e pertanto dai gusti dei consumatori che concorrono a determinare tali prezzi. Poichè, d'altra parte, l'impiego dei servigi produttori è limitato dalle quantità di essi a disposizione dei singoli membri della collettività, possiamo così riassumere le circostanze essenziali da cui dipendono i prezzi suddetti:

a) quantità di servigi produttori di cui ogni individuo è in possesso;

b) gusti dei vari individui;

c) stato della tecnica produttiva.

Volendo avvicinare alla realtà questo schema astratto e generale, dobbiamo anche tener conto delle varie circostanze atte a limitare la concorrenza ed a determinare posizioni di monopolio, ed in particolare avere riguardo all'intervento dello Stato, che si esercita in varie forme e per influsso delle classi economiche aventi il predominio politico, e può profondamente modificare il naturale equilibrio delle forze agenti nel mercato, come appare da quanto abbiamo esposto nei precedenti paragrafi.

CAPITOLO VII

L' organizzazione dello scambio. La moneta e il credito.

A) *Le forme dello scambio.*

222. — Abbiamo più volte rilevato che nell'economia delle società moderne i produttori non operano, in generale, direttamente per soddisfare i propri bisogni, ma producono per i bisogni altrui e provvedono quindi ai propri per mezzo dello scambio. Lo scambio, dunque, è connesso intimamente con lo stesso processo produttivo, poichè, come abbiamo visto, non vi ha produzione senza scambi di servigi (servigi dei lavoratori, delle risorse naturali e dei capitali) o di merci (materie ed energie impiegate nella produzione); è anche una necessaria integra-

zione della produzione, poichè fa giungere ai consumatori i beni prodotti.

Avendo già trattato sommariamente dello scambio, ed avendo anche accennato come si determina il prezzo dei vari beni nelle ipotesi di concorrenza, di monopolio, ecc., dobbiamo ora considerare lo scambio nei suoi aspetti concreti, distinguendo le forme in cui esso può attuarsi ed analizzando i fenomeni particolari che si collegano all'uso della moneta e che interessano le singole economie individuali, nell'economia nazionale, o l'economia nazionale nell'economia internazionale.

223. — Lo scambio è organizzato nella società moderna in forme molto diverse da quelle primitive. Un tempo, forse, ogni famiglia umana provvedeva da sola ai propri bisogni. A poco per volta si è poi cominciato a istituire un regime di scambio interfamiliare: ciascuno si è dedicato al lavoro cui era più adatto e ha scambiato i risultati della propria opera con quelli dell'opera altrui. Ma non si è arrivati immediatamente alle forme di scambio vigenti nelle nostre società, cioè allo scambio attuato per mezzo della moneta.

La prima forma di scambio è il baratto: scambio di un bene con un altro bene. Così in una economia primitiva il cacciatore dà una parte della sua preda al compagno che gli ha fabbricato le frecce. E' uno scambio molto meno complesso di quello che si svolge nella società moderna, dove lo scambio non avviene direttamente fra due consumatori, ma attraverso una catena di intermediari.

E' facile vedere quale sia l'inconveniente del baratto. Molto spesso Tizio produce qualche cosa di cui Caio avrebbe bisogno, ma Caio produce qualche cosa di cui Tizio non ha alcun bisogno. In questa ipotesi lo scambio non può svolgersi direttamente, ma deve avvenire attraverso un circuito più ampio: oltre Caio e Tizio, è necessario che intervenga Sempronio, il quale abbia bisogno del bene prodotto da Caio e produca quello di cui Tizio ha bisogno: si possono allora compiere due scambi con soddisfazione di tutti tre gli individui. Ma di rado il circuito può essere così breve.

Quanto più complessi diventano i bisogni dell'uomo, col crescere del suo dominio sulla natura, tanto più arduo diviene provvedervi col baratto. Il circuito si fa più lungo e difficile a chiudersi. Da questa dif-

ficoltà sorge l'idea di attuare lo scambio col sussidio di una merce intermediaria (moneta).

224. — Questa merce particolare serve ad esprimere i prezzi dei vari beni e facilita grandemente, perchè accettata da tutti e utilizzabile per successivi acquisti di beni d'ogni sorta, la conclusione degli scambi. Se anche il venditore di un bene, che può essere deperibile e deve quindi al più presto essere ceduto al consumatore, non ha ancora trovato il bene che desidera procurarsi in cambio, può nel frattempo accettare la moneta, che destinerà poi opportunamente all'acquisto di tale bene. La moneta, dunque, come merce intermediaria degli scambi e come misura dei valori, presenta il vantaggio *economico* di agevolare ed intensificare gli scambi, e presenta anche il vantaggio *economico* e *contabile* di esprimere univocamente i prezzi di tutti i beni.

Ci soffermiamo un momento su questo secondo vantaggio. Senza la moneta, nella società moderna lo scambio riuscirebbe complicatissimo. Si pensi, ad esempio, che nel listino dei prezzi del Consiglio provinciale dell'economia corporativa di Milano sono segnate circa 1750 merci e per ognuna di esse è indicato in lire italiane il prezzo unitario, in grosso, quale risulta dagli scambi realmente effettuati. Immaginiamo che non esistesse una merce intermediaria dello scambio e che si barattasse merce con merce: si manifesterebbero indubbiamente regolarità nelle ragioni di scambio, come si manifestano regolarità nei prezzi espressi in moneta. Ma nel sistema del baratto, per avere un quadro di tutte le ragioni di scambio, occorrerebbe, in luogo della colonna del listino dove sono elencati i mille e più prezzi, una tabella a doppia entrata in cui fosse destinata una linea orizzontale a ciascuna merce e una colonna verticale a ciascuna merce; nella casella corrispondente all'incrocio della linea destinata alla merce A con la colonna destinata alla merce B verrebbe segnata la ragione di scambio, ossia il prezzo di A espresso in B. Ne verrebbe una raccolta mastodontica di cifre, perchè se pur avessimo soltanto 1000 merci il nostro quadro dovrebbe avere posto per 999.000 quotazioni o ragioni di scambio (ciascuna delle 1000 merci potendo scambiarsi con ciascuna delle altre 999). Invece con l'uso della merce intermediaria si hanno solamente 999 quotazioni, cioè tante quante sono le merci meno una, il prezzo della merce adoperata per moneta risultando sempre uguale all'unità.

225. — L'adozione di una merce come intermediaria degli scambi si è resa necessario col progresso della civiltà, col complicarsi dei bisogni umani, con l'estendersi delle relazioni sociali ed economiche. Sono state così create istituzioni atte a facilitare lo scambio e si sono, per riflesso, gradualmente perfezionate le qualità della moneta (che esamineremo tra breve). Sono sorti i luoghi d'incontro fra compratori e venditori: fiere e mercati. La fiera, nel significato originale della parola, non è altro che un luogo dove si affluisce, da vicino e da lontano, a lunghi intervalli, per eseguire scambi di prodotti che, in generale, non sono necessari quotidianamente: nelle nostre campagne persiste ancora l'abitudine delle fiere periodiche di bestiame e di altre merci. I mercati, invece, sono riunioni per gli scambi di prodotti che non occorrono a lunghi intervalli di tempo, ma con una certa continuità: dapprima occasionali, queste riunioni sono divenute a poco a poco periodiche o continue, e si sono localizzate in sedi adatte all'affluenza dei produttori e dei consumatori, ossia nei centri cittadini o comunque nei luoghi popolati più densamente.

Quando il commercio arriva a questa fase, con scambi abbastanza vasti e con una notevole varietà di merci, si rende altresì necessaria, e si forma effettivamente, una speciale classe di persone che si occupano di agevolare gli scambi: anzitutto coloro che trasportano le merci; in secondo luogo, e più direttamente, coloro che facilitano gli scambi con la loro intermediazione (commercianti).

Colui che trasporta le merci nella società odierna non è necessariamente un intermediario fra produttore e consumatore, poichè opera per conto dell'uno o dell'altro, o per conto del commerciante, intermediario fra i due: nelle società antiche, invece, la funzione del trasporto era spesso compito essenziale del commerciante. Tuttavia, se oggi le attribuzioni del commerciante non sono, come una volta, quelle dello spostamento del prodotto attraverso lo spazio e attraverso il tempo, ma si sono ristrette talora al solo spostamento attraverso il tempo (acquisto della merce e sua conservazione fino alla vendita al consumatore), è sempre vero che le due operazioni mirano ad uno scopo comune e sono collegate fra di loro anche perchè è il commerciante che generalmente si assume il rischio del trasporto della merce dal luogo di produzione a quello di consumo (pur non eseguendolo egli stesso). In conseguenza avviene che, giovandosi della conoscenza empirica del mercato, il commerciante cerca di ridurre

al minimo lo spostamento attraverso lo spazio, provvedendosi dal produttore più vicino e portandosi il più vicino possibile al consumatore, e cerca inoltre di ridurre al minimo la giacenza della merce, cioè lo spostamento attraverso il tempo, riducendo i propri depositi al minimo necessario.

La formazione della classe dei commercianti è un aspetto della divisione del lavoro, applicata al trasferimento del prodotto dal produttore al consumatore. La classe dei commercianti è dunque utile, anzi necessaria nella fase attuale della organizzazione economica. Si immagini il tempo che si perderebbe se ogni individuo per soddisfare tutti i suoi bisogni dovesse andare ad acquistare le merci direttamente all'origine, presso il produttore; e quanto danno ne deriverebbe. Altrettanto se il produttore stesso dovesse andare in cerca del consumatore. Si verifica certamente il caso che un produttore, ad esempio un fabbricante di tessuti, venda direttamente la merce, nei propri negozi, al consumatore; ed accade allora che alle spese proprie della fabbricazione dei tessuti si aggiungono quelle dell'esercizio del commercio. Ma non è questa la generalità dei casi. La divisione del lavoro appare vantaggiosa anche in questo campo, poichè non di rado il produttore-commerciante, se pure si accontenta, per l'esercizio del commercio, di un profitto inferiore a quello del commerciante autonomo, non riesce ad organizzare altrettanto efficacemente le sue vendite.

Con ciò non si nega che la funzione del commerciante possa dar luogo, e dia luogo ad abusi od inconvenienti; qualche volta si costituiscono condizioni di monopolio o quasi monopolio, per cui il commerciante è in grado di attribuirsi un profitto sproporzionato all'importanza del servizio da lui reso; altre volte, invece, si verificano condizioni di eccessiva concorrenza fra troppo numerosi intermediari, che finiscono con l'avere individualmente un campo di vendita ristretto, dal quale ritraggono un profitto, scarso per ciascuno di essi, ma alto rispetto al complessivo valore delle vendite.

Il primo caso si verifica per il negozio di oggetti di lusso, ad es. di gioielleria fina. Il negoziante di gioielli alla moda gode di un certo monopolio e riesce a vendere la sua merce a caro prezzo, fondandosi sulla dabbenaggine del pubblico, il quale potrebbe forse trovare la stessa merce a prezzo minore presso altri gioiellieri.

L'altro caso è quello che si presenta nel commercio della verdura, del pane, ecc., in cui si è moltiplicato talmente il numero degli inter-

mediari che ciascun verduraio o fornaio per poter vivere ha bisogno di elevare il prezzo di ogni chilogramma di merce venduta di una quota relativamente alta, essendo assai piccola la vendita individuale.

Ma tali inconvenienti non sono necessariamente inerenti alla funzione degli intermediari. Nei mercati in grosso, dove la concorrenza tende ad eliminare gli eccessi di profitto, vediamo che la detta funzione è riconosciuta utile tanto dal produttore quanto dal consumatore. Nel mercato del cotone e del grano, ad esempio, vediamo che il produttore preferisce vendere a pochi intermediari piuttosto che dover creare una grandiosa organizzazione per andare a cercare i clienti largamente sparsi.

B) *Caratteri e funzioni della moneta.*

226. — L'esame delle merci che sono state adoperate storicamente come intermediarie dello scambio mostra quali siano le qualità, che attraverso l'esperienza e col progredire dell'evoluzione economica sono divenute proprie della moneta.

a) In epoca assai lontana venivano impiegate come mezzo intermediario degli scambi, presso alcuni popoli, merci consumabili, quali il grano, il bestiame, il sale; presso altri popoli troviamo merci non consumabili, in generale beni adatti per l'ornamento, come conchiglie, pietre rare, metalli preziosi; in ogni caso, però, merci aventi il requisito di essere utili per sè stesse, e tali quindi da essere accettate da molti, se non da tutti gli individui. Il bue, che viene spesso citato come mezzo intermediario degli scambi nei poemi omerici, può servire a tutti in un'economia pastorale; il grano, che ha esercitato anch'esso la stessa funzione, può servire a tutti, direttamente, per l'alimentazione, oppure può essere impiegato come semente in un'economia agricola; bue e grano possiedono in sommo grado il requisito di avere un'utilità propria. Anche il metallo prezioso possiede tale requisito, poichè soddisfa un bisogno fortemente sentito presso tutte le società, anche primitive, quello dell'ornamento.

b) Al requisito dell'utilità si connette quello della relativa stabilità dei rapporti di scambio fra la merce moneta e le altre merci.

Il grano è stato impiegato come intermediario degli scambi non solo perchè ha un'utilità propria, ma anche perchè codesta utilità —

data la costanza qualitativa e quantitativa del bisogno fisiologico dell'alimentazione — ha carattere di permanenza nel tempo: il grano serve ora a noi, come serviva ai nostri nonni, come servì ai Romani antichi. Tuttavia, se si considerano *brevi* periodi di tempo, può accadere che per un raccolto abbondante il prezzo del grano diminuisca, cioè si dia e si ottenga una minore quantità di altre merci in cambio del grano; e può viceversa accadere che, per un raccolto scarso, il prezzo del cereale aumenti, cioè si dia e si ottenga una maggiore quantità di altre merci in cambio di esso.

Presso i popoli che adoperano come moneta il grano, colui che riceve questo cereale si trova quindi ad avere una merce che a lunga scadenza ha un'utilità press'a poco costante, ma che a breve scadenza ha un potere d'acquisto variabile.

Consideriamo invece una merce come l'oro: al contrario del grano, essa non si consuma con l'uso. Noi troviamo in circolazione nel mondo tutto l'oro che è stato estratto dalle viscere della terra fin dai tempi più remoti, eccettuate le quantità relativamente piccole che sono andate logorate o disperse. La produzione aurea di un anno può essere scarsa o abbondante: ma, in primo luogo, tale produzione non è legata alle vicende meteorologiche e dipende, almeno in parte, dalla volontà umana; in secondo luogo, il fatto che un anno la produzione sia scarsa od abbondante influisce ben poco sul potere di acquisto dell'oro, poichè la quantità esistente è costituita soltanto per una piccola parte dalla produzione dell'anno e per la massima parte dalla produzione degli anni precedenti. E' questa una delle cause, che hanno determinato il prevalere dell'oro (e, in generale, dei metalli preziosi), su altre merci intermediarie dello scambio. Mentre il grano, pur conservando una utilità stabile in lunghi periodi di tempo, ha un'utilità rapidamente oscillante in periodi brevi, l'oro invece di norma non presenta rapide oscillazioni in periodi brevi di tempo, pur segnando grandi variazioni attraverso i secoli. Per le necessità degli scambi giova molto più una merce come l'oro, anzichè una merce come il grano, essendo le previsioni e i calcoli degli uomini limitati a periodi di tempo relativamente brevi.

c) Altro requisito importante della moneta è quello della *divisibilità,* in senso economico, s'intende, e non in senso fisico. Una partita di grano si può dividere con grande facilità e indefinitamente, e quindi si presta assai bene a soddisfare i bisogni per chi la può of-

frire in cambio. Non riesce sempre facile, al contrario, combinare lo scambio fra due persone che dispongono di merci indivisibili: tra chi offre una pecora, per esempio, e chi offre un arco con le frecce. Una sola pecora in cambio dell'arco con le frecce è poco per il possessore dell'arco; due pecore sono troppe per il possessore delle pecore; e per ciò lo scambio non può avvenire. Se invece le due parti dispongono di una merce divisibile come il grano, riesce facile stabilire la quantità di grano equivalente alla pecora e la quantità di grano equivalente all'arco ed avviare così lo scambio verso la conclusione.

Per questo motivo, alla moneta caratteristica dei popoli pastori — pecora, bue — vediamo subentrare presso i popoli agricoltori il cereale, che, a differenza di quella, è divisibile in senso fisico ed in senso economico.

Quanto poi ai metalli preziosi e alle pietre rare, è noto a chiunque che soltanto i primi posseggono il requisito che stiamo esaminando. Se dividiamo una verga d'oro in dieci parti, queste conservano evidentemente, tutte insieme, la stessa utilità della verga intera, che è sempre possibile ricostruire per mezzo della fusione. Se spezziamo invece un diamante in più parti, queste hanno insieme un'utilità molto minore di quella del diamante intero, che non si può più ricostituire.

d) Un altro requisito che presentano i metalli preziosi, e che manca ad altre merci, è quella della *omogeneità*. Questa si trova ancora nel grano, se si considerano scambi che avvengono in zone ristrette, come nelle antiche epoche; ma non si trova certo negli animali — pecore, buoi, ecc. — i quali non si equivalgono mai perfettamente fra di loro neppure a due a due.

L'omogeneità dei metalli preziosi consente di sostituire, senza alcun inconveniente, una data quantità ad un'altra uguale quantità del metallo: e facilita quindi la generale accettazione di esso come moneta.

e) Se noi paragoniamo i metalli preziosi col grano, notiamo ancora un'altra caratteristica dei primi, la quale attraverso i tempi ha concorso a farne prevalere l'uso come moneta: la *inalterabilità*.

Chi ottiene in pagamento grano, come corrispettivo di una merce venduta o di un servigio prestato, riceve una merce che può essere in ottimo stato al momento in cui viene consegnata, ma può poi con facilità alterarsi. Chi riceve invece in pagamento oro, argento, rame

od altri metalli in veste monetaria, ottiene una merce che in condizioni normali si può mantenere inalterata per tempo indefinito.

f) I metalli preziosi posseggono ancora un altro requisito, la cui importanza cresce quanto più con l'evoluzione economica aumenta la mole complessiva degli scambi e l'entità dei singoli scambi. In cambio di una piccola quantità di metallo prezioso si riceve una grande quantità di altre merci, il che è quanto dire che i metalli preziosi hanno un'alta capacità di acquisto unitario (o, come si suol dire, un *alto valore specifico*) e possono quindi con relativa facilità essere trasportati da un luogo a un altro. Questo è un requisito importante oggi, e lo era ancor più in passato, quando ai mercati e alle fiere bisognava recarsi muniti di oro e d'argento: la maggiore facilità di trasporto era sinonimo di minor costo nel trasporto medesimo.

g) Infine è da notare un'ultima proprietà dei metalli preziosi (ed anche di altri metalli), che ha dato luogo nella evoluzione storica della moneta all'intervento dello Stato per l'accertamento del peso e del tenore (titolo) del frammento metallico usato come moneta. Pur avendo i requisiti della solidità e della durezza, i metalli preziosi si prestano a ricevere l'impronta, che generalmente è oggi dello Stato, ma che in altre epoche è stata apposta da qualche persona o ente, non statale, che godeva la fiducia dei vari partecipanti agli scambi. Un'autorità pubblica o privata viene con tale impronta (conio) a dare ufficialmente la qualifica di «moneta» ad una merce che per lunga esperienza si è mostrata atta a questo compito. La coniazione permette di riconoscere immediatamente la qualità e la quantità del metallo moneta; e il denaro, quindi, è da tutti accettato dopo una semplice operazione di conteggi. Vengono eliminati, ad ogni atto di scambio, i faticosi saggi chimici e fisici aventi lo scopo di impedire le falsificazioni: queste ormai non possono avvenire che sotto forma di moneta coniata e sono rese difficili dal progresso della tecnica della coniazione, la quale applica metodi assai complessi e adotta sistemi ornamentali che non si prestano facilmente ad una esatta riproduzione.

Eliminate in tal modo la bilancia e la pietra di paragone, con le quali il mercante ancor oggi in paesi semi-barbari od arretrati (per es. in molte località della Cina) pesa l'oro o l'argento e ne accerta il grado di purezza, scompaiono molti rischi e si riduce notevolmente il tempo necessario per gli scambi.

227. — Vediamo ora come si organizza lo scambio una volta che sia divenuta convenzione generale quella che la merce intermediaria degli scambi è il metallo prezioso; e per rimanere nella realtà, prendiamo come base l'oro, che ha assunto l'egemonia fra tutte le merci-moneta.

a) *La moneta-tipo.* - Abbiamo detto che l'oro viene coniato dallo Stato o da quell'ente che per delegazione dello Stato è destinato a presiedere all'organizzazione monetaria. Le monete vengono coniate nelle dimensioni opportune per procedere con facilità agli scambi di valore *medio,* mentre per gli scambi di piccolo valore si fa uso di monete che chiamansi divisionarie e sono costituite da metalli di minore pregio.

Consideriamo per ora i caratteri delle monete d'oro. Il prezzo delle merci in oro si stabilisce attraverso la concorrenza fra i possessori delle merci e i possessori di oro-moneta; e poichè la quantità disponibile di oro non varia sensibilmente entro brevi periodi di tempo, si intuisce facilmente che le dimensioni delle monete più opportune per le necessità degli scambi si possono empiricamente determinare e possono rimanere invariate per lungo tempo.

La moneta aurea che costituisce la base di un sistema monetario è *moneta-tipo* quando, oltre tale requisito giuridico, possiede anche il requisito economico di avere la stessa capacità di acquisto come moneta e come merce. Questa uguaglianza non si mantiene spontaneamente, ma è subordinata a certe condizioni.

Supponiamo che in un paese, ove siasi adottato l'oro come tipo monetario, sia stata coniata una certa quantità di moneta. Date le necessità degli scambi, vi è, in questo paese, una certa domanda di moneta: se quindi vi fosse in circolazione una quantità scarsa di moneta in confronto ai bisogni effettivi, essa sarebbe molto ricercata, e l'unità monetaria finirebbe con l'avere una capacità d'acquisto, rispetto alle merci, maggiore di quella di una quantità di oro-merce eguale alla quantità di oro in essa contenuta. Ne seguirebbe, in tal caso, che i possessori di oro merce cercherebbero di convertirlo in moneta; converrebbe loro di falsificare la moneta anche senza alterarne il contenuto.

Facciamo ora l'ipotesi contraria. Supponiamo che sia stata coniata una quantità di moneta esuberante rispetto ai bisogni del mercato. Chi riceve moneta non la terrà allora gelosamente custodita per

poter provvedere ai propri bisogni; avendone ad esuberanza, cercherà di disfarsene per ricevere in cambio merci o servigi: s'intensificherà quindi la domanda di merci e di servigi e l'offerta di moneta. In queste condizioni si finirebbe con l'ottenere, in cambio dell'unità monetaria, un ammontare di merci o servigi minore di quello che si otterrebbe con una quantità di oro-merce uguale al contenuto aureo della unità monetaria: rarefacendosi l'oro-merce rispetto all'oro-moneta, aumenterebbe il potere di acquisto del primo in confronto a quello del secondo. Ne seguirebbe allora che i possessori di oro-moneta tenderebbero a trasformarlo in oro-merce. La trasformazione può avvenire attraverso la fusione, che toglie all'oro la forma di moneta, e può anche avvenire senza bisogno di fusione, quando l'oro-moneta viene conservato (tesoreggiato) o ridotto ad ornamenti personali. Difficilmente la legge riesce efficace nel vietare tali trasformazioni, e specialmente nel vietare la fusione della moneta, poichè mancherebbe la possibilità di accertare se una verga d'oro derivi dalla fusione di moneta o da fusione di altri oggetti d'oro, o direttamente dal minerale di recente scavato.

Si presentano, pertanto, chiari i mezzi a cui bisogna ricorrere per mantenere sano il regime monetario monometallico: bisognerà fare in modo che da metallo-moneta a metallo-merce sia libero il passaggio, così che si possa con la massima facilità convertire questo in quello e viceversa.

A convertire il metallo-moneta in metallo-merce, quando ciò sia conveniente, provvede in ogni caso il tornaconto dei privati; nè lo Stato, che organizza il sistema monetario, ha ragione di impedire questa conversione. Ha invece ragione di impedire che altri conii questa moneta, arrogandosi una delle sue prerogative e mettendo in pericolo la fiducia dei cittadini nella stessa moneta, fiducia che determina la tranquilla attuazione degli scambi. Pertanto in un sistema monometallico la zecca è sempre aperta a chi voglia trasformare in moneta il proprio oro-merce. In alcuni Stati questo servigio è gratuito e il presentatore d'oro riceve una quantità di moneta perfettamente uguale alla quantità di oro presentato; in altri Stati si richiede un piccolo compenso per la spesa sostenuta nella coniazione.

Abbiamo fin qui presentato, s'intende, una situazione relativamente semplice, poichè abbiamo supposto un mercato chiuso, del tutto isolato dagli altri mercati; altrimenti, avremmo dovuto consi-

derare non soltanto la trasformazione dell'oro-moneta in oro-merce (e viceversa) ma anche l'entrata e l'uscita dell'oro negli scambi con l'estero. Nella realtà bisogna tener conto anche di questi scambi — e lo faremo in seguito —, come pure del fatto che alcuni paesi non hanno miniere d'oro o d'argento, e devono acquistare da altri paesi i metalli preziosi.

b) *La moneta sussidiaria.* - Accanto alla moneta-tipo, base del sistema monetario, sussistono altre categorie di moneta. Come abbiamo rilevato, il metallo prezioso è stato adottato come moneta anche per il requisito dell'alto valore specifico; una piccola quantità di metallo prezioso riceve in cambio una grande quantità di altra merce. Ma, come abbiamo accennato, occorre anche provvedere per i piccoli scambi: alle massaie che vanno a fare la spesa abbisognano monete di piccolo taglio. La moneta aurea non si può praticamente coniare in dimensioni tali da avere un piccolo potere d'acquisto. Si pensi, per esempio, che una moneta d'oro da un grammo rappresenta, secondo il nostro sistema monetario attuale, un valore di circa 13 lire: se fosse coniata una moneta d'oro del valore di una lira, peserebbe meno di otto centigrammi: sarebbe un disco così sottile che si piegherebbe, o così minuscolo che si perderebbe facilmente. Appunto per questa ragione per i piccoli scambi si sostituisce alla moneta d'oro una moneta costituita da un metallo di minor valore specifico: accanto alla moneta aurea abbiamo le monete d'argento, di nichelio, di bronzo. Di mano in mano che si va dagli scambi di media entità a quelli di minima entità, si passa dal metallo prezioso (l'oro) al metallo semi-prezioso (l'argento) e ai metalli di minor valore come il nichelio e il bronzo.

Queste monete sussidiarie di norma non hanno lo stesso requisito della moneta tipo, cioè l'uguaglianza del potere d'acquisto come merce e come moneta. Altrimenti bisognerebbe organizzarne la circolazione come si fa per l'oro. E prescindendo dal fatto che la spesa di coniazione, minima per l'oro in confronto al valore della moneta, non sarebbe più tale per il bronzo, si urterebbe sempre nella difficoltà, che illustreremo parlando del bimetallismo, di evitare le conseguenze dei mutamenti dei rapporti di prezzo dei diversi metalli.

La moneta sussidiaria ha un potere d'acquisto maggiore come moneta che come merce. Ma, nonostante ciò, essa conserva la fidu-

cia del pubblico, perchè lo Stato si impegna a cambiarla — su richiesta — in moneta-tipo, e ne mette d'altronde in circolazione la quantità strettamente necessaria. La domanda continua di queste monete, che si sogliono coniare in quantità appena sufficiente ai bisogni quotidiani, fa sì che esse vengano accettate alla pari con la moneta aurea, benchè il loro valore intrinseco sia notevolmente inferiore al valore monetario. Inoltre esse non esercitano la funzione di mezzo di accumulazione della ricchezza (che fra poco illustreremo) come la moneta aurea, ma soltanto quella di mezzo di scambio. Ciascuno le trattiene presso di sè breve tempo, appunto perchè esse occorrono a soddisfare i bisogni correnti.

c) *La moneta fiduciaria e la carta-moneta.* - La moneta metallica aurea (moneta-tipo) non è sufficiente o non è comoda per gli scambi economici di alto ammontare. Nelle società moderne, col crescere della popolazione, con l'ingrandirsi delle imprese, col concentramento della popolazione in grandi città, la mole dei singoli scambi ha finito col giungere talvolta a limiti tali, che occorrerebbe versare per l'acquisto dei beni quintali o tonnellate di moneta aurea (così, per esempio, per l'acquisto di un grande palazzo in un centro cittadino). Per transazioni di questo genere, mancando una merce-moneta di valore specifico intrinseco maggiore di quello dell'oro, si è escogitato il pagamento per mezzo di simboli rappresentativi della moneta aurea. Chi acquista un palazzo consegna al venditore biglietti di banca o, più spesso, gli trasferisce mediante un semplice assegno bancario la proprietà della sua moneta depositata in precedenza presso una banca. La merce intermediaria è sempre la moneta-tipo, in regime monetario sano, ma ad essa subentra materialmente un simbolo che la rappresenta.

A questi simboli — biglietti di banca, assegni, ecc. — si dà il nome di moneta *fiduciaria,* essendo la loro circolazione fondata appunto sulla fiducia che al detentore risulti possibile cambiarli in moneta metallica-tipo nella quantità espressa dal valore dei simboli stessi. La loro utilità è solo convenzionale; la materia di cui sono costituiti ha un'utilità così trascurabile che può dirsi in pratica nulla.

Fra di essi ha particolare importanza il biglietto di banca, non solo perchè gli altri simboli succitati finiscono in generale coll'essere titoli di credito rappresentativi di biglietti di banca, ma anche e sopratutto perchè, nelle moderne società, il biglietto di banca ha ca-

rattere di *mezzo legale dei pagamenti*: la sua accettazione come moneta è resa obbligatoria dalla legge.

In circostanze speciali il biglietto di banca può perdere la sua convertibilità in oro, pur conservando il carattere di mezzo legale dei pagamenti: allora esso non è più moneta *fiduciaria* e non possiede una capacità d'acquisto rispetto alle merci eguale a quella posseduta dalla quantità di oro originariamente rappresentata: l'equivalenza aurea del biglietto di banca — che diviene in tal modo *carta-moneta* — oscilla in dipendenza di circostanze che chiariremo più avanti, tra le quali predomina la quantità di biglietti esistente in circolazione, e può praticamente annullarsi.

Possono divenire carta-moneta anche altri mezzi di pagamento privi di utilità propria, come i biglietti di Stato, emessi per lo più in tagli di piccolo valore, per servire come moneta sussidiaria.

228. — Descritte le forme principali in cui la moneta si presenta, ci conviene di tornare all'esame delle funzioni caratteristiche di essa.

Abbiamo già detto essere la moneta la merce intermediaria degli scambi e la misura dei valori: queste funzioni assumono un particolare aspetto se, invece di scambi attuali di cui si considerano i prezzi, si tratta di scambi che sono avvenuti nel passato o che dovranno avvenire nel futuro. Le valutazioni di bilancio delle società anonime, le quali servono tra altro a determinare l'utile della gestione, riflettono, almeno in parte, scambi avvenuti nel passato (costo degli impianti, ecc.) e sono perciò complesse e di delicata interpretazione, poichè vengono in esse riuniti, e confrontati, scambi avvenuti effettivamente in diversi momenti e in diverse condizioni economiche. Si trovano invece esempi di scambi futuri in tutti i contratti che avranno adempimento in un futuro più o meno lontano; in essi si indicano prezzi di beni che non sono ora disponibili e si determinano obbligazioni scadenti in avvenire. Così in un mutuo. Io presto, ad esempio, cento mila lire ad un imprenditore affinchè le impieghi nella sua industria. Questa somma corrisponde oggi ad un certo complesso di beni e di servigi; l'imprenditore può acquistare un dato ammontare di macchinari, di materie prime, ecc., o di determinati servigi. Ma alla scadenza del mutuo restituirà semplicemente cento mi-

la lire, che potranno avere un potere d'acquisto in merci o in servigi molto diverso da quello attuale.

Alla funzione di mezzo intermediario per gli scambi futuri, propria della moneta, è connessa quella di strumento per l'accumulazione del risparmio. Come sappiamo, il risparmio è la sottrazione di beni al consumo presente per il soddisfacimento di bisogni futuri: esso avviene dunque, in ultima analisi, in beni, ma trova spesso la sua prima espressione in moneta. Un industriale, ad esempio, che fabbrica stoffe e copra il costo della sua produzione con la vendita dei soli nove decimi di essa, ha un margine di profitto pari a un decimo della produzione, margine che egli può destinare in tutto o in parte a risparmio; egli però non metterà da parte la stoffa, bensì tramuterà in moneta, con la vendita, questo decimo della produzione ed accumulerà la moneta. Il suo risparmio pertanto avrà un'espressione monetaria e potrà anche essere ceduto ad altri con facilità, in prestiti di consumo o di produzione.

Affinchè la moneta possa efficacemente servire da strumento per l'accumulazione del risparmio e per la valutazione di beni futuri, è necessaria una certa stabilità dei prezzi: se questa manca, avvengono spostamenti di ricchezza dai creditori ai debitori, o viceversa.

Gli sconvolgimenti monetari del periodo bellico e di quello postbellico sono, a tal riguardo, singolarmente istruttivi. Non soltanto i paesi che hanno abbandonato la convertibilità dei biglietti in oro, ma anche quelli che l'hanno mantenuta, hanno subìto forti oscillazioni dei prezzi. Nel 1920 il livello medio dei prezzi in grosso negli Stati Uniti (paese in regime di moneta aurea) superava del 121% quello del 1913; in Italia (paese in regime di carta moneta) lo superava del 580%. Oggi (1934) il livello dei prezzi in grosso negli Stati Uniti (caduti in regime di carta moneta) è superiore soltanto del 7% a quello del 1913 e in Italia (dov'è stato instaurato il regime aureo ed è stato approssimativamente mantenuto) del 170%. Esprimendo nella medesima moneta (lire attuale = 0,27 centesimi della lira prebellica la quale equivaleva a centigrammi 29,032 d'oro fino) i prezzi italiani del 1913, del 1920 e del 1934, troviamo che il livello medio dei prezzi in grosso nel 1920 superava dell'83% quello del 1913, nel 1934 è inferiore ad esso del 29%. Ciò significa che il potere d'acquisto dell'oro rispetto alle merci in grosso nel 1920 era quasi dimezzato rispetto a quello del 1913 in Italia (e più che dimezzato

negli Stati Uniti); mentre nel 1934 è notevolmente maggiore che nel 1913 così in Italia come negli Stati Uniti (dove l'indice dei prezzi tradotto in moneta aurea risulta inferiore del 36% al livello del 1913).

Oscillazioni così profonde in così breve tempo rappresentano un fenomeno assolutamente eccezionale; però l'oscillare dei prezzi non è l'eccezione, bensì la regola, nella storia; la stabilità dei prezzi, infatti, non si è mai avuta. Le conseguenze di tali oscillazioni sono specialmente importanti per le classi dei debitori e dei creditori. Chi, ad esempio, avesse contratto un debito ipotecario di 30.000 lire venti anni or sono (cioè nel 1914), si troverebbe oggi in un certo senso alleviato. Questa somma rappresentava allora una certa quantità di beni o servigi, ad esempio una certa quantità di grano. Oggi il prezzo del grano, espresso nella moneta corrente, è notevolmente maggiore di quello che era venti anni addietro: il nostro debitore si libererà così oggi con una quantità di grano minore di quella che il creditore avrebbe potuto acquistare nel momento in cui fu contratto il prestito: attraverso il tempo, la diminuzione del potere d'acquisto della moneta ha avvantaggiato il debitore e danneggiato il creditore. Se invece il debito fosse stato contratto dieci anni or sono (cioè nel 1924), il debitore si troverebbe fortemente svantaggiato, e il creditore avvantaggiato per l'aumento avvenuto nel potere d'acquisto della moneta.

Inconvenienti di questo genere sono gravemente nocivi per la formazione del risparmio e per l'economia delle imprese, le quali abitualmente ricorrono al credito per ottenere almeno una parte dei capitali necessari alla produzione. Ad eliminarli sono attualmente rivolti gli sforzi di uomini di studio e di uomini di Stato, i quali ricercano — finora con scarso successo — i mezzi atti ad assicurare una certa stabilità del potere d'acquisto della moneta.

Per l'adempimento delle varie funzioni, che abbiamo fin qui enumerato, la legge rende obbligatoria per tutti l'accettazione della moneta in soddisfacimento dei propri crediti. Definita rigorosamente e controllata dallo Stato nella sua circolazione, la moneta assume pertanto il carattere di mezzo legale dei pagamenti e diviene giuridicamente « strumento liberatorio ».

229. — Bisogna evitare l'errore di confondere i due concetti di *moneta* e *ricchezza,* errore che può sorgere dalla considerazione del

fatto che in tutti gli scambi si hanno espressioni di prezzo in moneta. In realtà la ricchezza è rappresentata da tutti i beni che servono a soddisfare i nostri bisogni. La moneta è un bene in quanto serve anch'essa a soddisfare nostri bisogni: l'oro, l'argento, il nichelio, il bronzo, metalli adoperati come moneta, hanno tutti una utilità propria, possono servire, cioè, a soddisfare qualche bisogno indipendentemente dalla funzione che loro affidiamo di merce intermediaria degli scambi, e come tali hanno un prezzo, che possiamo esprimere in funzione di un altro bene qualsiasi. Costituisce invece una ricchezza *sui generis* la massa dei biglietti di banca e degli altri simboli rappresentativi della moneta metallica, perchè la sua utilità è puramente fondata su convenzioni, cadendo le quali (si pensi ad esempio alle conseguenze della rivoluzione russa sul potere d'acquisto del rublo imperiale), o mancando la possibilità di applicarle(si pensi ad un naufrago che approda col portafoglio rigonfio di biglietti di banca in un'isola deserta), l'utilità stessa si annullerebbe.

L'oro che viene usato a scopo monetario è soltanto una *piccola* frazione della ricchezza nazionale. Si può ritenere che questa ascenda in Italia a 300-400 miliardi di lire: l'oro metallico tenuto dalla Banca d'Italia non arriva invece ai sette miliardi di lire, cioè al 2% di tale ricchezza.

C) *La quantità della moneta e il livello dei prezzi.*

230. — Fra i prezzi delle merci e dei servigi e la quantità complessiva di moneta in circolazione esistono relazioni cui abbiamo già avuto occasione di accennare. Cercheremo ora di chiarire queste relazioni.

Bisogna distinguere i fattori monetari dai fattori extra-monetari della formazione dei prezzi. La ragione di scambio fra due beni A e B può variare per circostanze inerenti ad A o per circostanze inerenti a B. Se per esempio A è il frumento e B il carbone, uno scarso raccolto di frumento tenderà ad aumentare il prezzo di questa merce espresso in carbone, un copioso raccolto a diminuirlo; lo sfruttamento di nuove ricche miniere di combustibile tenderà ad abbassare il prezzo del carbone espresso in frumento, un lungo sciopero di minatori a rialzarlo.

Se dati più beni, A, B, C, ecc., assumiamo uno di essi come moneta, per esempio B, diremo fattori monetari dei prezzi quelli inerenti alla domanda od offerta di B, fattori non monetari quelli inerenti alla domanda od offerta degli altri beni.

Supponiamo, assunto un certo bene come moneta, di avere un listino di prezzi di mille merci diverse, e per semplicità immaginiamo che siano dati per tutte le merci i prezzi per chilogrammo. Supponiamo inoltre di avere a disposizione una certa somma di moneta: per esempio cinque mila lire, con le quali riusciamo, sulla base di quel listino di prezzi, ad acquistare un chilogramma di ciascuna delle merci date, ossia mille chilogrammi in tutto. Esaminiamo ora il rapporto 5000: 1000 tra il prezzo totale pagato e la quantità totale acquistata. Se avessimo comperato mille chilogrammi di frumento questo rapporto ci avrebbe dato il prezzo del frumento. Ma abbiamo acquistato un chilogrammo di ciascuna delle mille merci differenti: perciò evidentemente il rapporto non esprime il prezzo di una determinata merce, bensì il prezzo medio per chilogramma di quel determinato assortimento di merci. Poichè gli scambi avvengono in realtà singolarmente fra una certa frazione della somma posseduta ed una certa quantità (un kg) di ciascuna merce, il nostro rapporto non è che una sintesi teorica di ciò che in realtà avviene; ed ha un significato a condizione che noi acquistiamo effettivamente un kg di ciascuna di quelle mille merci.

Il concetto di prezzo medio, o di livello medio dei prezzi, che è fondamentale per lo studio dei fenomeni monetari, si presta anche ad una inversione, la quale ci fornisce il potere d'acquisto della moneta rispetto al complesso delle merci. (La opportunità di considerare il complesso delle merci, o per lo meno un ampio assortimento di esse, deriva evidentemente dal fatto che la moneta è il mezzo intermediario di tutti gli scambi).

Il reciproco del prezzo di A in B (essendo B la moneta) esprime, come sappiamo, il prezzo della moneta in termini di A: per es., se il prezzo di 1 chilogrammo di pane è di due lire, il prezzo della lira in pane è di 0,50 (mezzo chilogrammo); se il prezzo del carbone è di cento lire la tonnellata, il prezzo della lira espressa in carbone è pari a 1:100 (ossia 1:100 di tonnellata). Analogamente, l'inverso del rapporto soprascritto, ossia 1000:5000 = 0,200 esprime il prezzo medio della lira in termini di merci. In cambio di ciascuna lira, abbiamo

quantità diverse delle diverse merci, ma tali che dividendo la quantità totale ottenuta per la quantità di lire cedute troviamo di aver ricevuto duecento grammi di merci, in media (cioè 0,2 kg essendo il chilogrammo l'unità di misura delle merci), in cambio di ciascuna unità di moneta. Prima avevamo un rapporto che ci dava il prezzo delle merci in moneta; ora abbiamo il rapporto che ci dà il prezzo (o potere d'acquisto) della moneta in merci. Questo rapporto varia evidentemente in funzione dell'elenco delle merci scelte e delle quantità acquistate di ciascuna di esse.

In pratica il livello medio dei prezzi viene misurato col metodo dei numeri indici: anzitutto si calcolano i numeri indici dei prezzi di varie merci in un'epoca rispetto ai prezzi di un'altra epoca assunta come riferimento; poi si calcola una media di questi numeri indici, che costituisce appunto l'indice del livello medio dei prezzi di quel dato assortimento di merci.

Non essendo possibile conoscere i prezzi di tutte le merci esistenti sul mercato, si scelgono in pratica le merci più significative e di maggiore importanza economica, e si riferisce poi, estensivamente, il numero indice ottenuto al complesso delle merci che sono oggetto di scambio nel mercato.

231. — Per renderci conto delle influenze monetarie sul livello dei prezzi, ci conviene semplificare le condizioni reali, supponendo un paese dove non sia in circolazione che un'unica moneta, cioè la moneta tipo. E' una semplificazione ammissibile, perchè le altre monete non sono in realtà che surrogati della moneta tipo: surrogati per i piccoli pagamenti (moneta sussidiaria) e surrogati per i grossi pagamenti (moneta fiduciaria). In questo paese ipotetico in cui vige il tipo monetario aureo abbiamo una domanda e una offerta di oro, le quali concorrono a determinare il prezzo dell'oro, che è nel tempo stesso merce intermediaria degli scambi e merce adoperata per uso industriale, ossia per la fabbricazione di gioielli, orologi, braccialetti, ecc. La domanda d'oro che esiste su questo mercato effettivamente si divide in due parti, corrispondenti ai due usi del metallo. Se supponiamo che fra il mercato dell'oro merce e quello dell'oro moneta ci sia libero passaggio, cioè che l'oro possa trasformarsi da merce in moneta mediante la coniazione e, viceversa, da moneta in merce mediante la fusione o la smonetazione o mediante il semplice tesoreggiamento, pos-

siamo senza inconvenienti sommare le due domande (come abbiamo fatto nella figura 15) poichè l'oro merce e l'oro moneta si surrogano a vicenda. La domanda di oro tende a restringersi quando il prezzo dell'oro in merci aumenta, e tende ad espandersi quando il prezzo dell'oro diminuisce, sempre, s'intende, a parità di ogni altra condizione. Possiamo esprimere il prezzo dell'oro in un certo assortimento di merci oppure, per maggiore comodità, in una merce importante e di largo consumo come è il grano.

Insieme alle curve della domanda segniamo ora la curva dell'offerta. Per ragioni note l'offerta tende a variare in senso contrario a quello in cui varia la domanda; cioè al crescere del prezzo cresce anche l'offerta: quanto più grano, ad esempio, è possibile ottenere in cambio di un grammo d'oro, tanto più oro affluisce sul mercato — a parità di ogni altra condizione — per il cambio col grano.

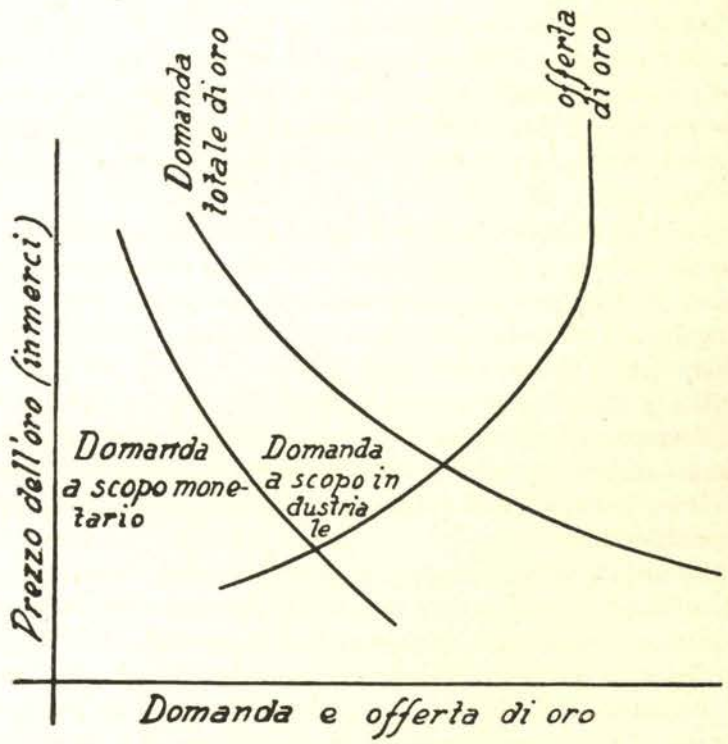


Fig. 15

L'offerta, che soddisfa alla duplice domanda dell'oro, si divide in oro di nuova estrazione e in oro già esistente sul mercato. Il primo è fornito dalle miniere, e l'offerta è limitata tecnicamente dalla capacità di produzione di esse; il secondo è tratto dalla provvista esistente: per quanto riguarda l'oro in verghe, ecc. l'offerta è limitata solo dalla quantità esistente; per quanto riguarda l'oro lavorato (gioielli, ecc.) è limitata dal valore aggiunto alla materia prima mediante la lavorazione e da altre circostanze.

Definite la domanda e l'offerta, il prezzo dell'oro espresso in merci che è il reciproco del livello medio dei prezzi delle merci, corrisponde all'ordinata del punto d'incrocio della curva d'offerta con la curva di domanda dell'oro.

232. — Ora dobbiamo renderci conto delle circostanze che influiscono sulla domanda e sull'offerta, perchè, come al solito, questa rappresentazione schematica non è che una traduzione semplificata dei fatti, utile per intenderli, ma non sufficiente per spiegarne le cause.

Ci conviene sopratutto fermarci sulla domanda di oro-moneta. (L'offerta di oro dipende naturalmente dal costo di produzione del metallo prezioso, e la domanda di oro a scopi industriali dipende dai gusti degli individui).

Quanto più abbondanti sono gli scambi che si svolgono su un mercato, tanto più grande, a parità di ogni altra circostanza, è la quantità di moneta che occorre per svolgerli. Se la popolazione raddoppiasse, e il tenore di vita rimanesse invariato, raddoppierebbe all'incirca anche la quantità degli scambi: occorrerebbe cioè doppia quantità di pane, lana, cotone, carbone, ecc. Una prima circostanza che influisce sulla domanda di moneta è dunque la quantità degli scambi che si svolgono, la quale dipende a sua volta dalla quantità degli abitanti che ha il mercato e dal maggiore o minore benessere di cui questi godono.

Ma, oltre il volume degli scambi, influisce sulla domanda di moneta un'altra circostanza, cioè la velocità di circolazione della moneta. La moneta passa da una persona (fisica o giuridica) all'altra per effetto degli scambi: supponiamo che ogni volta che una persona riceve una moneta la trattenga presso di sè in media per un mese: la moneta nel corso di un anno servirà allora dodici volte allo scambio. Se invece ogni persona che riceve una moneta la trattiene soltanto 15 gior-

ni in media, la moneta nel corso di un anno servirà a 24 scambi; cioè con la stessa quantità di moneta si opererà una quantità doppia di scambi. Si definisce appunto come velocità di circolazione della moneta il numero di scambi che vengono compiuti in media con ciascuna unità di moneta nel corso di un anno. Per misurare tale velocità di circolazione, si deve dividere il valore complessivo degli scambi per l'ammontare di moneta in circolazione. Se in un certo paese si sono operati in un anno scambi per 300 miliardi, mediante l'intervento di una quantità di moneta pari a 15 miliardi, ciascuna moneta ha dovuto essere adoperata in media venti volte.

Dire che la quantità degli scambi e la velocità di circolazione della moneta influiscono sulla domanda di moneta (la quale d'altra parte è correlativa al livello dei prezzi), significa dire che il livello dei prezzi è legato, attraverso i due elementi suddetti, alla quantità di moneta esistente nel mercato: questa, a sua volta, è anche dipendente dalla offerta di oro.

233. — Dopo aver affermato che vi è una relazione fra i quattro elementi: quantità di moneta esistente, sua velocità di circolazione, volume degli scambi, livello dei prezzi, cercheremo di dare una forma precisa a questa relazione.

Per semplificare il problema supponiamo un mercato dove non si scambino altro che merci, eliminando tutti gli scambi di servigi. Possiamo allora ricondurre tutti gli scambi alla stessa unità di misura, quali si siano le merci scambiate, ad esempio al chilogrammo. Esprimiamo i prezzi delle merci scambiate nella moneta tipo, che — sempre per semplicità — supponiamo sola in circolazione nel nostro ipotetico mercato.

Indichiamo col simbolo M la quantità di moneta esistente. Questa serve come mezzo intermediario degli scambi di molte merci. In una unità di tempo, ad esempio in un anno, siano scambiate le quantità q_1, q_2, q_3..... delle varie merci. Indichiamo il prezzo unitario per chilogrammo di ciascuna di queste merci con p_1, p_2, p_3.... ecc.

Possiamo considerare gli scambi avvenuti nell'anno da due aspetti: dal punto di vista della quantità fisica (peso) e dal punto di vista economico (valore). Il peso complessivo, che chiameremo Q, non è altro che la somma delle quantità scambiate delle singole merci, $Q = q_1 + q_2 + q_3 + \ldots$, cioè quello che si suole chiamare «volume

degli scambi». Il valore complessivo P delle merci scambiate è dato dalla somma dei prodotti delle quantità scambiate delle singole merci per i rispettivi prezzi, cioè: $P = p_1 q_1 + p_2 q_2 + p_3 q_3 + ...$ La grandezza P indica la somma complessiva che hanno pagato i compratori e ricevuto i venditori delle merci scambiate, ossia la somma di tutti i pagamenti eseguiti.

Abbiamo già visto che la velocità di circolazione della moneta è uguale al quoziente tra il valore complessivo degli scambi e il valore complessivo della moneta esistente nel mercato: chiamando V tale velocità di circolazione, possiamo scrivere: $V = P : M$. Questa relazione può anche mettersi sotto la forma $P = M V$.

Il livello medio dei prezzi nel nostro ipotetico mercato corrisponde ad una media dei prezzi delle varie merci, e poichè queste sono scambiate in quantità differenti, lo faremo corrispondere alla media aritmetica ponderata dei prezzi, dando come peso a ciascun prezzo la quantità di merce scambiata. Indichiamo con p questa media ponderata dei prezzi delle singole merci, che assumiamo a rappresentare il livello medio dei prezzi. E':

$$p = (p_1 q_1 + p_2 q_2 + p_3 q_3 + ...) : (q_1 + q_2 + q_3 + ...).$$

Nella precedente formola, il numeratore rappresenta la somma dei prodotti dei prezzi delle singole merci per le quantità scambiate; non è dunque altro che il valore totale degli scambi P. Il denominatore rappresenta la somma delle quantità delle merci scambiate, ossia Q. Possiamo dunque scrivere più brevemente: $p = P : Q$, e quindi: $P = p Q$.

Siamo ora in possesso di due differenti relazioni, le quali entrambe ci definiscono P, cioè: $P = M V$; $P = p Q$.

Poichè due quantità uguali ad una terza sono uguali fra loro, le precedenti relazioni ci consentono di scrivere l'altra seguente: $M V = p Q$, che ci rappresenta appunto la relazione cercata fra le quattro variabili sulle quali si è fermata la nostra attenzione all'inizio del ragionamento.

234. — Questa così detta «equazione degli scambi» indica che non possiamo stabilire una relazione soltanto fra la quantità di moneta in circolazione e il livello dei prezzi, relazione che semplicemente potremmo esprimere in questo modo: quanto più moneta circola, tanto

meno merce essa acquista unitariamente; che dobbiamo invece tener conto anche degli altri elementi indicati nella equazione. Non è esatta, pertanto, la così detta teoria quantitativa della moneta, nella sua forma più semplice — che ha ormai un valore puramente storico —, secondo la quale il livello dei prezzi è proporzionale alla quantità di moneta esistente (raddoppiando, per esempio, la quantità di moneta in circolazione, raddoppia anche il livello generale dei prezzi).

La nostra equazione ci mostra come influiscano gli altri due fattori: la velocità di circolazione della moneta ed il volume degli scambi. Supponiamo che la quantità di moneta esistente sul mercato raddoppi, ma ciascuno, invece di trattenere, come al solito, la moneta per 15 giorni in media, la tenga in media per 30 giorni. In tal caso la moneta, pur essendo raddoppiata, circola con velocità dimezzata e il livello generale dei prezzi rimane il medesimo (se Q non varia). Inversamente, se la velocità di circolazione raddoppia, con una quantità di moneta dimezzata si può operare la stessa somma di scambi senza alterazione del livello dei prezzi.

Supponiamo ancora che sul mercato raddoppi la quantità di moneta in circolazione, ma raddoppino anche la popolazione, i suoi bisogni, gli scambi. In questo caso (rimanendo invariata V) l'influenza dell'aumento della massa monetaria sul livello dei prezzi sarà nulla, perchè totalmente neutralizzata dall'aumento della quantità degli scambi.

Il livello dei prezzi varia, dunque, proporzionalmente alla quantità della moneta esistente solo quando la velocità di circolazione della moneta e la quantità degli scambi si mantengono immutate. E' equo riconoscere che queste condizioni approssimativamente sussistevano — per non brevi intervalli di tempo — quando la teoria quantitativa della moneta veniva formulata nella sua espressione più semplice ed incompleta. E' anche equo riconoscere che fra le tre variabili M, V e Q, dalle quali dipende il livello dei prezzi, M è in un certo senso la più elastica. La quantità di moneta circolante (specialmente se cartacea) può essere aumentata indefinitamente, mentre la velocità di circolazione trova presto un limite e la quantità degli scambi lo trova ancor più presto perchè limitata dalla disponibilità di beni. Perciò la teoria quantitativa, anche nella sua meno rigorosa forma originaria, ammonisce che l'indefinita moltiplicazione dei mezzi di paga-

mento tende a determinare un indefinito rialzo del livello medio dei prezzi.

235. — Aggiungiamo ora alcune osservazioni sulle relazioni tra le variabili considerate nell'equazione degli scambi.

Quanto alla velocità di circolazione della moneta, è da osservare che l'impiego della moneta come mezzo di accumulazione del risparmio tende a diminuirla in quanto una parte della moneta esistente viene così sottratta alla funzione intermediaria degli scambi: in altri termini la sua velocità di circolazione si annulla (o meglio si abbassa, perchè la sottrazione è temporanea). Una circostanza che concorre a determinare la maggiore o minore sottrazione di moneta dalla funzione intermediaria è la maggiore o minore fiducia che si ha nella moneta stessa. Se si teme che in un avvenire più o meno prossimo la moneta perda una parte della sua capacità d'acquisto, essa non viene immobilizzata nei forzieri o sepolta nei salvadanai, ma viene rimessa al più presto possibile in circolazione da chi la riceve. Se oggi, per esempio, io posso acquistare con mille lire due vestiti, e prevedo che la moneta si svaluti, così che tra un mese o tra un anno (quando ne avrò bisogno) potrei acquistare con mille lire soltanto un vestito, mi affretterò a spendere le mille lire per eseguire subito il duplice acquisto, sebbene esso non corrisponda ad un mio bisogno immediato.

Questo fenomeno si manifesta allo stadio acuto in regime di rapida e continua emissione di moneta cartacea, quale si è avuto durante e dopo la guerra nei paesi belligeranti. Avviene in questo caso una così rapida diminuzione del potere d'acquisto della moneta che chiunque possiede moneta cerca di liberarsene al più presto acquistando beni: la velocità di circolazione aumenta allora di molto. Così è avvenuto in Russia, in Austria, in Germania e in altri paesi quando si stampavano biglietti a getto continuo ed il potere d'acquisto della moneta diminuiva di giorno in giorno: nell'equazione dello scambio crescevano M e V; dovendo mantenersi l'uguaglianza tra i due membri dell'equazione e non potendo aumentare durevolmente Q, finiva col crescere p più che proporzionalmente ad M.

Consideriamo ora la situazione inversa. Si preveda, cioè, che in un avvenire non lontano con la stessa quantità di moneta si possa acquistare merce in maggiore quantità che attualmente. (La nostra lira, ad esempio, dall'estate del 1926 in poi ha avuto un potere d'ac-

quisto di mano in mano crescente). Se io con mille lire posso acquistare oggi un vestito, ma prevedo che fra un mese o fra un anno ne potrò comperare due con la stessa somma, cerco, se posso, di ritardare l'acquisto. Invece di essere rimessa subito in circolazione, la moneta ristagna così nelle casse e nei portafogli, e si ha quindi una diminuzione della sua velocità in circolazione. Ne segue, anche indipendentemente dalla riduzione di M, una riduzione di p, riducendosi Q solo in minore proporzione e in parte transitoriamente.

In generale, quando la velocità di circolazione diminuisce (od aumenta), fermi rimanendo i due fattori M e Q, discende (o sale) il livello generale dei prezzi. Possiamo citare un esempio di una diminuzione di V che ha determinato una diminuzione di p senza contemporanee notevoli variazioni di M e Q. Dopo il discorso di Pesaro (agosto 1926) del Capo del Governo si verificò, per l'azione di fattori psicologici, una sensibile riduzione della velocità di circolazione della moneta. Mentre molti, in Italia e fuori, erano prima convinti che la lira italiana dovesse continuare a svalutarsi, quel discorso invece fece prevedere un'intensa azione di governo per la rivalutazione della lira, e capovolse la previsione del pubblico, inducendolo ad accumulare quei biglietti di cui fin allora aveva cercato di sbarazzarsi al più presto. In conseguenza di questa riduzione di V, anche il livello dei prezzi diminuì sensibilmente, mentre non variavano molto la quantità di moneta in circolazione e la quantità degli scambi.

Vediamo ora quali sono gli effetti di una variazione della quantità degli scambi. Questa può dipendere, come abbiamo accennato, da una variazione quantitativa della popolazione o da un mutamento nel tenore di vita (maggiore o minore benessere) o dall'una e l'altra circostanza insieme.

Supponiamo ferme la quantità e la velocità della moneta in circolazione; se aumenta la quantità degli scambi, dovrà diminuire il livello generale dei prezzi affinchè sussista l'uguaglianza fra i due membri dell'equazione. Infatti, se la popolazione o il benessere individuale aumentano, e la quantità della moneta resta immutata, si deve con questa sopperire ad una quantità maggiore di scambi: la moneta viene sempre più ricercata, e per conseguenza — ove non aumenti la velocità di circolazione — diminuiscono i prezzi.

Il contrario tende ad avvenire nelle ipotesi opposte.

Soltanto per comodità di ragionamento si può supporre che varii

uno solo dei quattro fattori espressi nella equazione degli scambi, altri due restando inalterati e variando il quarto in conseguenza della variazione del primo.

Nella realtà le cose vanno diversamente. Ogni variazione di un fattore determina, attraverso molteplici interdipendenze, la variazione degli altri: per esempio, come abbiamo accennato, l'espansione rapida e continua della circolazione monetaria tende ad accrescere anche la velocità di circolazione, e in un primo tempo tende ad accrescere il volume degli scambi.

Ma anche per altri riguardi la realtà differisce dalle nostre ipotesi. Abbiamo supposto che esista una sola specie di moneta in circolazione e che si scambino soltanto merci. Invece, esistono diverse specie di moneta e di suoi surrogati in circolazione, e si scambiano non solo merci ma anche servigi, beni immobili, titoli di credito, ecc. Circa i vari mezzi di pagamento basti ricordare, fra i diversi titoli di credito, gli assegni bancari i quali hanno origine da un deposito eseguito presso una banca, e possono, con successive girate, sostituire la moneta come mezzo di pagamento in più scambi. Per tenere conto di tutte le categorie dei mezzi di pagamento, nel primo membro della equazione invece di segnare la sola quantità di moneta metallica-tipo moltiplicata per la sua velocità di circolazione possiamo mettere la quantità complessiva dei diversi mezzi di pagamento moltiplicata per la velocità media ponderata, (ma nella pratica tale quantità e tale velocità riescono difficilmente accertate). E' molto meno semplice, invece, uscire dall'altra ipotesi (che si scambino solo merci), la quale ci ha permesso di porre in evidenza la quantità degli scambi: trattandosi sempre di merci, abbiamo supposto di poterle esprimere tutte in una stessa unità di misura (chilogrammo). Ciò diviene impossibile se consideriamo insieme merci e servigi, ed in più altre forme di beni (per esempio gli immobili, i titoli) che non si prestano a tale sintesi. L'ostacolo si può aggirare, ma non superare, trasformando le equazioni in modo da sostituire al livello dei prezzi p ed al volume degli scambi Q un indice del livello dei prezzi e un indice del volume degli scambi (riferiti ad un anno base). Omettiamo di sviluppare qui tali metodi, ritenendo sufficiente il nostro semplice schema a far intendere le relazioni fondamentali tra i fenomeni considerati.

D) *I sistemi monetari bimetallici.*

236. — Nello studio dei caratteri della moneta-tipo non abbiamo considerato l'ipotesi che vi siano contemporaneamente, in un certo paese, più monete-tipo costituite di metalli diversi. Sebbene attualmente il sistema monetario bimetallico sia soltanto un ricordo storico per alcuni paesi, un'aspirazione insoddisfatta per altri, è utile accennare ai caratteri di questo sistema, che non solo è astrattamente concepibile, ma è stato anche concretamente attuato in epoca non lontana.

Per semplicità di espressione, consideriamo un sistema fondato sui tipi monetari aureo ed argenteo, con un rapporto di valore tra i due metalli, nel quale tanto la moneta d'oro quanto quella d'argento abbiano illimitata accettazione negli scambi e vengano coniate senza limiti dallo Stato, a richiesta di chiunque ceda il metallo alla zecca.

Ci chiediamo anzitutto quali vantaggi, veri o supposti, abbiano ispirato un siffatto sistema monetario. Si può spiegare facilmente che un paese preferisca quale base monetaria l'oro, ed un altro l'argento, se il primo è produttore d'oro ed il secondo d'argento, o se nel primo prevalgono scambi di gran valore e nel secondo invece scambi di modesto valore. Ma a prima vista riesce invece difficile intendere perchè si assumano simultaneamente due metalli diversi come basi del sistema monetario.

Lo scopo del bimetallismo è quello di attenuare le variazioni del livello dei prezzi, evitandone violente oscillazioni dovute a fattori monetari. Supponiamo, per chiarire il concetto, un paese monometallista che abbia come moneta tipo l'oro. Se si scoprono e si sfruttano nuovi giacimenti auriferi, la produzione dell'oro aumenta rapidamente e ne deriva un rapido accrescimento della quantità di moneta esistente. Se, com'è normale, non aumenta con la stessa rapidità il complesso dei bisogni del paese, e la quantità degli scambi varia quindi assai poco, tende a manifestarsi in breve tempo un forte rialzo del livello dei prezzi, con turbamento delle economie delle aziende produttive e delle economie familiari. Se, invece, le miniere d'oro esistenti si vanno esaurendo, mentre il paese si trova in un periodo d'intenso sviluppo economico, e quindi d'incremento degli scambi, il livello dei prezzi tende a discendere fortemente in breve tempo, con ripercussioni non meno dannose.

L'esperienza fatta da un canto nelle epoche della scoperta di nuove miniere d'oro, dall'altro nei periodi in cui la produzione aurea andava declinando, ha suscitato il desiderio di rimediare a questi inconvenienti. Si è considerato che, se invece di fondare il sistema monetario su un solo metallo prezioso lo si fonda su due, le oscillazioni dei prezzi debbono risultare minori, perchè è improbabile che si scoprano contemporaneamente nuove miniere d'oro e d'argento atte ad aumentare fortemente la massa monetaria esistente, come pure è improbabile che si abbia simultaneamente una forte restrizione nella produzione di entrambi i metalli per simultaneo esaurimento delle miniere.

Poichè nel sistema bimetallico tanto l'oro quanto l'argento servono per la coniazione della moneta tipo, la legge definisce l'unità monetaria in termini dell'uno e dell'altro metallo: stabilisce cioè quale sia il rapporto di peso tra le due monete di diverso metallo e di ugual valore nominale, procurando di adottare, per tale rapporto, la stessa ragione di scambio esistente nel mercato fra i due metalli. Supponiamo che in cambio di un grammo d'oro si ottengano sul mercato quindici grammi d'argento; se lo Stato assegna alla moneta di venti franchi d'oro il peso di 5 grammi, assegnerà contemporaneamente alla moneta da venti franchi d'argento il peso, quindici volte maggiore, di 75 grammi.

237. — All'inizio le cose vanno bene. Si conia una certa quantità di moneta, secondo i bisogni del mercato, parte in oro e parte in argento. Le proporzioni comparative di monete d'oro e di monete di argento che vengono coniate dipendono dalla disponibilità dell'uno e dell'altro metallo, dalle condizioni della loro produzione, dalla consuetudine di adoperare l'uno o piuttosto l'altro in rapporto all'ammontare dei singoli scambi, e nel tesoreggiamento, dalla domanda dei due metalli per scopo industriale; varieranno pertanto da tempo a tempo e da luogo a luogo.

Il sistema funzionerebbe perfettamente come un sistema monometallico se la ragione di scambio fra l'oro e l'argento rimanesse sempre costante, se cioè sul mercato dei metalli preziosi si ottenessero sempre quindici grammi di argento in cambio di un grammo d'oro. Ma nella realtà la ragione di scambio fra i due metalli, come la ra-

gione di scambio fra due altre merci qualsiasi, tende a variare continuamente nel tempo in funzione della domanda e dell'offerta.

Ad esempio, la scoperta di una nuova miniera d'argento, od altra circostanza atta ad accrescere la produzione, cagiona una maggiore offerta d'argento sul mercato e quindi una alterazione nella ragione di scambio di questo metallo rispetto all'oro. Se prima bastavano quindici grammi d'argento metallico per ottenere in cambio un grammo d'oro metallico, dopo ne occorreranno, per esempio, sedici. Intanto il rapporto di valore stabilito dalla legge tra oro ed argento nella definizione dell'unità monetaria, cioè la ragione di scambio tra oro monetato e argento monetato, rimane costante nella misura di uno a quindici. Ne deriva, poichè nel sistema bimetallico la zecca è sempre aperta ai possessori di oro come a quelli d'argento, che il possessore di argento ha tutta la convenienza di farlo coniare per approfittare del maggior potere d'acquisto della moneta argentea in confronto al metallo argento; e il possessore di oro coniato ha tutta la convenienza a scambiarlo, sul mercato dei metalli, con argento che poi farà coniare, conseguendo un sensibile guadagno. Attraverso questo processo, una certa quantità di argento merce si tramuta in argento moneta, una certa quantità d'oro moneta si tramuta in oro merce. Nella circolazione monetaria cresce la proporzione dell'argento.

Il processo continua fino a quando, col modificarsi del rapporto tra l'offerta di oro e l'offerta d'argento nel mercato dei metalli, la ragione di scambio ritorna a quel livello che è stato, per così dire, cristallizzato idealmente nella definizione dell'unità monetaria nei due metalli e materialmente nella coniazione delle monete dei due tipi. Si ristabilisce così l'equilibrio iniziale.

La ragione di scambio fra i due metalli preziosi tende dunque a mantenersi intorno al livello originario di 15 a 1 mercè il meccanismo regolatore costituito dal libero passaggio di entrambi i metalli dallo stato di merce a quello di moneta. Ma ciò avviene solo a condizione che le oscillazioni della ragione di scambio non siano molto forti ed avvengano ora in un senso ora nell'altro, cioè che nel mercato dei metalli ora tenda a crescere, ora tenda a diminuire il prezzo dell'argento espresso in oro. Se invece accade quello che è avvenuto negli ultimi trent'anni del secolo decimonono, se cioè si ha una continua esuberanza dell'argento in confronto all'oro, il meccanismo regola-

tore continua ad agire finchè uno dei due metalli — in questo caso l'oro — non è completamente eliminato dall'uso monetario. A poco per volta esce dalla circolazione tutto l'oro e rimane in circolazione solamente l'argento; si giunge così ad un regime monometallico argenteo.

I Governi che in tali condizioni hanno voluto mantenere il bimetallismo, ad un certo punto, per frenare l'esodo dell'oro dalla circolazione, hanno sospeso la coniazione dell'argento, in modo da evitare ulteriori immissioni di questo metallo nella circolazione monetaria. Poichè una certa quantità di moneta è richiesta per i bisogni dello scambio, essi sono riusciti così ad evitare che l'oro uscisse completamente dalla circolazione. Ma in tale modo hanno mantenuto il bimetallismo soltanto di nome, non di fatto, poichè le monete d'argento rimaste in circolazione, di mano in mano che diminuiva il prezzo dell'argento espresso in oro, venivano ad avere un potere di acquisto sempre maggiore come moneta in confronto a quello che avevano come merce; perdevano così il requisito dell'uguaglianza dei due poteri d'acquisto, carattere fondamentale della moneta-tipo, e divenivano di fatto, se non di diritto, monete sussidiarie. Nei paesi bimetallisti della Lega monetaria latina lo scudo d'argento (5 lire, 5 franchi), che in origine era stato moneta-tipo genuina, dopo la sospensione della sua coniazione era divenuto appunto, economicamente, una semplice moneta sussidiaria. L'unica vera moneta-tipo era quella aurea: il bimetallismo esisteva solamente di nome.

L'esperienza sembra dimostrare che lo scopo di attenuare le influenze delle variazioni dell'offerta e della domanda dei metalli preziosi sui prezzi delle merci e dei servigi, mediante l'adozione del duplice tipo monetario, non può essere raggiunto in pratica, perchè dopo un certo tempo si finisce col ricadere nel monometallismo. In seguito alle vicende del bimetallismo nel secolo decimonono, la maggior parte degli Stati aveva finito con l'adottare il monometallismo aureo, e vi era poi tornata nel dopoguerra, dopo le perturbazioni del periodo bellico.

Il processo che abbiamo visto svolgersi nel sistema bimetallico, cioè l'espulsione della circolazione di un metallo monetato e la permanenza in circolazione dell'altro, quello di minor pregio, non è che un caso particolare della così detta legge di Gresham, che si suole enunciare così: la moneta cattiva scaccia quella buona. Generalmente

avviene che quando si hanno in circolazione due specie di moneta delle quali una ha un potere d'acquisto, come merce, maggiore dell'altra, si preferisce adoperare negli scambi la moneta di minor potere d'acquisto e tesoreggiare la moneta di maggior potere d'acquisto; in modo che finisce col restare in circolazione la sola moneta di minor pregio.

E) *La moneta fiduciaria*

238. — Le nozioni già date circa la moneta fiduciaria e la carta moneta meritano di essere approfondite. I biglietti di banca costituiscono infatti, nella economia odierna, il mezzo normale di pagamento, e l'istituto bancario preposto alla emissione, supremo regolatore del credito, è uno degli organi più importanti della vita economica nazionale.

Alla sua origine, il biglietto di banca è un certificato di deposito di una certa quantità di metallo prezioso, o di moneta-tipo, eseguito presso una banca incaricata della semplice custodia. Il detentore del certificato, che può anche non essere il primo depositante, poichè il certificato medesimo è trasferibile, ha diritto, presentandolo alla banca, a ricevere in cambio la moneta metallica corrispondente. Dalla «fiducia» riposta nella banca dai detentori dei biglietti deriva il nome di moneta «fiduciaria» ad essi attribuito.

Con la circolazione del biglietto la moneta metallica depositata nelle casse della banca viene trasmessa da una persona all'altra senza essere materialmente spostata. Si evita così l'onere materiale dello spostamento, che nei grossi scambi diventerebbe penoso, ed il rischio di perdita inerente. Ma d'altra parte il detentore del biglietto può, quando voglia, ritirare la moneta metallica corrispondente.

239. — Attraverso il tempo tali caratteri della moneta fiduciaria si trasformano gradualmente in modo radicale. Il banchiere, che da principio tiene gelosamente custodita nelle sue casse la moneta metallica affidatagli, per essere pronto a restituirla ad ogni richiesta — allo stesso modo in cui ancor oggi una banca conserva i titoli e og-

getti preziosi affidatile in deposito a custodia — constata che una parte dei detentori dei biglietti non si presenta a chiedere il rimborso alla banca, perchè una parte dei biglietti emessi surroga permanentemente il metallo nella circolazione monetaria. E' più comodo, infatti, servirsi come mezzo di pagamento dei biglietti anzichè della moneta metallica; quando non venga meno la fiducia nella capacità della banca a mantenere i suoi impegni, il biglietto può circolare indefinitamente in luogo della moneta metallica. Non solo chi impiega la moneta come mezzo di scambio, ma anche chi l'adopera come mezzo di accumulazione del risparmio, spesso preferisce la carta al metallo, perchè i biglietti sono più facili a custodirsi, occupano poco spazio e si possono trasportare con estrema facilità.

D'altro canto, mentre una parte dei possessori di biglietti si presenta a ritirare oro, affluiscono alla banca altri possessori di oro a depositarlo, così che le variazioni dei fondi aurei depositati presso la banca rimangono normalmente contenute entro limiti abbastanza ristretti.

Accertato, sulla base dell'esperienza, un massimo oltre il quale la domanda di oro depositato normalmente non sale, ed un corrispondente minimo della consistenza dei depositti aurei, il banchiere è tratto a considerare che almeno una parte di questo minimo, invece di restare inerte nei forzieri, normalmente potrà essere prestato ad interesse senza pericolo e con vantaggio suo e dei depositanti. E quindi riduce le sue riserve auree ad un livello inferiore a quello che sarebbe necessario per rimborsare tutti i biglietti in circolazione, mantenendole però ad un limite prudenzialmente superiore a quello della massima richiesta di rimborsi normalmente prevedibile. In tal modo il banchiere diviene insieme intermediario del credito e creatore di nuovi mezzi di pagamento: raccoglie moneta metallica rilasciando certificati di deposito, che circolano come moneta, e provvede nel medesimo tempo ad un parziale impiego della somma raccolta rimettendo così in circolazione una frazione di essa; ne deriva un aumento della circolazione dei mezzi di pagamento.

L'impiego delle somme depositate elimina il costo della custodia e frutta un interesse, che viene in parte ceduto al depositante, allettato così maggiormente a dare al banchiere la disponibilità del suo risparmio. «In parte», abbiamo detto, e non completamente, perchè il banchiere deve anzitutto coprire il costo sopportato (per la rac-

colta del risparmio, per la custodia di esso, la ricerca degli investimenti, per la perdita di una frazione delle somme prestate) e perchè inoltre il banchiere persegue una rimunerazione (profitto) per la sua funzione. Attraverso la concorrenza si determina il saggio dei profitti dei banchieri.

Si giunge così, attraverso un cammino di cui abbiamo solo delineato schematicamente i tratti, alla fase attuale della emissione dei biglietti di banca. Oggi, per esempio, la Banca d'Italia ha in circolazione biglietti per circa 13 miliardi di lire, mentre come riserva ha circa 6,5 miliardi di oro: la circolazione è dunque coperta dall'oro press'a poco per la metà del suo ammontare. Il biglietto di banca, in tali condizioni, può ben chiamarsi «moneta fiduciaria», poichè viene accettato dal pubblico in pagamento in quanto sussiste la fiducia non semplicemente nella veracità e fedeltà del depositario (che attesti di avere ricevuto l'oro, di conservarlo e di essere pronto a restituirlo alla presentazione del biglietto), bensì particolarmente nella sua capacità di mantenere una riserva aurea sufficiente per convertire in metallo i biglietti che vengano a tale scopo presentati.

Questa generale fiducia poggia sul buon funzionamento di tutta la complessa organizzazione del sistema del credito.

240. — Data l'importanza assunta nell'economia moderna dalla emissione dei biglietti di banca, è ben comprensibile che essa sia controllata dallo Stato e venga affidata in generale ad un solo istituto bancario: il quale però in molti paesi non è un vero e proprio organo dello Stato, ma un organo parastatale, dotato di larga autonomia, che lo pone in grado di meglio adempiere la sua delicata funzione.

Le banche d'emissione di solito sono molto prudenti nella determinazione del rapporto fra riserva aurea ed ammontare dei biglietti in circolazione. Se l'esperienza dimostra, per esempio, che è necessaria e sufficiente una copertura aurea del 30 per cento, si suole fissare per legge, o nello statuto della banca, una copertura minima del 40 per cento, allo scopo di dare maggior garanzia ed ispirare maggior fiducia ai portatori dei biglietti.

L'emissione dei biglietti non corrispondenti alla quantità di oro tenuta dalla banca in deposito avviene in modi diversi (come si può desumere dai bilanci degli istituti di emissione), ma fra questi modi

sono specialmente frequenti quelli dello «sconto di cambiali» e della «anticipazione» su determinati titoli di credito. (*)

L'emissione dei biglietti che avviene nei modi ora indicati prende anche il nome di emissione «per conto del commercio», in contrapposto all'altra forma, anormale e pericolosa, della emissione «per conto dello Stato». Possiamo chiarire con un esempio il meccanismo della detta emissione.

Un industriale vende una partita di merce ad un commerciante grossista, concedendogli di pagare a termine: riceve perciò dal grossista, in cambio della merce, una promessa di pagamento (cambiale) che scade, per esempio, tre mesi dopo la consegna della merce. La dilazione del pagamento permette al grossista di concedere a sua volta, nel rivendere la merce al commerciante al minuto, un pagamento prorogato in relazione al graduale assorbimento della merce da parte dei consumatori. Supponiamo ora che l'industriale, come di solito avviene, abbia bisogno di moneta per proseguire le sue operazioni produttive: egli ricorrerà al credito, ossia chiederà ad una banca che gli sconti il suo effetto. La banca anticiperà il pagamento versando all'industriale una somma, che, accresciuta dell'interesse puro per un periodo di tre mesi (o meno, se intanto è passata una parte del periodo stesso) e dell'adeguata quota di assicurazione contro il rischio di perdita della somma anticipata, corrisponde all'ammontare dell'effetto. Se la banca alla quale l'industriale si è rivolto è l'istituto di emissione, o se — in caso diverso — la banca provvede a riscontare l'effetto presso l'istituto d'emissione, i biglietti ricevuti dall'industriale costituiscono un'aggiunta alla preesistente circolazione monetaria.

Non molto dissimile è il caso della anticipazione su buoni del Tesoro, altri titoli di rendita pubblica, titoli privati, ecc. La Banca non riceve oro in cambio dei biglietti, bensì riceve come garanzia della restituzione della somma anticipata titoli di credito emessi dallo Stato o da enti di sicura solvibilità: la sua anticipazione è di norma alquanto inferiore al valore nominale ed al prezzo corrente (corso di borsa) dei titoli ch'essa riceve in garanzia.

(*) Ci riferiamo esplicitamente alla emissione dei biglietti di banca, e non alla emissione dei biglietti di Stato, i quali, dove esistono — in Italia per es. vi erano, fino a pochi anni fa, biglietti da L. 5 e da L. 10 —, costituiscono moneta sussidiaria, adeguata ai bisogni dei piccoli scambi ed emessa in quantità relativamente modesta.

L'emissione di biglietti per conto del commercio, mentre da principio aveva un'importanza secondaria, ha finito gradualmente col diventare la forma più importante di emissione. Quando essa venga compiuta accortamente, con severa scelta dei titoli di credito ammessi allo sconto (o all'anticipazione), la banca è sicura di avere la restituzione dei biglietti emessi (alla scadenza della cambiale od al termine fissato nella operazione di prestito conclusa): il titolo di credito gliene dà affidamento. Nel caso specifico della cambiale, se l'operazione è stata fatta a ragion veduta, la banca sa che la somma anticipata dovrà essere restituita dal debitore, il quale normalmente potrà far onore al suo impegno appunto in conseguenza del rapporto economico già avuto col primo creditore: nel precedente esempio, la vendita compiuta dall'industriale dà origine ad una successiva vendita che permette al debitore (grossista) di coprirsi: la merce venduta dall'industriale costituisce quindi, economicamente se non giuridicamente, la garanzia dei biglietti emessi dalla banca.

F) *Il corso forzoso.*

241. — Che cosa accade se l'emissione dei biglietti contro titoli di credito viene eccessivamente moltiplicata? Lo sconto di cambiali rappresenta un'operazione sana se si tratti di scambi di merci che corrispondono ai bisogni normali del mercato. Ma supponiamo che il grossista continui ad acquistare merci e le immagazzini in attesa di un aumento di prezzo, o che l'industriale continui a produrre merce e la rivenda fittiziamente a suoi rappresentanti i quali la depositino nei magazzini. In questi casi la garanzia reale viene a ridursi, perchè si accumulano merci che non trovano sbocchi nel mercato — essendo disponibili in quantità superiore alla domanda — oppure li trovano solo a costo di un grande ribasso dei prezzi, atto a stimolare la domanda.

I biglietti esuberanti ai bisogni della circolazione tendono a ritornare alla banca per il cambio in oro, specialmente se l'esuberanza stessa dell'emissione suscita qualche dubbio sulla futura capacità della banca a far fronte ai propri impegni. Se la circolazione dei biglietti è stata molto gonfiata, può avvenire che ad un certo punto la banca non sia più in grado di cambiare in oro quelli che le vengono presentati, oppure ritenga pericoloso continuare nel cambio, perchè

la sua riserva aurea si va rapidamente riducendo, in proporzione maggiore di quella in cui si riduce la circolazione col rientrare dei biglietti, e quindi diminuisce continuamente il rapporto fra l'ammontare della riserva aurea e quello della circolazione dei biglietti. (*)

Ad un'analoga situazione può condurre l'emissione di biglietti per conto dello Stato. Supponiamo che, per lo scoppio di una guerra, lo Stato chieda alla banca anticipazioni in forma di biglietti: esso naturalmente s'impegna a restituire in futuro le somme ricevute; ma l'impegno non ha, in generale, una scadenza fissa; nè può avere, quando siano superati certi limiti, alcuna seria garanzia economica. Se la guerra si prolunga e lo Stato ha scarsa possibilità di sopperire alle spese di guerra con le entrate tributarie e col ricavo di prestiti pubblici, si moltiplicano le richieste di mezzi di pagamento da parte dello Stato alla banca, la quale gli fornisce nuovi biglietti, aumentando così di mano in mano la quantità in circolazione.

In ogni modo — si tratti d'incauta emissione per conto del commercio o si tratti invece di emissione di biglietti per conto dello Stato — è fatale che la banca, vedendo diminuire le riserve auree per le richieste di cambio in oro dei biglietti, o prevedendo la possibilità di tale diminuzione, domandi al Governo l'istituzione del corso forzoso, cioè la dispensa alla banca stessa dall'obbligo del cambio dei biglietti in oro. I biglietti allora seguitano ad avere «corso legale»: rimane obbligatoria la loro accettazione come mezzi di pagamento, senza alcun limite di somma; ma essi non sono più tramutabili in oro, presso la banca d'emissione, al valore nominale. Il rapporto di fiducia, originariamente fondato sulla piena copertura dei biglietti in circolazione e successivamente sulla capacità della banca a soddisfare le richieste di conversione con una parziale copertura, viene a cessare del tutto.

242. — Questo stato di cose tende a determinare una svalutazione del biglietto, cioè una diminuzione della sua capacità di acquisto,

(*) Per esempio, se in un primo tempo si ha una circolazione di biglietti di 10 miliardi di lire ed una riserva aurea di 5 miliardi, la copertura aurea è del 50 per cento. Rientrato alla banca, in cambio di oro, un quarto dei biglietti, la circolazione è ridotta a 7,5 miliardi, cioè appunto di un quarto; ma la riserva aurea è ridotta a 2,5 miliardi, cioè della metà; e la copertura è scesa al 33,3 per cento, ossia è diminuita di un terzo.

sia rispetto alle merci ed ai servigi, sia in particolare rispetto all'oro; onde si ha il fenomeno dell'aggio, che è appunto la differenza percentuale fra una somma monetaria in biglietti svalutati e la somma di moneta aurea ad essa equivalente: se, per esempio, occorrono 110 lire carta per avere 100 lire oro (o quella somma di monete auree estere, p. es. franchi francesi, che ad esse equivale), si suol dire che l'aggio è del 10 per cento.

Ma il biglietto di banca, pur avendo, come semplice pezzo di carta, una utilità praticamente nulla, non perde necessariamente — in regime di corso forzoso — tutta la sua capacità d'acquisto. Ci richiamiamo a questo proposito alle precedenti spiegazioni circa l'equazione degli scambi. Se supponiamo che ivi M rappresenti una circolazione monetaria cartacea, invece che aurea, tutto il ragionamento corre ugualmente. Il livello dei prezzi (e quindi il potere d'acquisto della moneta rispetto alle merci) dipenderà dall'ammontare della circolazione monetaria, dalla velocità di circolazione della moneta, dal volume degli scambi. Secondo che la circolazione cartacea è più o meno esuberante ai normali bisogni, secondo che la fiducia o la sfiducia nella futura restaurazone del cambio in oro ne rallenta o ne accelera la circolazione, e secondo altre circostanze atte ad influire sui vari fattori ora ricordati, l'aggio potrà essere alto, basso e talora nullo o perfino negativo.

Se lo Stato ha ricorso in misura relativamente moderata alla banca di emissione, può ben accadere che esso, riassestate le finanze ed ottenuti avanzi effettivi nel bilancio, si trovi in grado di restituire alla banca, a poco per volta, i biglietti ricevuti in anticipazione. Oppure, se la quantità esuberante di biglietti in circolazione era stata emessa dalla banca per conto del commercio, può darsi che essa riesca con la restrizione del credito (*) ad adeguare la quantità di moneta cartacea in circolazione ai normali bisogni degli scambi. Si preparano in tal modo le condizioni (aumento del potere d'acquisto della carta moneta) per un ritorno alla convertibilità dei biglietti di banca in oro secondo il

---

(*) Di mano in mano che vengono pagati alla scadenza gli effetti, e quindi tornano alla banca i biglietti, questi non vengono rimessi in circolazione nella medesima quantità: la banca sconta nuovi effetti per un minore ammontare complessivo. E' strumento di questa politica creditizia il rialzo del saggio dello sconto ufficiale, di cui tratteremo nel prossimo capitolo.

precedente rapporto di parità che era praticamente venuto meno con l'istituzione del corso forzoso.

Talvolta però l'eccesso dell'emissione dei biglietti raggiunge proporzioni vastissime, ed il potere d'acquisto della carta moneta, via via decrescendo, tende a ridursi a zero. In questi casi è praticamente impossibile rifare all'inverso tutto il cammino della svalutazione; e quando non si giunge al completo annullamento di valore della unità monetaria ed alla conseguente creazione di una nuova unità monetaria, si rende necessario — per ristabilire il cambio dei biglietti in oro — riconoscere e consolidare la svalutazione monetaria con la determinazione di una nuova equivalenza aurea inferiore all'antica.

243. — Nell'Europa postbellica abbiamo avuto esempi di tutti tre i casi: ritorno all'antica parità, svalutazione completa ed abbandono della vecchia moneta, arresto e consolidamento della svalutazione.

a) L'esempio caratteristico del ritorno all'antica parità ci è dato dal Regno Unito, che alla fine della guerra aveva la sterlina svalutata abbastanza fortemente e nel 1925 è riuscito a stabilire nuovamente l'antica equivalenza aurea. Al principio del 1920 in cambio di cento sterline carta si avevano soltanto 65 sterline oro; ma lo Stato britannico era uscito dalla guerra vincitore, il paese era ancora ricco, l'organizzazione politica si manteneva abbastanza solida, e quindi lo Stato potè adeguare di mano in mano le proprie entrate alle spese, procurarsi poi un'eccedenza di entrate e fino dai primi anni successivi alla guerra iniziare il rimborso alla Banca d'Inghilterra delle anticipazioni ricevute. Di mano in mano che si restringeva la circolazione, diminuiva anche la velocità di circolazione, perchè tutti cercavano di conservare i biglietti per approfittare del futuro potere d'acquisto maggiore: la diminuzione della quantità di moneta in circolazione e la diminuzione della velocità di circolazione concorsero a determinare un ribasso del livello dei prezzi ed una rivalutazione della sterlina di fronte all'oro, fino a permettere la restaurazione della convertibilità. Nel settembre del 1931 la sterlina è tornata in regime di corso forzoso e di svalutazione rispetto all'oro, ma per effetto di fattori internazionali che qui sarebbe prematuro discutere (specialmente ritiri di oro da parte di risparmiatori stranieri che avevano depositato i capitali in Inghilterra).

b) Fra i paesi che hanno avuto una svalutazione totale della moneta ricordiamo anzitutto la Germania.

Il marco tedesco valeva, prima della guerra, 1,234 lire italiane di allora (cioè 4,526 lire attuali). Le continue emissioni di carta moneta del periodo bellico portarono il marco, alla fine della guerra, ad un valore in oro press'a poco pari alla metà del valore nominale. Se la Germania avesse allora cercato di sanare le finanze pubbliche e di portare le entrate al di sopra delle spese, avrebbe forse potuto fermare la svalutazione del marco. Ma ciò non avvenne: la situazione politica instabile non consentì al Governo di procedere con energia all'assestamento del bilancio. Le emissioni di biglietti continuarono e la moneta continuò a svalutarsi; si giunge a dare cento marchi-carta per un marco oro, poi mille, poi diecimila, e così via precipitando finchè alla fine del 1923 occorreva dare 1000 miliardi di marchi carta per un marco oro. Una simile riduzione del potere di acquisto del marco carta significava in pratica il suo annullamento. Nè si poteva sperare, ormai, in una energica azione del Governo diretta a conseguire, mediante inasprimento d'imposte e riduzione di spese, avanzi di bilancio sufficienti a rimborsare la banca: restringendosi la circolazione, il potere d'acquisto del marco sarebbe andato aumentando, e quindi il residuo debito dello Stato si sarebbe accresciuto in valore reale, divenendo in breve schiacciante. Sarebbe poi bastato l'annuncio di un tale proposito per far tesoreggiare i marchi carta in attesa della rivalutazione, con grave intralcio agli scambi e violenta perturbazione dei prezzi.

Tutti i debiti dello Stato espressi in marchi carta erano divenuti equivalenti ad una minuscola somma di marchi oro; praticamente lo Stato si era liberato da tutti i debiti contratti per il finanziamento della guerra e per le spese del dopoguerra. Senza scrupoli, esso tagliò i ponti tra il passato e l'avvenire e stabilì una nuova moneta: il «marco rendita», trasformato poi (1924) in una moneta equivalente al vecchio marco. Fu così ricostituita da capo l'organizzazione monetaria: al biglietto, cui si era giunti, da cento bilioni (1 bilione = 1000 miliardi) di marchi carta fu sostituito il biglietto da cento marchi.

All'interno del paese la svalutazione monetaria determinò gravi danni, per il rapido rivolgimento cagionato nelle posizioni comparative delle varie economie individuali e aziendali. E rimasero irreparabilmente rovinati coloro che all'estero avevano accettato pagamenti in

marchi carta, accumulandoli nella speranza di una rivalutazione: si calcolano a miliardi di marchi oro le perdite subite negli Stati Uniti e in altri paesi da questi accumulatori di marchi carta, i quali facevano assegnamento sulla potenza economica della Germania, senza pensare che la rivalutazione di una moneta cartacea così fortemente svalutata era praticamente impossibile.

Anche altri paesi — l'URSS, l'Austria, l'Ungheria, ecc. — hanno dovuto giungere a questo fallimento completo; nè avrebbero potuto fare diversamente, dato l'enorme ammontare dei biglietti che erano stati emessi in regime di corso forzoso.

244. — *c*) Fra le due soluzioni estreme, cioè la svalutazione completa e sostituzione di una nuova moneta all'antica, e la rivalutazione completa della moneta in circolazione, v'è una soluzione intermedia: quella che si è adottata nella maggior parte dei paesi ex-belligeranti europei, — principali fra questi l'Italia, la Francia e il Belgio —, i quali hanno potuto evitare alle loro monete una fine disastrosa come quella del marco e del rublo, ma hanno dovuto stabilire una parità monetaria aurea inferiore all'antica.

Questi paesi avevano emesso durante e dopo la guerra moneta cartacea in grande quantità: ma avendo saputo gli Stati aggravare opportunamente la pressione tributaria ed avendo inoltre ottenuto dai cittadini larghe sottoscrizioni ai prestiti, si è reso possibile fermare la svalutazione e stabilizzare poi la moneta.

In Italia, per esempio, da 2700 milioni di moneta cartacea in circolazione alla vigilia della guerra si era arrivati nel 1921 ad una circolazione di ventidue miliardi, cioè otto volte quella di anteguerra: non essendo aumentata la quantità degli scambi (che era anzi diminuita in confronto all'anteguerra per l'impoverimento del paese) era naturalmente salito il livello dei prezzi. Col 1921 fu arrestata la emissione di carta moneta. Se la velocità di circolazione fosse rimasta immutata, il livello dei prezzi avrebbe dovuto gradualmente stabilizzarsi: si sarebbe costituito cioè un nuovo equilibrio, diverso da quello di anteguerra. Di fatto, invece, negli anni dal 1921 al 1926, indipendentemente da aumenti della circolazione, bastava che si verificassero fatti politici od economici atti a determinare sfiducia nella moneta, perchè aumentasse la velòcità di circolazione di questa e crescesse in conseguenza il livello dei prezzi: per esempio, dalla sola notizia che gli

Stati Uniti e l'Inghilterra non volevano rinunciare al rimborso dei debiti interalleati derivò una sfiducia nei biglietti, un aumento della velocità di circolazione, un rialzo dei prezzi (si prevedeva che il rimborso avrebbe reso necessaria una nuova emissione di carta moneta). Chi non aveva fiducia nella moneta italiana se ne sbarazzava acquistando merci e servigi, oppure convertendola in altre monete (dollari, sterline, ecc.) o in titoli di credito espressi in moneta estera. Sopratutto per gli acquisti di tale merce sui generis (moneta estera convertibile in oro, o titoli equivalenti) si verificò nel 1925-1926 la fuga dall'Italia della lira — come si era già avuta la fuga del marco dalla Germania, del franco dalla Francia — con un peggioramento continuo dell'equivalenza aurea della lira. Come gli altri Governi, anche quello italiano fu allora costretto a fare qualche cosa di più che semplicemente arrestare la emissione di biglietti (in Italia infatti fino dalla fine del 1921 la emissione di biglietti era stata arrestata e poi gradatamente ridotta, sia pure con oscillazioni e transitori rigonfiamenti). Per impedire la svalutazione della lira rispetto alle merci e rispetto all'oro, dovuta sopratutto a cause psicologiche, occorreva affermare decisamente il proposito di rivalutare e stabilizzare la moneta. E ciò fece il Capo del Governo nel memorabile discorso di Pesaro (agosto 1926). Eliminate le cause psicologiche svalutatrici e migliorata la situazione delle riserve auree (già depauperate dalla guerra e dalle necessità della difesa dei cambi), la lira carta riacquistò una parte del suo precedente valore e venne poi stabilizzata, resa cioè convertibile in oro, ad un livello che in confronto alla parità prebellica è il più alto (27, 28 centesimi, ossia 1:3,6661) fra quelli raggiunti dagli Stati ex-belligeranti dell'Europa continentale. Questo risultato è tanto più notevole in quanto l'Italia — paese relativamente povero — aveva avuto, durante la guerra, alcune provincie invase dal nemico ed era uscita dal conflitto in condizioni economiche e politiche tutt'altro che rassicuranti: il Belgio e la Francia — paesi relativamente ricchi — hanno arrestato le loro monete sulla china discendente ad un livello più basso di quello della lira.

Riportare la lira, mediante una progressiva restrizione della circolazione, alla sua primitiva parità aurea sarebbe stato estremamente difficile ed avrebbe arrecato assai più danni che vantaggi. Si sarebbero profondamente turbate tutte le relazioni economiche, ormai adattate (o in via di adattamento) alle mutate condizioni monetarie; e certa-

mente non sarebbero state ripristinate le vecchie posizioni, perchè, in generale, non vengono avvantaggiati dalla deflazione, cioè dalla riduzione della circolazione e dalla conseguente rivalutazione monetaria, coloro stessi che sono stati danneggiati dall'inflazione, cioè dall'espansione della circolazione e dalla conseguente svalutazione monetaria. La deflazione ripara, in piccola parte, le vecchie ingiustizie, ma ne crea molte nuove.

245. — Nei diversi paesi, prima di restaurare la convertibilità dei biglietti in oro si sono dovute preparare certe condizioni. Si è dovuto anzitutto persuadere il pubblico che lo Stato non avrebbe più avuto bisogno di ricorrere alla banca d'emissione chiedendole anticipazioni: per ciò occorreva, come sopra abbiamo rilevato, raggiungere l'equilibrio del bilancio pubblico attraverso il sacrificio dei cittadini e talora riformare lo statuto della banca di emissione, per togliere allo Stato il potere di chiedere anticipazioni alla banca stessa o ridurlo entro dati limiti. Qualche paese, come la Germania, ha operato tali riforme sotto la pressione degli Stati ex-nemici interessati al problema delle riparazioni; altri Stati hanno volontariamente limitato la loro possibilità di un ricorso alla banca di emissione,come l'Italia. E' stato inoltre necessario sistemare (attraverso negoziati talvolta lunghi e difficili) i rapporti di debito e credito dello Stato con l'estero, la loro incertezza essendo un elemento di sfiducia nella stabilità delle finanze pubbliche.

La convertibilità dei biglietti in oro secondo un rapporto fisso di valore è stata decretata, così in Italia come in altri paesi, con speciali limitazioni. In Italia, per esempio, un complesso di norme disciplina il commercio delle valute estere, vietando, fra l'altro, le operazioni che non rispondano a reali necessità dell'industria e del commercio o ai bisogni di chi viaggia all'estero. Indipendentemente poi da simili controlli, che hanno carattere temporaneo, sono tuttora in vigore le norme fondamentali — contenute nel decreto legge per la stabilizzazione e in altro decreto ad esso successivo — che limitano molto l'obbligo della banca d'emissione di convertire i biglietti in oro. Anzitutto il cambio non è ammesso se non alla sede centrale della Banca d'Italia (in Roma) e per somme di notevole entità, corrispondenti a 5 chilogrammi di oro fino. In secondo luogo la banca, invece di consegnare in cambio dei biglietti oro monetato od oro in verghe, può consegnare divise auree (ossia titoli di credito o biglietti di banca) su paesi esteri

nei quali sia vigente la convertibilità dei biglietti di banca in oro (per esempio, la Francia). La conversione in divise auree è fatta al corso del cambio stabilito dalla banca (con riferimento alle quotazioni del mercato); questo normalmente dovrebb'essere compreso tra due limiti fissati per legge, che implicano una deviazione non superiore al 0,5% dalla parità aurea. Le perturbazioni economiche e monetarie determinate dalla grande crisi hanno imposto la tolleranza di deviazioni maggiori, che però di fatto non hanno superato il 5%.

246. — Le limitazioni poste nei diversi paesi alla convertibilità dei biglietti hanno lo scopo di impedire che operazioni speculative danneggino la stabilità delle valute. Specialmente nei paesi in cui il biglietto di banca non ha riacquistato il suo antico valore aureo, il pubblico ormai conosce per esperienza i danni della svalutazione monetaria e sa che la convertibilità in oro del biglietto può essere demolita e poi restaurata solo parzialmente. Cosicchè è probabile che, ove si potesse ottenere senza alcuna difficoltà il cambio dei biglietti in oro, molti si varrebbero di questa possibilità non appena sorgesse qualche lieve ostacolo nei rapporti monetari internazionali o nell'andamento della circolazione nel mercato interno: in tali circostanze, una forte quantità dell'oro posseduto dalla banca verrebbe ritirata dai privati e tesoreggiata a guisa di risparmio infruttifero ma sufficientemente stabile e sicuro. Per questa ragione la convertibilità dei biglietti in oro è stata in pratica attuata solo per i pagamenti internazionali, per il cui normale svolgimento è opportuno ricorrere all'oro — moneta internazionale — quale base di ogni valutazione e mezzo concreto per il saldo dei debiti e dei crediti.

Fra tutte le limitazioni stabilite in Italia ed altrove al cambio dei biglietti in oro merita una speciale considerazione la facoltà della banca di consegnare, in cambio dei biglietti, divise estere. Con tale facoltà, il legame del biglietto con l'oro diviene meno stretto di quello che è se il cambio dei biglietti si effettua in monete od in verghe auree. Mentre nel sistema del cambio in verghe auree — invece che in oro coniato — non sorgono veri inconvenienti e sussiste ancora il contatto diretto fra la moneta fiduciaria e l'oro (si possono, cioè, regolare con invii di oro le obbligazioni internazionali), nel sistema del cambio in divise auree chi desidera l'oro deve convertire all'estero in questo metallo il titolo di credito ricevuto dalla banca d'emissione: la

qual cosa, se costituisce da un lato un impedimento pratico non lieve, scema d'altro canto la garanzia dei biglietti in circolazione, poichè la banca di emissione estera non ha, a sua volta, una copertura aurea totale, bensì soltanto una copertura parziale. Il sistema del cambio in divise aveva avuto numerose applicazioni nella restaurazione monetaria postbellica, ma va cadendo rapidamente in abbandono dopo la nuova svalutazione della sterlina e la svalutazione del dollaro, che ne hanno minato le basi.

La grande crisi economica, manifestatasi nel 1929 ed aggravatasi nel successivo triennio, ha scosso violentemente, e in buona parte demolito, la restaurata organizzazione monetaria mondiale.

In pochissimi paesi — Francia, Belgio, Olanda, Svizzera — il biglietto di banca rimane oggi (primavera 1934) convertibile in oro al valore nominale, pure con le accennate limitazioni; in pochissimi altri — Italia, Polonia — si ha di fatto un lieve aggio ma di diritto vige ancora la convertibilità in oro: espressione della volontà di questi paesi di ritornarvi anche di fatto appena possibile. Tra le maggiori potenze economiche, il Regno Unito (settembre 1931), il Giappone (dicembre 1931), gli Stati Uniti (aprile 1933) hanno abbandonato la parità aurea legale e lasciano oscillare l'equivalenza aurea delle loro monete molto al di sotto di essa (nel febbraio del 1934 gli Stati Uniti hanno fissato provvisoriamente una parità aurea che corrisponde a meno di 60 % dell'antica, ma il Presidente è autorizzato ad un'ulteriore riduzione, fino al 50 %). In quasi tutti gli altri paesi l'equivalenza aurea delle monete cartacee è pure oscillante, anche se in taluno si cerca di restringere le oscillazioni e in tal altro di mantenere un'apparenza di stabilità per dissimulare la reale instabilità.

Questo caos monetario non è che una manifestazione, inevitabile, di un vasto disordine determinato sopratutto da profondi contrasti politici ed economici internazionali; qualche chiarimento sulla sua genesi potrà venirci dallo studio, cui ora passeremo, dell'organizzazione monetaria internazionale.

CAPITOLO VIII

—

I cambi esteri e gli scambi internazionali.

A) *I pagamenti internazionali e i cambi esteri.*

247. Poichè tutti i paesi sono legati normalmente fra loro da rapporti economici internazionali, ci conviene abbandonare l'ipotesi del mercato chiuso, finora adottata nello studio schematico dei fenomeni monetari, ed esaminare le conseguenze di tali rapporti sull'economia, in generale, e sulla circolazione monetaria, in ispecie, di un certo paese. Alle condizioni caratteristiche del mercato aperto abbiamo dovuto necessariamente riferirci anche nella precedente trattazione, quando abbiamo fatto qualche cenno di fenomeni reali.

Gli scambi di merci, di servigi, di capitali, che di norma un paese effettua con molti altri paesi, danno origine a regolamenti monetari, compiuti sulla base di quella merce che essendo adottata largamente come mezzo intermediario degli scambi si può anche assumere come moneta internazionale. I sistemi monetari dei popoli di civiltà occidentale hanno in generale base *aurea* (a prescindere dal presente vasto turbamento): è sempre possibile, quindi, passare facilmente da una moneta all'altra. Ogni debito e credito espresso in franchi francesi, franchi svizzeri, fiorini olandesi, ecc., si può tradurre, con l'applicazione di un semplice coefficiente, in un'altra di queste unità monetarie, ciascuna delle quali rappresenta un determinato peso di oro. (In regime di corso forzoso il rapporto di valore dell'unità di carta moneta con l'unità aurea diviene instabile, ma il metallo prezioso serve anche allora come punto di riferimento per qualunque valutazione di debiti e crediti internazionali).

248. — Come vengono modificati i rapporti monetari interni dalle necessità di compiere pagamenti internazionali ? Come riesce ciascun paese a mantenere l'equilibrio monetario ? E' esso sempre provvisto della quantità di oro che gli occorre ?

Per chiarire questi problemi osserviamo in qual modo vengono compiuti i pagamenti internazionali. Vendendo merci all'estero, si

acquistano crediti, che potranno sempre essere espressi in oro; comperando, invece, merci dall'estero, si contraggono debiti, che pure potranno sempre essere espressi in oro. Non è necessario spostare tanto oro che equivalga all'ammontare dei debiti o all'ammontare dei crediti verso l'estero: fino al limite in cui è possibile, si opera la compensazione fra crediti e debiti senza tale spostamento. Così, per esempio, se un industriale italiano acquista nell'India una partita di cotone greggio, contraendo così un debito di 500.000 lire e simultaneamente vende nell'India tessuti di cotone, costituendosi così un credito di 500.000 lire, egli non avrà bisogno di spedire materialmente l'oro corrispondente a 500.000 lire, nè di ricevere dall'India oro per lo stesso ammontare. Poichè il nostro cotoniere ha nell'India un debito ed un credito uguali fra loro, potrà pagare il primo mediante la cessione del secondo, evitando ogni spostamento di oro, che importa spese di trasporto e di assicurazione non indifferenti.

In realtà il processo è meno semplice, perchè è raro che lo stesso individuo abbia debiti e crediti, e per giunta per lo stesso ammontare, verso lo stesso paese estero. Un industriale può avere debiti verso l'India e crediti verso l'Inghilterra; un altro può avere solo debiti verso la Francia, un altro solo crediti verso la Svizzera, ecc. Quindi per attuare la compensazione si richiede tutta una organizzazione complessa, destinata a raccogliere da una parte i crediti, dall'altra i debiti ed a compensare gli uni con gli altri nei limiti del possibile.

V'è in ogni paese un mercato dei titoli di credito internazionali, che si svolge nelle borse: mercato al quale ricorre chi vuole comperare o vendere mezzi di pagamento sull'estero, o «divise estere» come si dice. Chi ha un titolo di credito sull'estero lo vende, direttamente o col tramite di un agente di cambio o d'una banca, a chi dovendo fare un pagamento all'estero ha maggior convenienza a trasmettere, invece di oro, un semplice ordine di pagamento.

Ma è ben difficile che in un dato momento, sommando tutti i crediti e tutti i debiti di un paese verso l'estero si abbia una compensazione perfetta: rimane quasi sempre un certo margine in più od in meno, ossia una eccedenza di crediti o di debiti, che viene saldata mediante uno spostamento di oro. Tuttavia anche questo spostamento può essere evitato mediante la concessione di crediti internazionali tra banchieri e banchieri: così particolarmente quando il paese momentaneamente rimasto con un margine di debito avrà presumibilmente a

breve scadenza un margine di credito atto a permettere la compensazione, che così viene differita.

Se in un paese eccessi di debiti o di crediti verso l'estero si alternano a brevi intervalli di tempo, la massa aurea del paese non riceve variazioni notevoli. Ma se una di tali situazioni si prolunga, se per esempio il paese si trova permanentemente in una situazione di eccesso dei debiti sui crediti (perchè ha importato più di quanto abbia esportato), esso ha bisogno di eseguire, per un periodo di tempo piuttosto lungo, pagamenti verso l'estero in oro. In queste condizioni si esaurisce forse lo stock aureo ?

249. — Considerando l'equazione degli scambi: M V = p Q e limitandoci per semplicità al caso di scambi tra due soli paesi, è facile vedere che ciò non può avvenire ove nessun intralcio sia opposto agli scambi internazionali. Nel paese debitore, con l'esodo dell'oro la quantità di moneta in circolazione M gradualmente diminuisce, o perchè una parte dell'oro esportato viene attinta alla circolazione (se circola effettivamente la moneta metallica tipo) o perchè l'oro viene richiesto alla banca di emissione, la quale ritira dalla circolazione i biglietti corrispondenti. Tende dunque a diminuire il valore del primo membro della equazione degli scambi, e in conseguenza, non essendo direttamente modificata la quantità degli scambi, tende ad abbassarsi il livello generale dei prezzi. Questo effetto è rafforzato dalla normale politica della banca di emissione: essa alla restrizione delle riserve procura di far corrispondere una restrizione maggiore della circolazione dei biglietti, in modo che la copertura percentuale della circolazione non venga diminuita. Se, per esempio, la banca di emissione ha in circolazione biglietti per 10 miliardi e possiede riserve auree per 5 miliardi, e in seguito a pagamenti d'oro verso l'estero vede ridursi le sue riserve a 4 miliardi, cerca normalmente di ridurre la circolazione a 8 miliardi in modo da mantenere al 50 % la copertura.

Consideriamo ora l'altro paese, che avendo un continuo eccesso di crediti sui debiti vede aumentare notevolmente la sua scorta aurea. Una parte almeno dell'oro che affluisce viene portata alla banca di emissione per il cambio in biglietti. Aumenta così la riserva della banca di emissione, ma cresce anche la circolazione monetaria. Se questo processo si prolunga, avviene il contrario di quanto abbiamo visto accadere nell'altro paese, cioè tende a salire il livello dei prezzi.

Dunque: nel paese A che va perdendo oro tende ad abbassarsi il livello dei prezzi; nel paese B, che va ricevendo oro, tende ad innalzarsi il livello dei prezzi. Come influiscono queste condizioni sugli scambi economici fra i due paesi ? Poichè in A i prezzi ribassano, agli abitanti di B (dove invece i prezzi rialzano) conviene sempre più acquistare merci in A; tende quindi ad aumentare l'esportazione da A verso B. E poichè in B i prezzi rialzano, agli abitanti di A (dove i prezzi ribassano) conviene sempre meno acquistare merci in B; tende quindi a diminuire l'importazione da B in A.

Il male porta in se stesso il germe del rimedio: l'eccesso dei debiti sui crediti negli scambi internazionali porta a un deflusso d'oro; questo provoca un ribasso dei prezzi nel paese debitore ed un rialzo in quello creditore, tendendo quindi a modificare e ad eliminare lo squilibrio degli scambi. S'intende che, se a lungo andare si determinasse una prevalenza dei crediti sui debiti in A verso B, cioè una situazione opposta a quella immaginata dianzi, si invertirebbe il processo; l'afflusso di oro in A riporterebbe i prezzi ad un livello più alto, il deflusso di oro da B provocherebbe un ribasso dei prezzi, e si tenderebbe così di nuovo verso l'equilibrio.

Le conclusioni ricavate dall'esempio degli scambi fra due soli paesi possono facilmente estendersi al caso degli scambi fra più paesi.

Attraverso l'afflusso e il deflusso dell'oro, fra i paesi che partecipano agli scambi internazionali si determina, o tende a determinarsi, un livello mondiale press'a poco uniforme dei prezzi aurei di quelle merci che formano oggetto di larghi scambi internazionali. E, per una serie di interdipendenze, tendono a livellarsi, entro certi limiti, anche i prezzi di altre merci e di servigi. Avvertasi però che nel paragonare i prezzi dei vari beni nei diversi mercati bisogna sempre tener conto del costo del trasporto e dell'assicurazione e degli altri elementi che possono concorrere ad alterare i prezzi che si formerebbero in un regime perfettamente libero di scambi internazionali. Così, ad esempio, il prezzo della ghisa non è uguale in Francia e in Italia, benchè noi importiamo notevoli quantità di questa merce dalla vicina repubblica: il prezzo italiano tende a livellarsi a quello francese, aumentato del costo del trasporto e dell'assicurazione e in più dell'ammontare dell'alto dazio doganale che colpisce la ghisa all'importazione in Italia all'intento di mantenerne alto il prezzo a favore dell'industria siderurgica nazionale.

250. — Il meccanismo regolatore della distribuzione dell'oro fra i vari paesi è semplice e tende ad agire automaticamente quando agli scambi internazionali non sia posto alcun intralcio. Tuttavia nella pratica occorre qualche volta sollecitarne l'azione, anche perchè in ogni paese si cerca di evitare le forti fluttuazioni dei prezzi. Nel paese donde defluisce l'oro, e dove i prezzi tendono al ribasso, questo ribasso è benefico per i consumatori e per l'equilibrio degli scambi internazionali, ma è dannoso per i produttori e perturbatore dell'economia del paese. Nel paese dove invece affluisce l'oro e i prezzi tendono al rialzo, il rialzo dei prezzi, se è bene accetto ai produttori, riesce penoso per i consumatori. Ne conseguono direttive di politica economica, le quali mirano a mettere in movimento rapidamente il meccanismo compensatore, senza aspettare che esso agisca spontaneamente con soverchia energia.

La banca di emissione, quando nota che l'esodo dell'oro verso l'estero avviene in quantità superiore alla normale, così che tende a manifestarsi una situazione di squilibrio, corre subito ai ripari. Per promuovere il ribasso dei prezzi nel mercato interno, essa restringe la circolazione, limitando il credito commerciale ossia lo sconto degli effetti che le vengono presentati. Può procedervi mediante una più rigorosa selezione degli effetti da scontare; ma poichè essa compie già normalmente una rigorosa selezione, difficilmente ottiene una restrizione del credito per questa via. Segue perciò un'altra via: cerca di far sì che si restringa la domanda di sconti (e di anticipazioni) mediante il rialzo del saggio dello sconto. Se questo vien portato dal 4 al 6 per cento, un titolo di credito di 100 lire esigibile fra tre mesi viene pagato dalla banca 98,50 invece di 99 lire: quindi il possessore del titolo ha minore convenienza di presentarlo alla banca per lo sconto. Quanto più intenso è il fenomeno dell'espatrio dell'oro, tanto più forte è il rialzo del saggio di sconto cui la banca ricorre.

Nella situazione opposta a quella ora prospettata, se cioè si manifesta un forte afflusso di oro verso il paese, la banca d'emissione ribassa il tasso di sconto, provocando un aumento della quantità di biglietti in circolazione, un rialzo del livello dei prezzi, una restrizione dell'afflusso di oro.

Ma le variazioni del saggio dello sconto esercitano anche un'altra influenza sugli scambi internazionali: esse tendono a determinare variazioni correlative del saggio d'interesse del mercato e provocano

quindi opportuni spostamenti internazionali del risparmio. Le banche, raccoglitrici del risparmio, possono impiegare una parte dei depositi a vista (e una parte maggiore dei depositi vincolati), a breve scadenza — un mese o pochi mesi — all'interno od all'estero; e naturalmente il fattore principale che determina il luogo dell'investimento è l'altezza comparativa del saggio d'interesse. Se dunque la banca di emissione riesce a provocare, col rialzo del saggio di sconto, un rialzo del saggio d'interesse nel mercato interno, vengono richiamati nel paese risparmi esteri e risparmi nazionali che erano impiegati all'estero; questo afflusso di risparmio corregge lo squilibrio dei conti internazionali, compensando, almeno in parte, l'eccedenza dei debiti sui crediti di fronte all'estero. L'inverso accade nell'ipotesi di ribasso del saggio di sconto.

251. — Tutta l'azione del meccanismo regolatore sopra descritto è fondata sul libero scambio internazionale delle merci, dell'oro, dei capitali. Ogni intralcio a questo scambio, osteggia e qualche volta arresta tale azione. Nel dopoguerra, e specialmente nel periodo della grande crisi, le direttive autonomistiche della politica economica dominante ed altri fattori prevalentemente politici hanno posto tali e tanti ostacoli all'azione dei fattori economici spontanei da impedirla quasi completamente.

252. — Abbiamo accennato alla compensazione fra debiti e crediti verso l'estero: ci conviene ora esaminare più da vicino come vengano contrattati i titoli di credito che danno luogo a compensazione.

Supponiamo che un importatore italiano di ghisa debba pagare 500.000 franchi francesi a Parigi per materia prima ivi acquistata. Egli naturalmente cerca di evitare l'onere della spedizione materiale di una quantità di oro equivalente a 500.000 franchi francesi, oro che a norma di legge egli potrebbe richiedere alla Banca d'Italia in cambio di biglietti, e che poi a Parigi potrebbe essere convertito in franchi presso la banca d'emissione. La spedizione dell'oro, come è stato avvertito, impone un costo relativamente alto per il trasporto e per l'assicurazione contro il rischio di perdita. Se il nostro importatore riesce invece a trovare chi possiede un titolo di credito per 500.000 franchi verso la Francia (per esempio, un esportatore italiano di canapa) può acquistare questo titolo di credito ed inviarlo quindi a Parigi per

estinguere il suo debito. La trasmissione materiale del titolo di credito importa un costo assai basso, quello dell'affrancazione di una lettera, e presenta un rischio minimo, poichè esso in generale è pagabile soltanto a chi ha il diritto di esigerlo; così che se venisse sottratto o andasse perduto durante il viaggio, sarebbe facile rinnovarlo.

Le contrattazioni dei titoli di credito verso l'estero si fanno nelle borse, luoghi di riunione riservati agli scambi di titoli (debito pubblico, azioni, obbligazioni, ecc.) e ad operazioni di credito connesse con tali scambi. I titoli di credito sull'estero, oggetto delle contrattazioni che qui ci interessano, possono anche essere gli stessi biglietti emessi da una banca estera, i quali come moneta legale debbono venir accettati in pagamento dal creditore straniero; ma più spesso si tratta di promesse o ordini di pagamento, i quali derivano dalle operazioni che quotidianamente si compiono nel mercato internazionale, operazioni di scambio di merci e di servigi.

253. — Come per qualsiasi altra merce, il prezzo dei titoli di credito sull'estero varia in relazione alla domanda e all'offerta di essi, entro limiti fissati dalla possibilità di ricorrere eventualmente alla spedizione dell'oro per l'esecuzione del pagamento. Questi limiti sono appunto segnati dal costo del trasporto e dell'assicurazione dell'oro, e prendono perciò il nome di «punti dell'oro». In condizioni normali sono poco discosti dalla parità legale, l'intervallo tra essi essendo dell'ordine dell'1 % di questa. In Italia, per esempio, quando fu restaurata, nel 1927, una stabile equivalenza aurea della lira, cui corrispondeva la parità di lire 19 per dollaro degli Stati Uniti, i punti dell'oro nei rapporti degli Stati Uniti corrispondevano rispettivamente a circa 19,10 e 18,90 lire, limiti che furono esplicitamente indicati nelle norme legislative per la stabilizzazione.

Entro i limiti determinati dai punti dell'oro, il prezzo dei titoli di credito pagabili all'estero — vale a dire il «corso dei cambi» (1) —

(1) Consideriamo qui il corso del cambio fra due paesi aventi un sistema monetario sano, nei quali, cioè, la circolazione sia formata da monete metalliche auree o da biglietti di banca convertibili in oro. I titoli di credito espressi in moneta estera vengono però contrattati anche nei paesi in cui i biglietti di banca non sono convertibili in oro. Supponiamo un paese, nel quale i biglietti circolino appunto in regime di corso forzoso. Nel prezzo, in moneta nazionale, dei titoli di credito espressi in una moneta estera aurea è qui compreso l'eventuale aggio; questo, anzi, diviene spesso, in tali condizioni, l'elemento principale e

oscilla in funzione della domanda e dell'offerta degli stessi titoli. Per precisare le idee consideriamo il corso del franco svizzero in Italia. Se il franco svizzero è quotato in borsa meno di 3,67 lire (che è la parità aurea delle due monete), ciò vuol dire che v'è abbondanza d'offerta, oppure scarsezza di domanda, di franchi svizzeri, che cioè le relazioni economiche fra l'Italia e la Svizzera tendono a chiudersi con un saldo attivo per il nostro paese, in quanto i crediti eccedono i debiti: il corso del cambio è perciò favorevole all'Italia. Se invece il corso del franco svizzero supera 3,67, è segno che la domanda di titoli di credito espressi in franchi svizzeri supera l'offerta degli stessi titoli, ossia che v'è, per il nostro paese, un eccesso dei debiti sui crediti verso la Svizzera: il corso del cambio è sfavorevole all'Italia.

254. — Dall'andamento del corso dei cambi la banca di emissione è avvertita, dunque, della situazione del bilancio dei debiti e crediti internazionali. Se il corso dei cambi è superiore alla pari, si può prevedere che, data la prevalenza dei debiti sui crediti verso l'estero, il saldo di quelli debba prima o poi effettuarsi mediante spedizione di oro: l'andamento del cambio è in tal caso un segno premonitore di eventuali ritiri di oro dalla banca di emissione. Se il rialzo dei cambi persiste, la banca ricorre al rimedio già accennato: rialza cioè il saggio dello sconto; determina in tal modo una restrizione della circolazione, la quale tende a deprimere i prezzi, rendendo più vantaggioso per l'estero l'acquisto di merci nel paese da noi considerato e meno vantaggioso per tale paese l'acquisto di merci all'estero. La banca procura così di eliminare gradatamente quello squilibrio negli scambi con l'estero, che l'andamento del corso dei cambi aveva manifestato. In senso opposto, se il corso dei cambi si mantiene a lungo inferiore alla pari, la banca di emissione è avvertita della probabilità che le sue riserve auree si rafforzino, l'eccedenza dei crediti sui debiti verso l'e-

---

quasi esclusivo della divergenza del prezzo delle divise estere dalla parità legale, così che viene in pratica indicato come se ne fosse l'unico elemento. E' da notare che l'andamento del prezzo delle divise estere si usa chiamare, anche in questo caso, « corso dei cambi »; ma si tratta di un fenomeno essenzialmente diverso da quello che si verifica quando la moneta è sana. Se, infine, lo stesso paese estero nel quale i titoli di credito sono pagabili trovasi in regime di corso forzoso, l'aggio vigente nel paese estero rientra anch'esso nella determinazione del corso dei cambi.

stero farà sì che l'estero sia condotto a saldare una parte dei suoi debiti verso il paese da noi considerato mediante l'invio di oro, il quale finirà, in buona parte, nelle casse della banca di emissione, essendo più comodo nei rapporti interni servirsi dei biglietti. La banca di emissione, in questo caso, se vuole accelerare il ritorno ad una condizione d'equilibrio nel livello dei prezzi interni e negli scambi con l'estero, adotta la politica del ribasso del saggio di sconto, che mira allo scopo opposto a quello dianzi indicato.

255. — Abbiamo anche qui considerato, per semplicità, i rapporti di debito e credito fra due soli paesi che scambiano fra loro merci o servigi. Ma, in realtà, gli scambi economici internazionali avvengono fra un gran numero di paesi; e mentre il bilancio dei debiti e crediti di un paese verso il complesso degli altri paesi può trovarsi in pareggio, gli scambi economici che esso compie con uno soltanto dei paesi esteri possono invece essere largamente attivi o passivi. Per ciò che riguarda la principale (ma non unica) partita di dare ed avere internazionale, cioè gli scambi di merci, questa diversa situazione è provata dalle statistiche delle esportazioni e delle importazioni, le quali attestano che verso alcuni paesi si esporta assai più di quanto si importa, mentre verso altri le importazioni superano le esportazioni.

Supponiamo che i rapporti di debito e credito fra l'Italia e la Svizzera siano tali che sul mercato italiano si trovino molte divise svizzere, sul mercato svizzero si trovino poche divise italiane. Sul nostro mercato si possono perciò acquistare i franchi svizzeri, appunto perchè ve n'è grande offerta, a condizioni più favorevoli che su altri mercati, dove la Svizzera ha più crediti che debiti. In questi altri mercati occorreranno franchi svizzeri per i pagamenti, e poichè vi scarseggiano, si compreranno in Italia.

Il mercato dei cambi è un mercato internazionale. Chi ha bisogno di divise estere per eseguire i suoi pagamenti, cerca di acquistarle là dove può farlo a migliori condizioni. Attraverso le operazioni dette di arbitraggio fra i diversi mercati, si cercano appunto le vie più convenienti per eseguire pagamenti od esigere crediti all'estero. Da ciò segue che, se noi consideriamo le relazioni di un paese con l'estero, non dobbiamo ritenere preoccupante, per questo paese, un avanzo o un disavanzo nelle relazioni economiche con un determinato paese estero: può darsi, ad esempio, che il paese abbia molti debiti e pochi

crediti verso gli Stati Uniti, ma abbia molti crediti e pochi debiti verso il Canadà. Perchè il regolamento dei conti internazionali possa avvenire senza spostamento di oro, basta che vi sia compensazione fra debiti e crediti nel complesso degli scambi internazionali.

256. — Precisiamo ora quali siano le diverse operazioni economiche, dalle quali derivano crediti e debiti verso l'estero. La categoria principale per tutti i paesi è costituita dagli scambi di merci: ogni esportazione di merci dà luogo ad un credito verso l'estero; ogni importazione a un debito verso l'estero. Il nostro paese nel 1930 ha importato merci per 17.010 milioni di lire e ne ha esportato per 11.746: di modo che è rimasto un saldo passivo di lire 5.264 milioni. Poichè questa differenza è stata pagata senza una corrispondente esportazione di oro, ne abbiamo indizio che accanto alla partita di scambi costituita dagli acquisti e dalle vendite di merci, esistono altre partite, nel complesso delle quali in quest'anno i crediti hanno prevalso sui debiti.

Queste partite sono assai numerose, ma ve ne sono alcune che hanno maggior importanza. Mentre per tutti i paesi la partita principale è costituita dallo scambio di merci, per le categorie secondarie però la graduazione è diversa nei vari paesi. Per la Gran Bretagna, ad esempio, hanno grande importanza i noli percepiti dalla marina mercantile nei traffici internazionali. Per l'Italia di anteguerra aveva importanza preponderante l'afflusso di risparmi dei nostri emigrati ed importanza assai grande anche le spese compiute da forestieri nel nostro paese. Per l'Olanda e per il Belgio, agli scambi di merci seguono per importanza preponderante gli investimenti di capitale all'estero e i redditi di siffatti investimenti.

Queste ora accennate per via di esempi sono le categorie di scambi economici internazionali di maggior rilievo. Fermiamoci un momento su ciascuna di esse.

a) Fra i noli percepiti dagli armatori non bisognerebbe comprendere quelli relativi al trasporto delle merci importate, perchè si tratta di un servizio prestato da imprese nazionali, che non dà origine ad alcun pagamento internazionale, dato che il nolo è pagato dal compratore. Ma poichè al passivo del bilancio degli scambi con l'estero viene registrato (sulla base delle statistiche delle importazioni) non il valore che le merci importate hanno nel momento dell'ac-

quisto e nel luogo di acquisto, ma quello che esse hanno nel momento in cui entrano nel paese, bisogna compensare, con una iscrizione all'attivo, la registrazione dei noli implicitamente fatta al passivo.

Dobbiamo poi iscrivere all'attivo i noli percepiti da armatori nazionali per le merci esportate; noli che non vengono compresi nel valore delle esportazioni, rilevato dalle statistiche al momento della uscita dal confine.

Inoltre, poichè le navi nazionali possono caricare merci in un porto estero e scaricarle in altro porto estero, dobbiamo iscrivere all'attivo i noli così guadagnati. Per l'Italia quest'ultima partita non ha però una importanza così grande come per la Gran Bretagna, la quale possiede quasi tre decimi della flotta mercantile mondiale.

Anche i trasporti internazionali di passeggeri procurano agli armatori noli che vanno inclusi nel bilancio degli scambi economici con l'estero. Vanno segnati all'attivo i noli pagati ai detti armatori da passeggeri stranieri (o nazionali residenti all'estero) in partenza o in arrivo nel paese che si considera, dai passeggeri che viaggiano fra porti esteri e dai passeggeri nazionali che arrivano dall'estero (avendo ivi percepito il loro reddito); non sono invece da registrare i noli pagati da passeggeri nazionali che si recano all'estero su navi nazionali, perchè non corrispondono ad uno scambio economico internazionale.

E' facile vedere, poi, che bisogna iscrivere al passivo i noli percepiti da armatori stranieri per il trasporto di passeggeri o di merci fra porti nazionali e quelli che ad essi pagano i passeggeri nazionali (o i passeggeri stranieri residenti nel paese che si considera) i quali si recano all'estero.

b) Un'altra partita attiva è quella del risparmio degli emigrati inviato in patria. I molti Italiani che si trovano in America od altrove mandano periodicamente, o riportano in Italia allorchè rimpatriano, una parte dei loro risparmi. Tali «rimesse degli emigrati» costituiscono per la massima parte la rimunerazione di servigi personali resi da Italiani all'estero.

c) Un'altra partita rilevante è quella che deriva dal movimento dei forestieri. Per forestieri dobbiamo intendere gli stranieri o i nazionali che percepiscono redditi all'estero. Tutti coloro, ad esempio, che vengono transitoriamente in Italia, fanno spese per i viaggi che qui compiono, per l'alimentazione, per l'alloggio, per acquisti di og-

getti, ecc. Per eseguire i corrispondenti pagamenti essi devono cambiare moneta estera in lire italiane; così si costituiscono crediti a nostro favore verso i paesi dai quali i forestieri provengono. Per l'Italia, questo attivo supera di gran lunga il passivo dovuto alle spese dei viaggiatori italiani all'estero.

257. — *d*) Un'altra categoria molto importante di scambi economici internazionali deriva dagli spostamenti del risparmio per investimento produttivo. Come i paesi che dispongono più largamente di uomini cercano di liberarsi, con l'emigrazione, di una parte della esuberanza demografica, così i paesi che dispongono di maggiore quantità di risparmio trovano convenienza ad investirne una parte all'estero. Nell'un caso e nell'altro, per le migrazioni degli uomini e per le migrazioni del risparmio, il fattore principale che determina lo spostamento internazionale è dato dalla possibilità di una più alta rimunerazione (a prescindere naturalmente dalle migrazioni di uomini e di capitali che derivano da circostanze non economiche, come persecuzioni politiche o religiose). Non sempre però donde emigrano gli uomini emigrano anche i capitali. Mentre quelli partono in generale da paesi poveri, il risparmio al contrario emigra dai paesi che per le favorevoli condizioni naturali e per l'attività svolta nel passato dispongono attualmente di larghe ricchezze, le quali consentono un'agevole accumulazione di risparmio.

I confini politici sono in più modi di ostacolo agli spostamenti del risparmio. I Governi, infatti, emanano talvolta provvedimenti intesi a frenare il deflusso dei capitali, allo scopo di favorire un più intenso sfruttamento delle risorse nazionali o per evitare perturbazioni monetarie; e tal altra emanano provvedimenti diretti a frenare l'afflusso del capitale straniero, allo scopo di evitare un eccessivo indebitamento verso l'estero, che presenterebbe inconvenienti economici o politici. Anche a prescindere da tali limitazioni, altre ne derivano, agli investimenti esteri, dal maggior rischio che questi presentano spesso in confronto a quelli eseguiti all'interno: rischio dovuto, fra l'altro, alla maggiore difficoltà di vigilanza e di ricupero dei capitali, anche per i possibili interventi dei Governi esteri. Il maggior rischio è ridotto, ma non eliminato, dal fatto che gli investimenti vengono spesso compiuti a mezzo di istituti di credito, ai quali non mancano le possibilità di controllo. Inoltre, finchè non venga stabilita nel

mondo la pace perpetua, l'investimento estero è soggetto al pericolo che il paese nel quale esso è compiuto divenga un giorno nemico o si trovi escluso dalle regolari comunicazioni col paese creditore. Prendiamo l'esempio della Germania: i Tedeschi avevano investito, prima del 1914, molti capitali nell'America del Sud: il risparmio germanico era sicuro, ad es., nell'Uruguay; ma, durante la guerra, il risparmiatore tedesco non poteva averne il rimborso, nè poteva riscuotere gli interessi, perchè le comunicazioni fra la Germania e l'Uruguay erano completamente tagliate.

Negli investimenti esteri, i rischi di natura politica — che si aggiungono a quelli, più o meno gravi, di natura economica — sono molteplici: una rivoluzione nel paese in cui l'investimento è avvenuto può portare alla cancellazione completa dei debiti verso l'estero, tanto pubblici quanto privati. L'Unione Sovietica, ad esempio, ha rinnegato completamente non solo gli impegni dello Stato imperiale russo, ma anche quelli delle imprese private (cui nel nuovo regime sono subentrate imprese di Stato) verso i risparmiatori esteri. Così enormi valori che erano stati investiti in Russia da risparmiatori francesi, germanici, inglesi, ecc., sono andati perduti completamente per costoro.

Nonostante questa ed altre dure esperienze, l'allettamento del più alto interesse che può essere percepito nei paesi nuovi (dove le risorse naturali sono copiose, ma il capitale scarseggia) o nei paesi che, pur non essendo economicamente giovani, hanno in determinati momenti deficienza di capitali (così, per esempio, è avvenuto nel dopoguerra per molti paesi europei) fa sì che il risparmio finisca col varcare spesso i confini nazionali ed investirsi all'estero.

Ne derivano ragioni di credito e di debito. Nel momento in cui un investimento all'estero si compie, sorge una ragione di debito dal paese mutuante verso il paese mutuatario: emettere negli Stati Uniti un prestito di un milione di dollari a favore di un'azienda italiana, significa costituire un debito di tale somma degli Stati Uniti verso l'Italia. In un secondo tempo il trasferimento avviene nel senso inverso, poichè deve pagarsi, sul debito, una certa somma a titolo di interesse ed una quota di ammortamento per la sua graduale estinzione.

L'importanza degli investimenti all'estero è assai grande per taluni paesi, come principalmente la Gran Bretagna, gli Stati Uniti di

America, e secondariamente la Francia, la Svizzera, il Belgio, l'Olanda, che da tali investimenti traggono forti entrate.

Gli spostamenti del risparmio da un paese ad un altro possono anche avvenire per impieghi a breve scadenza. Tali impieghi, come abbiamo accennato, hanno anch'essi importanza per l'equilibrio degli scambi internazionali e se talvolta giovano ad un riassestamento del cambio, tal altra possono determinare gravi dissesti, com'è accaduto nel 1931 per la moneta britannica.

B) *Gli scambi internazionali.*

258. — Gli scambi di merci, i quali, come abbiamo visto, costituiscono ovunque la più importante categoria di scambi economici internazionali, possono venire studiati per sè stessi, nella loro struttura e determinazione e nelle loro influenze sulle economie del paese importatore e di quello esportatore. Uno studio siffatto giova, fra l'altro, per ben valutare gli effetti della varia azione dello Stato sul commercio internazionale: azione rivolta ora ad ostacolare, ora ad agevolare certi scambi di merci con l'estero, in conformità a determinati criteri di politica commerciale.

259. — Per semplificare il problema, supponiamo da principio che lo scambio avvenga fra due soli paesi e sia limitato a due sole merci: ad una di queste assegniamo la funzione di moneta, per la misura del prezzo dell'altra merce. Siano, per esempio, l'Italia e gli Stati Uniti i mercati presi in considerazione; ed il grano e l'oro, le merci scambiate fra di essi: l'oro funziona da moneta, ed esprime il prezzo del grano che uno dei due paesi acquista dall'altro.

In quali condizioni diviene conveniente lo scambio internazionale? Occorre che il nostro commerciante, o industriale molitore, il quale desidera acquistare grano, paghi un minor prezzo per il grano degli Stati Uniti (portato in Italia) che per quello italiano di uguale qualità; oppure — se ci mettiamo dal punto di vista del venditore — occorre che il commerciante o produttore americano riceva un maggior prezzo per il grano venduto al compratore estero che per quello venduto al compratore nazionale.

In generale, dunque, uno spostamento internazionale della mer-

ce si potrà avere quando il prezzo di essa sia più alto in uno dei due mercati che nell'altro: i compratori di questo secondo mercato possono allora intendersi con i venditori del primo per una importazione della merce. Naturalmente, affinchè possa determinarsi lo scambio internazionale, non basta che vi sia un divario di prezzi, ma bisogna che questo superi il costo del trasporto con accessori (assicurazione, carico e scarico, ecc.) dal mercato dove il prezzo è più basso a quello dove è più alto.

260. — Quali conseguenze derivano, nel mercato esportatore ed in quello importatore, dal formarsi della corrente di scambio internazionale? Nel mercato esportatore, che abbiamo supposto essere gli Stati Uniti, l'offerta di grano per il consumo interno si restringe: i produttori americani trovano in parte sbocco sul mercato italiano, onde diminuisce fra loro la concorrenza per la vendita sul mercato interno; invece il consumo americano tende a mantenersi costante, ed aumenta quindi la concorrenza fra i consumatori. Da ciò deriva, a parità di ogni altra condizione, un rialzo del prezzo del grano negli Stati Uniti.

Nel mercato importatore, che abbiamo supposto essere l'Italia, si verifica il fenomeno inverso. Mentre affluisce dagli Stati Uniti una certa quantità di grano, il fabbisogno nazionale di questo cereale rimane press'a poco invariato, e quindi — almeno in un primo tempo — i compratori di grano si trovano nella possibilità di scegliere fra una più larga offerta: aumenta cioè la concorrenza tra i venditori di grano, mentre diminuisce la concorrenza fra i compratori. Questa situazione tende a determinare in Italia, a parità di ogni altra condizione, un ribasso del prezzo del cereale.

I venditori nord-americani continueranno a spostare grano verso l'Italia finchè sussisterà fra i due prezzi un tale dislivello che renda conveniente lo spostamento. Accade perciò che il prezzo del cereale — come il livello di un liquido che sia contenuto in vasi comunicanti — tende a divenire uguale nei due mercati, tenuto conto, s'intende, delle spese di trasporto e di quante altre spese s'incontrano per il collocamento della merce sul mercato importatore.

Questa conclusione teorica è confermata dai dati dell'esperienza pratica: dove non sono frapposti ostacoli agli scambi internazionali, avviene realmente il previsto livellamento di prezzi.

261. — Vediamo ora come vengano affetti dallo scambio internazionale il consumo e la produzione della merce considerata.

Dopo il livellamento dei prezzi, quando si è ormai determinato un nuovo equilibrio, nel mercato esportatore si ha, in corrispondenza del nuovo prezzo, una minore domanda locale ed una maggior offerta complessiva di grano: l'eccedenza dell'offerta sulla domanda locale corrisponde alla domanda del mercato importatore. Sono stati dunque avvantaggiati i venditori (ossia i produttori) di grano, i quali non solo vendono la loro merce ad un prezzo più alto, ma ne vendono anche di più. Sono stati, invece, danneggiati i consumatori, i quali non solo pagano un prezzo più elevato per il grano, ma hanno diminuito il consumo. E' maggiore il vantaggio degli uni o lo svantaggio degli altri? Da un punto di vista politico può essere considerato inopportuno un peggioramento delle condizioni di vita delle classi popolari, ancorchè esso trovi compenso in un maggior arricchimento delle classi abbienti: possiamo quindi trovare nella pratica un Governo, che cerchi di eliminare il vantaggio dei produttori, ma nello stesso tempo anche lo svantaggio dei consumatori, vietando nel nostro esempio l'esportazione del grano. Ma da un punto di vista puramente contabile, paragonando obbiettivamente i danni ed i vantaggi, è facile vedere che il vantaggio dei produttori supera il danno dei consumatori. Possiamo dividere in due parti il detto vantaggio: *a*) per una quantità di grano eguale a quella prodotta a mercato chiuso, il vantaggio unitario (per ogni quintale di grano) è dato dalla differenza fra il nuovo ed il vecchio prezzo; *b*) per la quantità rimanente, il vantaggio è dato, per ogni quintale di grano che si aggiunge alla produzione antecedente, dalla differenza fra il nuovo prezzo ed il costo di produzione del quintale stesso (costo inferiore certamente al suddetto nuovo prezzo, altrimenti la produzione non riuscirebbe conveniente). Il danno dei consumatori è dato: *a*) per la quantità attualmente consumata (inferiore all'antica) dal prodotto di essa per la differenza fra il nuovo ed il vecchio prezzo; *b*) per la quantità non più consumata, dal prodotto di essa per una somma monetaria inferiore a quella differenza: inferiore, diciamo perchè il consumo del grano si va riducendo via via che il prezzo si innalza e lo svantaggio, quindi, per ogni quintale di grano di cui il consumo si riduce, è misurato dalla differenza fra un prezzo potenziale d'acquisto inferiore a quello del nuovo equilibrio ed il vecchio prezzo di mercato. In complesso,

dunque, la perdita dei consumatori è inferiore alla parte *a*) del vantaggio dei produttori.

262. — Guardiamo ora che cosa accade nel mercato importatore. Poichè il prezzo è disceso, i consumatori si trovano avvantaggiati: pagano di meno ogni quintale di grano ed accrescono il consumo. I produttori invece hanno un duplice svantaggio: vendono a prezzo più basso e vendono una quantità complessiva di grano minore della precedente, poichè a prezzo più basso corrisponde in generale una minore offerta, un certo numero di granicoltori con alti costi di produzione non trovando più conveniente il produrre. Questa eliminazione in generale non avviene bruscamente: alcuni produttori si adatteranno alla nuova situazione cercando di ridurre i diversi elementi del costo, altri non vi riusciranno e dovranno ritirarsi: l'esperienza dimostra che dalla riduzione del prezzo deriva di norma l'eliminazione di una parte dei produttori. Per esempio, quando lo sviluppo della navigazione a vapore rese più facili gli approvvigionamenti europei da oltre oceano, e quando la progressiva colonizzazione dell'America e dell'Australia permise la produzione d'ingenti quantità di cereali a basso costo, le possibilità di acquisto di grani per il consumo europeo sui mercati degli Stati Uniti, del Canadà, dell'Argentina, dell'Australia, misero gradualmente fuori combattimento una parte dei produttori europei di cereali. Dove non si reagì con perfezionamenti della tecnica colturale o con provvedimenti protettivi, la produzione del grano si restrinse. Favorito dai bassi prezzi, il consumo europeo aumentò.

Anche nel mercato importatore riscontriamo dunque una categoria di avvantaggiati ed un'altra di svantaggiati, e possiamo chiederci se sia maggiore il vantaggio o lo svantaggio. La risposta è analoga a quella data poc'anzi per il mercato esportatore. Il guadagno dei consumatori, infatti, si può considerare composto di due parti: *a*) la prima è costituita, per la quantità di grano che veniva consumata anche a mercato chiuso, dal prodotto di tale quantità per la differenza fra il vecchio ed il nuovo prezzo; *b*) la seconda è costituita, per ogni quintale di grano che viene attualmente consumato oltre la precedente quantità, dalla differenza fra un prezzo potenziale massimo d'acquisto ed il nuovo prezzo di equilibrio: tale prezzo potenziale d'acquisto è certamente inferiore al vecchio prezzo di mercato (poichè il ribasso del prezzo è condizione necessaria per ogni ampliamento della do-

manda) ma è superiore al prezzo che si determina nel nuovo equilibrio. Lo svantaggio dei produttori, invece, è inferiore alla parte *a*) del vantaggio dei consumatori; esso è costituito infatti, unitariamente: *a*) per la quantità venduta nel nuovo equilibrio, dalla differenza fra il vecchio ed il nuovo prezzo; *b*) per la quantità che non può essere più prodotta all'interno, data la concorrenza estera, dalla differenza fra il vecchio prezzo ed il costo di produzione corrispondente ad ogni quintale di grano non più prodotto.

263. — Possiamo ora riassumere in modo molto semplice il vantaggio dello scambio internazionale per i due mercati, riferendoci al nostro esempio. Consideriamo idealmente i due mercati come uno solo (e tali divengono di fatto, economicamente): vediamo allora che la corrente di scambio tra essi manifestatasi determina la eliminazione dalla produzione del grano di un certo numero di vecchi produttori ad alto costo (in Italia), la partecipazione ad essa di un certo numero di produttori a basso costo (1) (Stati Uniti), un aumento nella domanda, cioè nel consumo, dei due mercati. Quindi, non solo contabilmente ma anche economicamente, si ha un beneficio, a condizione che i due mercati possano realmente riguardarsi come uno solo. Ma poichè politicamente essi sono due, ecco sorgere tutta una serie di buone ragioni che possono far rinunziare l'uno o l'altro paese ai palesi vantaggi attuali dello scambio.

Non possiamo pertanto affermare che ogni politica nazionale tendente a limitare o ad escludere il vantaggio immediato dello scambio sia inopportuna. Da un punto di vista strettamente economico, potrebbe, p. es., convenire all'Italia di comperare all'estero gran parte del grano occorrente per il consumo interno, e produrre invece maggiore quantità di seta, e di altre merci, per esportarle; ma in vista delle eventuali condizioni future della vita economica e politica nazionale (per es. possibili difficoltà dei traffici in seguito ad una guerra, ecc.) può invece sembrar conveniente e doveroso al Governo privare la nazione di una parte dei vantaggi attuali per evitare in futuro danni di gran lunga maggiori, e talora irreparabili.

---

(1) Produttori a basso costo rispetto a quelli italiani eliminati, sebbene ad alto costo rispetto ai colleghi americani.

264. — La conclusione raggiunta nel precedente paragrafo, a proposito dello scambio di due merci tra due mercati — quella che lo scambio internazionale arrechi un vantaggio netto così al mercato esportatore come al mercato importatore — può essere facilmente estesa a tutto il complesso delle relazioni internazionali di scambio di merci e di servigi. Il vantaggio è di per sè evidente, quando un paese dà ad un altro merci che questo non produce in cambio di merci che esso medesimo non produce (limoni italiani contro carbone britannico; juta indiana contro macchine da scrivere americane); ma sussiste anche, come risulta dal precedente esempio, quando le merci scambiate vengono prodotte in entrambi i paesi (grano americano contro seterie italiane; anche in Italia si produce grano, anche negli Stati Uniti si producono seterie).

C) *Le limitazioni agli scambi internazionali.*

265. — Abbiamo accennato alle ragioni che possono giustificare una politica governativa limitatrice degli scambi internazionali. In previsione di vantaggi futuri, può sorgere l'opportunità di assicurare al paese la produzione *interna* di una determinata merce; per es. il grano, che è necessario per l'alimentazione nazionale in caso di guerra. Quali strumenti, idonei a tale scopo, sono a disposizione del Governo?

Uno dei mezzi più semplici è costituito dal premio di produzione. Se il Governo italiano ritiene che i produttori aventi un costo di produzione compreso fra 70 e 75 lire per quintale non possano resistere alla concorrenza internazionale, può dare loro un premio di produzione: p. es., di 5 lire per quintale. In questo modo i produttori ad alto costo sono difesi dalla concorrenza dei paesi esteri ed hanno la convenienza di continuare a produrre. Sorge però la difficoltà pratica di calcolare il costo di produzione del grano: problema difficilissimo, non solo per il Governo ma per gli stessi produttori. Il costo di produzione si può infatti calcolare con una certa facilità laddove si produce una sola merce; ma se le merci prodotte sono molte (derrate, bestiame e suoi derivati, legname, ecc.), come di frequente accade nell'azienda agraria, una parte rilevante dei costi si può solo difficilmente, e sempre con qualche arbitrio, ripartire fra i diversi prodotti. Il pre-

mio di produzione presenta poi l'inconveniente di gravare talora fortemente sulle finanze dello Stato, tanto più in quanto i produttori, per ottenere il premio, cercano di far apparire più alto del vero il loro costo di produzione.

266. — In generale lo Stato preferisce quindi battere un'altra via: colpisce, per lo più, con un dazio doganale il grano estero che entra in paese. Supponiamo che lo Stato ponga un dazio di cinque lire per quintale sul grano importato (cifra ipotetica: il dazio attuale — primavera del 1934 — in Italia è di 75 lire per quintale). In tal caso, a differenza di quanto avviene per il premio, non occorre richiedere ai contribuenti il pagamento di un'imposta: l'onere per la finanza pubblica è nullo, e vi è anzi un vantaggio, poichè il dazio doganale costituisce un'entrata che viene con lieve spesa percepita dallo Stato.

Per ciò che riguarda il mercato, il dazio d'importazione tende a far sì che il prezzo della merce si mantenga più elevato all'interno rispetto al prezzo del mercato estero. Il grano straniero che potrebbe esser venduto a 70 deve vendersi invece a 75 perchè è gravato di cinque lire di dazio: sono così avvantaggiati i produttori che hanno un costo elevato (da 70 a 75) e sono anche avvantaggiati tutti gli altri produttori che non avrebbero bisogno di protezione. Di fronte al vantaggio dei produttori, tutelati dalla concorrenza internazionale, sta uno svantaggio dei consumatori, che si estende non solo alla quantità prodotta e venduta all'interno, ma anche alla quantità che viene importata dall'estero. In complesso, trascurando il provento del dazio per lo Stato e facendo riferimento alla quantità consumata e a quella prodotta, lo svantaggio eccede il vantaggio.

267. — E' da rilevare tuttavia che il livello del prezzo non è assolutamente rigido nel mercato interno (importatore) ed in quello estero (esportatore). Sorge pertanto la questione di determinare la misura in cui l'onere del dazio si distribuisce fra i due mercati; questione importante che verrà esaminata nel successivo paragrafo. Si noti frattanto che gli ostacoli al libero spostamento internazionale delle merci provengono in concreto da provvedimenti emanati in diversi Stati, i cui effetti si intrecciano fra di loro nelle forme più varie.

Consideriamo per esempio la posizione dell'India quale produttrice di juta: questa materia è esportata verso la Gran Bretagna ed altri

paesi industriali che la convertono in tele, sacchi ed altri manufatti. All'India conviene certamente vendere all'estero la juta greggia, ma le converrebbe ancor più vendere la juta lavorata, perchè in tal modo percepirebbero una rimunerazione non solo i servigi produttori che concorrono alla produzione della fibra vegetale, ma anche quelli che concorrerebbero alla fabbricazione dei filati e dei tessuti. Per ottenere che la juta sia lavorata in India invece che in Europa o in America, l'India può imporre un dazio di esportazione sulla juta greggia, lasciando libera l'esportazione della juta filata e tessuta. Imprenditori indiani possono così acquistare la juta greggia al prezzo del mercato interno, trasformarla in tessuti e poi vendere questi all'estero senza essere colpiti da alcun dazio di esportazione. L'esportazione di juta greggia invece è gravata da un onere che ricade (in notevole parte) sugli imprenditori inglesi, francesi, italiani o americani i quali si trovano pertanto in condizioni di inferiorità rispetto agli imprenditori indiani.

In questo modo si promuove lo sviluppo dell'industria tessile indiana. Ma i paesi europei ed americani si difendono dalla nuova concorrenza colpendo con un dazio di importazione la juta lavorata, filata o tessuta che proviene dall'India, mentre lasciano libera l'importazione della juta greggia. Riescono così ad eliminare, in tutto o in parte, lo svantaggio che deriva loro dal dazio di esportazione indiano sulla materia greggia.

Vediamo in questo esempio la neutralizzazione diretta del dazio d'esportazione col dazio d'importazione. In altri casi, invece, ciò non è possibile. Se gli Stati Uniti d'America colpiscono con un dazio d'importazione i nostri limoni, non possiamo far nulla per neutralizzare direttamente questo dazio; potremo solo rifarci indirettamente colpendo con dazi d'importazione altri prodotti che noi importiamo agli Stati Uniti. Così, per via di rappresaglie dirette o indirette, si giunge talvolta a vere guerre doganali.

La neutralizzazione dei dazi alla quale si accennava nell'esempio della juta non è del resto priva di conseguenze. L'uno e l'altro dazio concorrono ad innalzare rispettivamente i prezzi dei manufatti di juta europei (od americani) e quelli dei manufatti di juta che vengono importati dall'India in Europa o in America. E poichè a prezzi più alti tende a corrispondere una domanda più ristretta, l'effetto definitivo dei dazi è un minor consumo di juta. A questo svantaggio fa riscontro un utile dello Stato indiano, che percepisce un'entrata

per il dazio d'esportazione, e un utile degli Stati europei, i quali percepiscono un'entrata per il dazio d'importazione. Godendo di queste entrate i governi potranno eventualmente ridurre altri oneri tributari, in modo da avvantaggiare in parte gli stessi danneggiati; ma, in via generale, può dirsi che lo svantaggio superi il vantaggio, così nel paese importatore come in quello esportatore.

268. — Ci rimane ora a vedere come si distribuisce fra i due mercati l'onere del dazio doganale. Ci riferiamo ad un dazio di importazione: non è difficile poi estendere il ragionamento a un dazio di esportazione.

Si può agevolmente dimostrare l'estrema improbabilità che il dazio di importazione gravi tutto (a lungo andare) o sull'uno o sull'altro soltanto dei due mercati. Se fra due paesi è stabilita una corrente commerciale, così che l'uno di essi acquista dall'altro una data merce, pur producendola — in parte — direttamente, si determina, come sappiamo, un livellamento del prezzo nei due mercati, salvo sempre la differenza derivante dalle spese di trasporto, ecc. Supponiamo ora che nel paese importatore sia introdotto un dazio d'importazione, allo scopo di favorire l'incremento della produzione locale. Si faccia dapprima l'ipotesi che il dazio ricada interamente, in un primo tempo, sugli esportatori stranieri. Gli esportatori di grano americani, ad esempio, sopportino interamente l'onere del dazio italiano pur di continuare a vendere grano in Italia: non percepiscono quindi sul mercato italiano il prezzo antecedente, bensì il prezzo stesso diminuito dell'importo del dazio. In questa condizione per quale ragione gli esportatori americani continuerebbero a lungo a vendere sul mercato italiano? Avrebbero tutto il tornaconto di vendere invece sul loro mercato nazionale. Vi provocherebbero bensì in tal modo, con l'aumento dell'offerta, una riduzione del prezzo; ma finchè il divario fra il prezzo italiano e il prezzo americano fosse inferiore al dazio doganale in questione, converrebbe loro di trascurare la vendita del grano in Italia.

Gli esportatori sarebbero costretti a sopportare interamente il dazio solo quando il mercato nazionale fosse già saturo, e la domanda poco elastica, di modo che un'ulteriore notevole aumento dell'offerta determinerebbe un crollo dei prezzi. In una situazione di questo genere si sono trovati, p. es., gli esportatori siciliani di limoni. Il da-

zio posto dal Governo degli Stati Uniti è stato se non totalmente, almeno in gran parte assunto da loro a proprio carico, perchè se avessero cessato l'esportazione negli Stati Uniti ed accresciuta in corrispondenza la vendita sul mercato nazionale (che ha una limitata capacità di assorbimento) sarebbero andati incontro ad un tal crollo di prezzi, che avrebbero finito col rimettere di più di quanto abbiano rimesso addossandosi il dazio americano. Ciò, naturalmente, vale soltanto in linea di prima approssimazione, poichè esistevano in concreto altri sbocchi per l'esportazione italiana di limoni, esisteva anche una certa possibilità di sviluppo delle vendite all'interno; ma aveva importanza prevalente tra gli sbocchi esteri il mercato degli Stati Uniti.

Consideriamo ora l'ipotesi che il dazio ricada interamente in un primo tempo sul mercato importatore: che in esso cioè il prezzo della merce aumenti dapprima in misura pari all'ammontare del dazio. E' facile vedere che una tale situazione non può a lungo durare: in conseguenza dell'aumento del prezzo l'offerta nazionale tende infatti ad aumentare e la domanda a restringersi e gli esportatori esteri che colmano il margine fra la domanda e l'offerta del mercato importatore vedendo diminuire il loro smercio sono spinti ad offrire il prodotto ad un prezzo più basso; ad addossarsi cioè in parte l'onere del dazio. Sul mercato importatore il prezzo della merce non sale dunque di tutto l'ammontare del dazio, ma di una frazione soltanto di esso.

Tuttavia, in condizioni particolari il dazio d'importazione può gravare quasi completamente sopra i consumatori della merce. Per parecchio tempo, ad esempio, i mercati esportatori di grano sono stati poco colpiti dal dazio italiano di importazione. La domanda italiana di grano era in quel periodo, ed è ancora, scarsamente elastica, si restringeva cioè assai lentamente col crescere del prezzo, e non era molto elastica neppure l'offerta di grano prodotto in Italia. Tra gli esportatori esteri non si determinava, quindi, in seguito al dazio una situazione di maggior concorrenza o si determinava in misura così limitata che non aveva in pratica grande effetto. E d'altra parte essi potevano compensare nel mercato nazionale o in altri mercati esteri, con lievissimo ribasso di prezzo, la diminuzione delle vendite eventualmente verificatasi in Italia. Le cose sono cambiate con lo

svilupparsi della «battaglia del grano» e col sopraggiungere della crisi economica mondiale.

Coi precedenti esempi abbiamo cercato di chiarire, in modo necessariamente sommario, alcune circostanze principali che influiscono sulla ripartizione dell'onere del dazio d'importazione.

269. — Dopo avere studiato schematicamente le relazioni economiche fra diversi mercati, ci possiamo chiedere se l'ampio sviluppo delle relazioni economiche internazionali, che è stato caratteristico della seconda metà del secolo XIX e del primo quarto del XX, rappresenti un fenomeno transitorio o sia destinato a persistere. Per lunghi secoli i vari paesi sono stati legati fra loro da vincoli commerciali di non grande importanza, in quanto producevano direttamente i generi di prima necessità e ricorrevano all'estero per quelli di secondaria importanza. Le nostre repubbliche marinare nel Medio evo ed altri paesi maggiori nei primi secoli dell'era moderna mantenevano un commercio assai attivo con l'estero, ma di generi di consumo in parte voluttuari e generalmente secondari. Per i beni di prima necessità ogni centro di consumo si riforniva in generale a breve distanza; ciascun territorio politicamente autonomo era anche autonomo economicamente; gli scambi con l'estero non erano indispensabili per l'esistenza della popolazione.

Con lo sviluppo e il perfezionamento delle comunicazioni dovuti alla introduzione della macchina a vapore, col perfezionamento delle industrie dovuto al sempre più largo affiancamento della macchina all'uomo, con la colonizzazione dei paesi transoceanici, si è aperta un'era d'intensi scambi di merci non solo secondarie, ma anche di prima necessità. Non s'importano oggi soltanto spezie, metalli preziosi, sete ecc., ma anche e sopratutto grano, cotone, carbone, ecc.

270. — Ora il quesito posto dalle ultime vicende economiche è il seguente: dalla fase attuale siamo forse avviati a tornare verso una fase di maggior indipendenza reciproca dei diversi mercati ? Considerando, per es., il nostro paese, vediamo facilmente che dipendiamo dall'estero per tanti rifornimenti di merci, che possono dirsi di prima necessità, data la complessità dei bisogni della vita individuale e sociale odierna, che sarebbe assurdo pensare di renderci indipendenti nella attuale situazione della conoscenza delle risorse nazionali e della

tecnica agraria ed industriale. Se col passare degli anni quella conoscenza si estendesse rivelandoci tesori oggi ignoti e se questa tecnica venisse rivoluzionata, così che dal nostro suolo, dal sottosuolo e dall'atmosfera riuscissimo a ricavare tutto quanto ci occorre per vivere civilmente, il problema si potrebbe porre in forma diversa, ma nella situazione odierna siamo largamente e fatalmente dipendenti dall'estero. Nè il nostro paese è il solo che si trovi in simili condizioni; anche i paesi più vasti e più ricchi di risorse hanno bisogno dell'aiuto altrui; alcuni paesi, poi, con territorio ristretto e densamente popolati, come il Belgio e la Svizzera, si trovano in condizioni di assai maggior dipendenza dall'estero, in confronto all'Italia. Solo eccezionalmente sussistono condizioni favorevoli all'autonomia economica nazionale: dove il territorio di uno Stato è enormemente esteso e dotato delle più varie e vaste risorse, come per l'Unione Sovietica e per gli Stati Uniti d'America. E pertanto il problema dell'autonomia economica nazionale presenta possibilità assai diverse di soluzione nei diversi paesi, secondo le condizioni naturali e sociali di questi.

Le attuali tendenze autonomistiche derivano in molta parte dalla grande guerra. Dopo le guerre napoleoniche non vi erano stati fino al 1913 vasti turbamenti della pace mondiale; le relazioni economiche internazionali non avevano molto sofferto per la guerra di secessione degli Stati Uniti e per la guerra franco-prussiana, che erano state le più gravi. Inoltre la diminuzione della mortalità aveva permesso un forte sviluppo della popolazione e reso necessario in diversi paesi un largo ricorso all'estero per rifornimenti: la colonizzazione dei paesi transoceanici aveva consentito che questi divenissero fornitori di materie prime e derrate alimentari ai paesi di più antico popolamento, il progresso della tecnica produttiva aveva concorso a moltiplicare gli scambi. L'espansione delle relazioni internazionali determinatasi in tal modo nel secolo compreso fra il 1816 e il 1913 è stata bruscamente interrotta dalla guerra mondiale: alcune correnti di traffico sono state del tutto troncate, altre ristrette. Nè il turbamento è stato subito eliminato nel dopo-guerra: da esso anzi hanno tratto origine nuove direttive nella politica economica dei vari paesi. Non solo la Germania, che si era vista tagliata fuori da parecchie fonti di rifornimento, e l'Italia che aveva dovuto subire gravi restrizioni nelle sue correnti di traffico internazionale, sono state spinte a diminuire la loro dipendenza economica dall'estero, ma si sono trovati in una situazione analoga

anche molti paesi neutrali, come gli Stati Scandinavi, l'Olanda, la Spagna, la Svizzera. Questi paesi avevano visti più volte, durante la guerra, tagliati o ristretti i loro rifornimenti dall'estero: così, ad esempio, l'Olanda aveva incontrato grandi difficoltà per approvvigionarsi di carbone fossile, perchè tanto la Gran Bretagna quanto la Germania lo adoperavano principalmente per i bisogni bellici propri e dei propri alleati.

271. — Quasi dappertutto si sono manifestate tendenze verso l'autonomia economica nazionale. Vi è naturalmente una certa graduazione fra coloro che sostengono tale politica: si trova perfino chi predica l'indipendenza economica completa in paesi per i quali, date le condizioni naturali e sociali, siffatta indipendenza è addirittura un'utopia. Ora è certo che, se si chiudono gli occhi alla realtà negando la convenienza e la necessità degli approvvigionamenti esteri per taluni paesi, si è parimenti fuori del reale quando si sostiene essere inopportuno qualsiasi tentativo rivolto a limitare la dipendenza dall'estero. Fino a quando non sia eliminato il rischio di guerre, ed oggi non possiamo dire certamente di essere arrivati a tal punto, è da considerare attentamente l'opportunità di una politica economica che renda meno pericolosa la situazione degli approvvigionamenti in caso di conflitti internazionali.

Per un paese che si trovi nella possibilità di mirare all'autonomia economica completa il problema è relativamente semplice. Si tratta di far sì che il paese, pur conservando le relazioni economiche internazionali in tempo di pace, risulti attrezzato in modo da rendersi indipendente in tempo di guerra. E' questo precisamente ciò che gli Stati Uniti hanno cercato di ottenere, specialmente nel primo decennio postbellico, e ciò che cerca ora di ottenere l'Unione Sovietica. La Gran Bretagna mira a raggiungere una simile autonomia non nell'ambito nazionale, troppo ristretto, ma in quello imperiale.

Più grave è il problema per paesi meno vasti e meno ricchi di risorse. Non è possibile, ad esempio, immaginare l'Italia completamente priva dei rifornimenti dall'estero, per lungo tempo: dopo un breve periodo essa vedrebbe la popolazione decimata e le sue energie morali fiaccate. Ma non conviene fare un'ipotesi inverosimile di assoluto isolamento: conviene considerare piuttosto le ipotesi di un isolamento parziale o di semplici difficoltà di traffici e in relazione ad

esse svolgere una opportuna politica economica. Poichè non tutto il traffico con l'estero è assolutamente necessario, si cercherà di ottenere anzitutto l'approvvigionamento interno delle merci di prima necessità. Così il Governo fascista, uniformandosi alle direttive dominanti del dopoguerra, ha scelto come prima meta l'emancipazione dall'estero per quanto riguarda l'approvvigionamento del grano, il quale occupa il primo posto fra tutte le merci per l'importanza del bisogno fisiologico cui soddisfa.

Come si può cercare di raggiungere le mete prefisse ? Sovrapponendo il tornaconto nazionale a quelli privati, o, con maggiore speranza di successo, modificando con determinati interventi statali i tornaconti privati ? Sovrapporre il tornaconto nazionale a quelli privati significa imporre alle singole aziende la produzione di certe merci a preferenza di altre, anche contro il loro tornaconto individuale. Per esempio, si potrebbe imporre in Italia di surrogare il grano o il prato artificiale alla vite in quella parte dei terreni oggi utilizzati per la produzione del vino, che si presta alla coltivazione del frumento o alla produzione del fieno. Simili imposizioni provocano talvolta danni economici e sociali: disordini, resistenza passiva, regresso della produzione. Come può lo Stato arrivare indirettamente alla stessa meta ? Eliminando il contrasto fra tornaconto nazionale e tornaconti privati, col cercare di rendere più vantaggiosa la coltura del grano che quella della vite. Tale è lo scopo del dazio doganale d'importazione, che esiste ed opera per il grano e non esiste o non opera per il vino; il prezzo del grano, a differenza di quello del vino, supera di molto, per effetto del dazio, il prezzo internazionale, e consente profitti a coloro che producono il grano in condizioni che senza il dazio sarebbero tali da farli produrre in perdita. Inoltre, mentre il grano è smerciato liberamente, il vino soggiace ad imposte che finiscono per ridurre i profitti degli imprenditori-produttori. In tal modo, senza urtare direttamente il tornaconto dei singoli, si tende ad ottenere surrogazioni di un prodotto più utile dal punto di vista economico nazionale ad un prodotto meno utile dallo stesso punto di vista.

Ai dazi doganali e alle imposte, che modificano la convenienza della produzione di determinate merci, si aggiungono talvolta i premi di produzione, i quali servono a rimborsare ai produttori una parte del costo sopportato ed accrescono pertanto il loro profitto. Abbiamo avuto occasione di accennare come le imposte e i dazi doganali siano

spesso preferiti, perchè comportano una entrata, e non una spesa, per la pubblica finanza, mentre i premi di produzione comportano una spesa.

Vi è infine un altro mezzo per tendere all'autonomia economica: esso consiste nel favorire la ricerca e l'utilizzazione delle risorse nazionali e nell'incoraggiare il progresso della tecnica e delle condizioni oggettive della produzione. Coi più razionali processi di produzione si accresce infatti la capacità di produzione e si ottiene una riduzione del costo unitario. Nel progresso della conoscenza e dell'utilizzazione delle risorse nazionali, nel perfezionamento della tecnica stanno le vie più efficaci e durature per la riduzione della dipendenza economica di un paese dall'estero; e il recente movimento per l'autonomia economica, a compenso di molti suoi danni, ha avuto il vantaggio di stimolare dovunque tali progressi.

CAPITOLO IX

Cenni sulla distribuzione delle ricchezze.

272. — La precedente esposizione, benchè sommaria, è valsa a dare un'idea del modo in cui è organizzata la produzione dei beni economici e di quello in cui si svolge lo scambio di essi. Essa ci ha anche indicato i principali fattori della distribuzione dei beni economici, richiamando l'attenzione sugli istituti, strettamente collegati fra loro, della proprietà individuale e della trasmissione ereditaria di essa, chiarendo — in relazione sempre all'istituto della proprietà — la genesi della rendita e dell'interesse, illustrando i caratteri del salario e del profitto. Sono queste, nella odierna società, le forme principali di afflusso periodico di beni economici alle economie individuali; vi si aggiungono altre forme periodiche importanti, come quella degli stipendi dei pubblici funzionari, che solo in parte hanno caratteri comuni coi salari; e si presentano anche forme non periodiche di afflusso, come quelle dei guadagni ottenuti col giuoco (in cui rientrano anche i premi, oggi tanto di moda, estratti a sorte tra possessori di titoli del debito pubblico), quelle dei guadagni ot-

tenuti coll'appropriazione violenta o dissimulata degli averi altrui (rapina, furto, truffa, ecc.); ma per la loro natura stessa queste forme occasionali di reddito hanno importanza secondaria nell'organizzazione economica presente.

273. — La vita quotidiana ci ha insegnato a distinguere, in materia di distribuzione della ricchezza, i due concetti di patrimonio e di reddito.

Per *patrimonio* siamo soliti intendere quel complesso di beni economici, materiali od immateriali, che costituiscono la proprietà di una determinata persona fisica o giuridica, o — per usare un termine economico ancor più generale — d'una determinata azienda, *in un dato istante.*

Per *reddito* siamo soliti intendere quel complesso di beni economici, materiali od immateriali, che affluiscono nella proprietà di una determinata persona fisica o giuridica, o — più generalmente — di una determinata azienda, *in un dato intervallo di tempo.* Al concetto di reddito fa riscontro quello di spesa: complesso di beni defluente dalla proprietà *in un dato intervallo di tempo.* La differenza (positiva o negativa) tra il reddito e la spesa di una determinata azienda in un determinato intervallo, costituisce l'incremento (positivo o negativo) del patrimonio in quell'intervallo. Se l'incremento è positivo esso costituisce un aumento patrimoniale — che in un certo senso si può dire totalmente accumulazione di risparmio — per l'azienda considerata, se è negativo esso costituisce per essa una diminuzione patrimoniale — che in un certo senso si può dire totalmente distruzione di risparmio.

Gli economisti hanno dedicato vaste e profonde analisi ai concetti di patrimonio e di reddito: ne è risultata la possibilità di definizioni numerose, e in parte assai divergenti fra loro, dell'uno e dell'altro. In un corso elementare come il nostro ci possiamo fermare ai concetti usuali, precisati nelle definizioni precedenti, anche perchè il consenso degli studiosi non si è ancora formato su altre più elaborate ma pur sempre discutibili definizioni.

274. — Dobbiamo tuttavia soffermarci su alcuni punti fondamentali. Anzitutto sulla espressione monetaria del patrimonio e del reddito.

In un'economia primitiva potremo chiamare patrimonio il campo coltivato, gli attrezzi, la casa e gli arredi dell'agricoltore; ovvero il prato, il gregge, la stalla e la capanna del pastore. Il patrimonio è l'elenco di un insieme di beni materiali, che in un'economia di aziende familiari reciprocamente autonome non possono ricondursi ad un'espressione comune.

Nell'economia odierna troviamo ancora elementi patrimoniali come quelli sopra ricordati, cioè beni materiali precisamente definiti, ma troviamo anche beni immateriali (come una privativa industriale), crediti, debiti, i quali non possono essere espressi che in moneta; ed anche i beni materiali, essendo in generale oggetto di scambio, possono essere espressi in moneta mediante stime dei loro prezzi. La differenza tra la categoria dei beni materiali e le altre, o meglio le varie classi di beni immateriali, consiste in ciò: che la prima rappresenta la proprietà di beni precisamente definiti fisicamente, ma soggetti a variare continuamente di prezzo, le altre rappresentano la proprietà di quantità di moneta il cui potere d'acquisto — e quindi la cui equivalenza in beni materiali — varia continuamente e può perfino, come sappiamo, annullarsi o quasi. Data la grande importanza di questi beni immateriali nell'organizzazione economica odierna, è facile intendere le profonde influenze che esercitano le variazioni del potere d'acquisto della moneta sulle situazioni patrimoniali comparative delle diverse aziende, ed in particolare rendersi conto della così sentita aspirazione odierna alla stabilità del potere d'acquisto della moneta, dopo un lungo periodo di disastrosa instabilità.

Notiamo che mentre in un'economia di aziende familiari autonome riesce impossibile così una comparazione come una sintesi quantitativa dei patrimoni, in un'economia fondata sullo scambio per mezzo della moneta, riesce invece possibile la comparazione e si può giungere alla sintesi quantitativa mediante la somma dei patrimoni espressi in moneta. Si giunge così alla determinazione della *ricchezza privata* (somma dei patrimoni privati) e della *ricchezza nazionale* (somma dei patrimoni privati e pubblici) di un paese. Data la continua variazione del potere d'acquisto della moneta, queste espressioni della ricchezza vanno adoperate con estrema cautela nelle comparazioni attraverso il tempo e lo spazio.

Venendo ora al reddito, osserviamo analogamente che in una economia primitiva esso ci si presenta nella forma di beni — per lo

più materiali — precisamente definiti: il grano, o l'uva, il lino che l'agricoltore trae dal suo campo; il latte, la lana, le pelli, la carne che il pastore ottiene dal suo gregge.

Nell'economia odierna, invece, benchè sussistano ancora aziende che in parte producono ciò che consumano, predomina di gran lunga la produzione destinata allo scambio. E', perciò, soltanto attraverso lo scambio che viene definito, normalmente, il reddito: e definito non in beni materiali di consumo ma bensì in moneta. Le rendite, i salari, gli stipendi dei pubblici funzionari, gli interessi su capitali impiegati, sono in generale espressi da somme fisse di moneta, determinate da contratti a più o meno lunga scadenza. Ed anche gli elementi materiali del reddito — beni di consumo, nei redditi percepiti in parte o in tutto in natura —, e gli elementi immateriali di esso — servigi ricevuti a titolo di parziale rimunerazione — non definiti in moneta, si possono in generale tradurre in moneta, poichè si tratta di beni che formano correntemente oggetto di scambio. Ma se per queste parti di reddito percepite in natura, pur variando il prezzo resta costante l'utilità per il percipiente, per le parti percepite in moneta varia l'utilità secondo il variare del potere d'acquisto della moneta. E benchè a tal variare corrispondano in parte adattamenti, più o meno lenti, dei redditi monetari, le vaste e violente variazioni del potere d'acquisto della moneta determinano in generale grandi spostamenti delle posizioni economiche comparative delle diverse aziende anche per quanto riguarda il reddito: è perciò che ce ne sentiamo ormai stanchi, dopo un ventennio di dolorose esperienze.

L'espressione monetaria dei redditi consente la comparazione e la somma dei redditi delle varie aziende: si giunge così al concetto di *reddito privato* (somma dei redditi privati) e di *reddito nazionale* (somma dei redditi privati e pubblici) di un paese. Non sarà mai troppa la prudenza nell'uso di simili espressioni per comparazioni nel tempo o nello spazio.

275. — In secondo luogo, conviene distinguere tra le espressioni del patrimonio e del reddito per le singole aziende che costituiscono un aggregato economico (un paese, o il mondo intero) e le corrispondenti espressioni per il complesso dell'aggregato stesso, od anche per una parte di esso.

In una economia primitiva di aziende familiari autonome, i pa-

trimoni sono costituiti interamente da attività, cioè da elementi positivi. In un'economia evoluta come la nostra, in cui s'intrecciano molteplici relazioni economiche tra le aziende private e tra queste e le aziende pubbliche, i patrimoni delle singole aziende comprendono molto spesso accanto ad attività anche passività, cioè elementi negativi, espressi di norma da somme di moneta dovute ad altre aziende. Nella somma di tutti i patrimoni di un aggregato economico, si elidono reciprocamente quelle attività e quelle passività che corrispondono a rapporti di credito e di debito fra le aziende comprese nell'aggregato, e quindi la consistenza patrimoniale dell'aggregato stesso appare nella sua espressione genuina. Ma in una somma parziale tale elisioni avvengono solo in parte, o addirittura non avvengono, e quindi possono aversi impressioni errate in eccesso o in difetto. Così se, dopo una guerra sostenuta principalmente coi mezzi ricavati dai prestiti pubblici, si considera la somma dei patrimoni privati di un paese, può darsi che non la troviamo diminuita, a beni materiali prima posseduti essendosi sostituito un complesso di crediti verso lo Stato, ma se consideriamo invece il patrimonio nazionale vedremo chiara la traccia della distruzione di ricchezza avvenuta, perchè l'attività privata costituita dai crediti verso lo Stato sarà elisa dalla passività pubblica costituita dai debiti verso i privati.

276. — La posizione economica individuale è determinata, come vediamo guardandoci intorno, così dal patrimonio come dal reddito. Reddito significa capacità di spesa per chi sia privo, o quasi, di patrimonio (così di norma l'operaio il cui patrimonio si limita a pochi oggetti d'uso quotidiano); quindi le sue possibilità economiche sono determinate essenzialmente dal reddito. Ma anche il patrimonio concorre a determinare la posizione economica individuale, sia in quanto reca un reddito, sia in quanto costituisce anch'esso capacità di spesa. La proprietà di un cospicuo patrimonio può consentire una vita assolutamente oziosa al proprietario; chi invece è privo di patrimonio è obbligato a procurarsi mezzi di vita con l'attività quotidiana. In regime capitalista ciascuno aspira a formarsi un patrimonio, o ad accrescere il proprio patrimonio, per potersi un giorno riposare, o per poter godere maggior benessere, o per assicurare l'avvenire ai figli: quest'aspirazione, se conduce alle più odiose manifestazioni dell'egoismo economico, è però di grande impulso alla produzione della ricchezza.

In regime sovietico scompare il patrimonio, o meglio si riduce principalmente ad oggetti d'uso essendone escluse le risorse naturali ed i capitali. Si elimina così l'ingiustizia sociale dell'esistenza inerte che potrebb'essere attiva, si elimina l'altra ingiustizia della disuguaglianza delle posizioni iniziali dei partecipanti alla lotta per la vita, ma si annulla nel tempo stesso quel potente sprone all'attività economica che la proprietà individuale fa agire. Nel regime corporativo si tende, come abbiamo già avvertito, a mantenere la proprietà individuale con questo suo vantaggio; ma si opera d'altra parte, come pure abbiamo esposto, ad elevare la condizione di vita delle classi meno abbienti, e con molteplici istituzioni si cerca di attenuare la disuguaglianza delle posizioni iniziali, agevolando il successo ai più degni. A lungo andare, il regime corporativo mira a determinare una distribuzione di patrimoni ed una distribuzione di redditi meno disuguale di quella che si ha nel regime capitalista.

Nel regime capitalista lo Stato influisce solo accessoriamente nella determinazione dei redditi: in particolare v'influisce mediante il sostegno più o meno attivo ad una determinata classe, mediante il sistema tributario, mediante la politica doganale. Nel regime sovietico, lo Stato tende a divenire il solo distributore dei redditi, a dividere cioè secondo criteri di etica sociale l'intero reddito nazionale. Nel regime corporativo lo Stato, entrando a partecipare normalmente nella determinazione dei redditi e in quella dei prezzi attraverso tutta l'organizzazione delle corporazioni e delle associazioni sindacali, esercita un'influenza più profonda che nel regime capitalista, lasciando tuttavia operare accanto ai fattori pubblici fattori privati di distribuzione del reddito.

L' ORDINAMENTO ECONOMICO CORPORATIVO

(Lezioni del Prof. G. BASSANI)

L' ORDINAMENTO ECONOMICO CORPORATIVO

(Lezioni del Prof. G. BASSANI)

L'apprendere, se pur per sommi capi, gli ordinamenti sindacali - corporativi ed i principi che regolano lo svolgersi dell'economia corporativa non può essere disgiunto dalla considerazione delle condizioni e necessità proprie alla società e vita moderne, e dalla relazione con i principi generali, portati dal movimento fascista, e i loro sviluppi negli ordinamenti e nella vita italiana statale e politica.

La vita e le società moderne sono tutte intessute di fattori e di rapporti economici. Si può pensare che l'uomo con la sua stessa esistenza sulla terra abbia iniziato una «vita» economica compiendo atti tecnicamente economici, e che con l'esistenza di più uomini siano sorti, sia pure primordiali, i primi rapporti di natura e di contenuto economico; così si inizia quella serie di atti e rapporti economici, che, evolvendosi con infinita varietà, si raggruppano in complessi nell'ambito delle diverse società e si stendono nelle relazioni tra queste società, in modo da costituire, con più o meno evidente esistenza e con diversa gradazione di complementarità o di determinazione, un fattore ed un motivo, tra i principali, della Storia. Ma è speciale, anche per la sua estensione, l'intessitura del fattore economico nella vita e nelle società moderne. Il perfezionarsi della tecnica e del macchinismo, la raggiunta rapidità e facilità dei mezzi di trasporto, il progredire e l'estendersi dei procedimenti industriali e delle forme di industrializzazione sino ad arrivare alle molteplicità dei prodotti industrializzati d'oggi e ai moderni grandi complessi industriali: d'altra parte nuovi sbocchi, l'allargarsi dei mercati e le loro maggiori relazioni e interdipendenze, lo aumento della popolazione e l'elevarsi del tenore medio della vita, la creazione di nuovi bisogni e l'aumento dei consumi, il moltiplicarsi

quindi dei commerci, le manifestazioni infine nel campo finanzario e nelle forme organizzative, capitalismo e società anonima: tutti questi elementi, con la varietà dei loro rapporti e con la progressività dei loro svolgimenti, determinano la situazione attuale di piena e capace vita economica nello sviluppo delle industrie e dei commerci, anche quando il ritmo è rallentato. A questa situazione si innesta, con vario gioco di interdipendenze, il formarsi della moderna struttura sociale, e quindi delle attuali esigenze politiche con le relative teoriche risoluzioni delle dottrine politiche e le varie pratiche di Governo. Eccone gli elementi, formativi nelle loro diverse espressioni e connessioni: il distinguersi di nuove categorie e il raggrupparsi di nuove classi sociali, il loro organizzarsi, i loro conflitti e tutto ciò su basi e rapporti di natura economica (lavoratori e datori di lavoro, sindacalismo, rapporto di lavoro e d'impiego); la diversa distribuzione di ricchezza, la borghesia, l'urbanesimo; le nuove teorie politiche e l'intervento dei partiti politici, il formarsi nella vita delle nazioni di gruppi e di nuove forze a base d'interessi economici, e quindi l'influenza nella vita politica e statale, e il diverso atteggiarsi dei Governi. Ma le nuove situazioni e il trasformarsi della vita sociale e politica nell'ambito dei vari Stati si riflettono nei rapporti internazionali, che si sostanziano di penetrazioni, accordi e conflitti di più o meno evidente interesse economico, e si infittiscono di scambi commerciali: quindi anche le relazioni internazionali e le politiche estere hanno nuove basi e campi di sviluppo, di natura economica, mentre motivi politici ed economici si intrecciano e si compenetrano con sempre maggiore legame.

Va infine accennato come nei recenti tempi, per un complesso di cause, si sia determinata una vasta criticità di situazioni: questa criticità, sorpassando il limite di depressioni momentanee o cicliche, ha rivelato una più profonda crisi di sistema dal lato politico e da quello economico. Aggiungasi il difficile assieme delle critiche relazioni internazionali economiche e politiche.

Lo Stato moderno, nel complesso delle sue autorità e della vita sociale e politica così come è stato compreso dal movimento fascista, è circondato e naturalmente deve agire in quelle situazioni e su quelle strutture sopra accennate. In più, il movimento fascista vuole proprio penetrare in quelle stesse situazioni e strutture per portarvi, risolti i problemi che via via aggravatisi le minacciano profondamente, nuove e fondamentali sistemazioni: così, con perfetta aderenza storica, si va

creando l'economia corporativa e lo Stato corporativo. Questo Stato è basato su fondamentali principi, i quali si proiettano con unità e generalità d'indirizzo negli istituti, che vengono attuati e via via completati, e nella prassi che quotidianamente viene svolta nei diversi settori.

LA CARTA DEL LAVORO.

Nella Carta del lavoro, approvata dal Gran Consiglio del Fascismo nella seduta del 21 aprile 1927 e pubblicata nella «Gazzetta Ufficiale» del 30 aprile 1927, si trovano principi generali, i quali caratterizzano e dirigono il compiersi del sistema corporativo, e dichiarazioni che precisano, anche nel dettaglio, alcuni sviluppi. Tra quei *principi* possiamo anzitutto distinguere, senza dimenticare il legame che li sistema tutti in una composizione unitaria, uno, *politico,* fondamentale. Questo principio (I[a] dichiarazione) è formato da due concetti: *a*) la Nazione, considerata sotto il triplice aspetto — morale, politico, economico — della sua unità, e la sua superiorità sugli individui, sia come singoli sia quando costituiscono dei gruppi; *b*) identificazione tra Nazione e Stato, essendo questo un insieme di organi ed istituti che raccoglie in sè tutte le manifestazioni e tutte le espressioni della vita nazionale. Questi concetti quindi comprendono anche la parte economica della vita nazionale, e così veniamo a distinguere un altro *principio* generale, che presiede appunto lo sviluppo corporativo nel campo *economico,* e che possiamo vedere nelle sue due fasi: la prima, d'ordine generale, sta nella dichiarazione della Nazione come unità economica (I[a]), e l'aver compreso proprio nel concetto primo e basilare (la Nazione e gli elementi della sua unità) anche una unità economica è fondamentale, sia come valutazione storica ed oggettiva, sia come indirizzo d'azione; la seconda fase, d'ordine tecnico, sta nello stabilire (II[a]) una produzione nazionale unitaria, tale nel considerare il suo complesso e tale nel suo movimento, e cioè nel raggiungimento dei suoi obbiettivi. Ma questi principi, il politico e l'economico, ricevono il dinamismo della propria esistenza, poichè vengono fissati degli scopi a cui tendere, da un terzo generale principio, che possiamo distinguere come *etico*: la considerazione tecnica e gli obbiettivi di una produzione unitaria, infatti, si ricollegano al principio generale che si espri-

me nell'unità della Nazione, e cioè debbono servire (11ª) allo sviluppo della potenza nazionale come scopo unitario e generale, e debbono rivolgersi al raggiungimento del benessere dei singoli, che compongono ma sono sottoposti (1ª) all'unità nazionale. Infine possiamo fissare un principio *sociale,* che integra la concezione posta di Nazione e Stato, e che è base di ampi sviluppi: è il principio che considera il lavoro (11ª) come dovere sociale e che indica questo titolo come giustificazione della protezione statale. Così anche coll'indicare un dovere e quindi nella specificazione dei soggetti componenti la Nazione, che possiamo in tal modo qualificare come cittadini - produttori, viene compiuto il principio della Nazione come unità economica: tale specificazione e tale qualifica rappresentano la base della nuova struttura sociale, regolata, e su cui poggia lo Stato: ma va notato, ancora, che il principio non si indirizza ad una tradizionale distinzione di classe, ma è invece specialmente sociale nel suo rivolgersi a tutte le forme di lavoro, intellettuali, tecniche o manuali.

Fissati questi quattro generali principi, possiamo considerare gli elementi che la Carta detta per il sistema corporativo, notando alcuni particolari sviluppi. Si è parlato del principio della unità economica nazionale; in relazione a tale principio possiamo precisare l'idea della così detta *economia nazionale,* quale complesso degli elementi e degli interessi economici esistenti nell'ambito appartenente allo Stato e considerati come assieme nell'unità nazionale, così che tale unitario assieme ha una propria fisionomia e proprie esigenze. L'«economia nazionale» è la costante bussola per lo svolgersi della prassi corporativa; infatti ogni considerazione di dati, qualsiasi valutazione d'interessi, tutte le direttive programmatiche debbono orientarsi ad essa, e in tal modo non v'è interesse particolare od esigenza specifica che non vada subordinata ai fini unitari e agli interessi generali dell'economia nazionale. Ma il concetto di una economia unitaria nazionale è innanzitutto strettamente e tecnicamente legato all'idea di una *produzione unitaria* nazionalmente, specie se si considera quel concetto in funzione dinamica, avendo cioè di mira e volendo attuare lo sviluppo e il potenziamento economico della Nazione. Ne deriva che la produzione, considerata in sè e nel suo valore nel complesso dell'economia nazionale, vien posta innanzi ad ogni valutazione, e alle sue esigenze e al suo sviluppo debbono sottomettersi gli interessi particolari e debbono tendere le varie attività. E' questo un indirizzo costante della

pratica corporativa, e già trova diverse applicazioni nella Carta del lavoro nello stabilire (VI[a]) la solidarietà dei vari fattori della produzione e la subordinazione dei loro interessi agli « interessi superiori della produzione », nel determinare la corrispondenza (XII[a]) del salario alle « possibilità della produzione » e in qual modo si ottenga il criterio (XIII[a]) per contemperare gli interessi delle varie categorie « coll'interesse superiore della produzione », nel precisare scopi ed attività delle associazioni professionali (VI[a] e VIII[a]) per l'«aumento» ed il «perfezionamento» della produzione.

Economia nazionale e produzione unitaria non significano economia collettiva e produzione unica, nel senso che non vi sia distinzione economica tra individuo e individuo, e che tutti concorrano ad una produzione posta nelle mani di uno solo. Similmente, l'unità nazionale anche economica nello Stato non determina che questo assorba in sè tutti gli elementi della vita economica, e assuma direttamente tutta la produzione. In relazione al principio della superiorità degli interessi unitari nazionali, e quindi della subordinazione degli interessi economici a quelli politici, lo Stato (IX[a]) interviene nella produzione quando siano in gioco appunto gli interessi politici; in relazione al principio della unità economica nazionale e per il suo potenziamento, lo Stato interviene nella produzione specialmente quando « manchi o sia insufficiente l'iniziativa privata », e le forme di tale intervento sono quelle «del controllo, dell'incoraggiamento della gestione diretta». Giova a questo proposito rammentare due concezioni, che per brevità fisseremo sinteticamente negli estremi termini opposti. Concezione liberale, concezione comunista: per l'una massima individualità e massima libertà agli individui, per l'altra abolizione delle singole individualità economiche, concentrazione collettiva di tutta la vita economica ed unico soggetto lo Stato. La concezione corporativa si differenzia nettamente: l'economia nazionale e la produzione unitaria sono affermazioni di una realtà che si vuol definire, e sono postulati per attività che si vogliono svolgere: ma in queste realtà ed attività vengono riconosciuti i singoli individui che le compongono e le attuano; riconoscimento però che nel medesimo tempo pone i singoli in un piano diverso da quello della loro individualità isolata, li pone cioè in un piano di collaborazione, di solidarietà, di subordinazione ai fini superiori dell'economia nazionale. Viene perciò riconosciuta la proprietà privata e quindi l'*iniziativa privata,* che è definita

(VII[a]) lo strumento «più efficace e più utile dell'interesse della Nazione»: è pertanto riconosciuto il singolo imprenditore. Ma, per stare ora solo alle direttive generali desunte direttamente dalla Carta del lavoro, possiamo fissare tre punti che delimitano tale riconoscimento: 1) l'individuo e i suoi gruppi (possiamo rialacciare al principio fondamentale già posto) sono sempre sottoposti nell'unità nazionale allo Stato, e tecnicamente si hanno i limiti ed i controlli (IX[a]) posti da questo; 2) l'individuo è proprietario e organizza la produzione liberamente, ma non isolatamente solo per sè, poichè esercita (VII[a]) una «funzione di interesse nazionale»; quindi è responsabile di fronte a chi rappresenta tale interesse, cioè lo Stato; 3) l'imprenditore e datore di lavoro organizza liberamente e dirige (VII[a]) l'impresa economica, e quindi i partecipanti prestatori d'opera: ma nei liberi rapporti, considerati sotto il profilo di una collaborazione, tra datore e prestatore di lavoro vi è tutta una sistemazione posta e controllata dallo Stato. D'altra parte *i prestatori d'opera* danno liberamente il loro lavoro, hanno una mercede (XII[a]) proporzionata al loro rendimento e la possono trasformare in risparmio, sono tutelati e riconosciuti sino ad essere considerati su uno stesso piano sociale e giuridico con i datori di lavoro, dai quali però dipendono secondo una disciplina (XIX[a]) che ha una serie di sanzioni. La Carta del lavoro risolve uno tra i più difficili e angosciosi problemi della struttura economica e della vita politica moderne, cioè il contrasto tra le classi di lavoratori e quelle dei padroni: risolve il problema sottoponendo allo Stato le due categorie su di un piano di eguaglianza, mediante (IV[a]) la conciliazione dei loro interessi, il principio della collaborazione (VII[a]) e quindi della reciprocità di diritti e di doveri, e attraverso il contratto collettivo, l'opera conciliativa della corporazione, la sentenza della Magistratura del lavoro. Così fatta risoluzione ha una decisiva importanza politica, in quanto ammette ma regola nello Stato le forze delle nuove classi produttrici, ed elimina dalla vita politica le degenerate lotte di classe; nello stesso tempo non contraddice ma compie la struttura economica posta, in quanto il prestatore d'opera non distrugge la gerarchia e l'organizzazione necessarie alle imprese economiche, mentre i suoi interessi sono anch'essi subordinati alle esigenze della produzione, come già abbiamo visto e tanto che anche l'applicazione del principio del riposo settimanale e per le festività (XV[a]) ha i suoi limiti nelle esigenze tecniche delle imprese. D'altra parte tale risoluzione porta ad un effettivo

riconoscimento e ad una concreta considerazione sociale del lavoro, non solo attraverso la sua qualifica come dovere sociale, i principi della solidarietà e della collaborazione e attraverso i dovuti rapporti tra le associazioni rappresentanti, ma anche nelle dichiarazioni significatamente particolari della Carta del lavoro, dove si fissano le modalità del contratto collettivo e le varie condizioni a tutela del lavoratore (dalla XI[a] alla XXIII[a]; dal salario e sue forme di corresponsione, ai riposi, alle indennità, alle assunzioni e al periodo di prova), e dove si gettano le basi di una vasta e penetrante opera sociale a favore dei lavoratori, per la elevazione (dalla XXIV[a] alla XXX[a]) del loro valore morale e della loro capacità tecnica, per la loro maggiore istruzione, per la tutela ed assistenza, per il complesso di assicurazioni e previdenze.

Visti così i soggetti e gli elementi della struttura corporativa, possiamo distinguere nella Carta del lavoro un altro complesso di dichiarazioni, che completa quella struttura e porta una sicura sistemazione a un fatto non nuovo ma di peculiare importanza nei tempi nostri: l'organizzarsi delle varie categorie e quindi *le associazioni professionali*. Dalla Carta del lavoro si profila la fisionomia del sindacalismo fascista, che possiamo nello studio considerare sotto due aspetti: aspetti però che, come in altri principi ed istituti corporativi, appartengono ad una unitaria costruzione. Aspetto politico: sono riconosciute le non ignorabili e non distruttibili organizzazioni sindacali, ma sono fissate le tanto problematiche relazioni tra queste e lo Stato in un rapporto giuridico: lo Stato giuridicamente riconosce ma controlla (III[a]) le associazioni sindacali; anzi queste vengono poste nello Stato e su di esse poggia lo Stato, hanno la rappresentanza legale (III[a]) di tutta la relativa categoria e possono esercitare funzioni di interesse pubblico: ma, ancor più, il loro sviluppo sbocca in un organo dello Stato (VI[a]), la corporazione. Aspetto economico: anzitutto il riconoscimento e la rappresentanza legale delle associazioni sindacali fissano la categoria e la sua entità economica, e con la loro stabilita organizzazione le associazioni formano il necessario presupposto per la determinazione degli interessi e la relativa disciplina, per la collaborazione delle categorie attraverso il contratto collettivo. Inoltre le associazioni non esistono per essere semplicemente tali o per avere solo scopi di difesa sindacale: esse debbono tutelare (XXVIII[a]) ed assistere (XXIX[a]) i propri rappresentanti; ma, come svolgendo un'alta funzione sociale

debbono a loro favore compiere attività di elevazione, istruzione, di previdenza (XXIV[a] - XXV[a] - XXVIII[a] - XXX[a]), e come data la propria organizzazione esse rappresentano elementi primi per la vita politica della Nazione e per la struttura giuridica dello Stato, così le associazioni sindacali entrano ancor più e direttamente nella vita economica e produttiva; già la Carta del lavoro ne fissa le generali direttive nello stabilire che esse debbono mantenere (VI[a]) la « disciplina della produzione » e debbono promuoverne (VI[a] e VIII[a]) l'aumento ed il perfezionamento e ridurre i costi. Infine, salendo di grado, troviamo ancora parallelismo, segno appunto di unitaria costruzione, tra aspetto politico-giuridico e aspetto economico. Il sindacato sfocia nella corporazione, e giuridicamente da persona giuridica pubblica (il sindacato) si passa ad un organo dello Stato (la corporazione): d'altro canto, dalla rappresentanza di interessi economici e dai compiti di carattere economico del sindacato, si arriva (VI[a]) alla « organizzazione unitaria delle forze della produzione », e « alla rappresentanza integrale» dei relativi interessi nella corporazione (che appunto in virtù di tale rappresentanza (VI[a]) « essendo gli interessi della produzione interessi nazionali » è organo dello Stato), e al potere della stessa corporazione di (VI[a]) « dettare norme obbligatorie sulla disciplina dei rapporti di lavoro e anche sul coordinamento della produzione ». Istituzionalmente, nella corporazione, ritroviamo quindi i principî della unità della produzione e della unità politica ed economica degli interessi nazionali.

Per concludere, fissiamo i capisaldi che ci possono servire come punti di riferimento nello svolgimento della materia: principio fondamentale dell'unità nazionale e sua realizzazione nello Stato: quindi ampio interessamento e intervento dello Stato nella vita nazionale anche nella parte economica, e subordinazione dell'economia ai superiori fini politici nazionali: economia nazionale e produzione unitaria, e subordinazione alle loro esigenze degli interessi particolari, pur ammettendo l'individuo e la sua privata iniziativa: riconoscimento sociale del lavoro e piano di eguaglianza per tutte le categorie produttive, pur distinguendo una gerarchia nelle singole imprese: organizzazione sindacale-corporativa che costituisce la fondamentale struttura per sviluppi politici, giuridici, economici.

ORDINAMENTI SINDACALI CORPORATIVI

Premesse. - L'associarsi è un istinto ed una necessità umana, ed è naturale l'associazione tra i lavoratori di un medesimo lavoro o gli esercenti una medesima arte o professione. Queste associazioni esistevano, tralasciando esempi più antichi, sin anche nei tempi romani, e ne parlano Plutarco, Plinio, Gaio. Senza riandare la loro storia, possiamo fissare due linee principali delle loro vicende. La linea della loro esistenza segna un movimento ondoso: fioritura, massimo rigoglio, irrigidimento, decadenza o fine (esistenza al tempo di Numa Pompilio, abolizione, rifioritura, irrigidimento e decadenza con la caduta dell'Impero Romano, risorgere e grande potenza nei Comuni medio-evali, irrigidimento e fine, nuovo rigoglio nell'epoca attuale). A tale linea s'intreccia quella segnata dai rapporti tra associazioni e l'autorità statale: da fasi di lontananza e di disinteressamento da parte dello Stato si passa a fasi di vicinanza e di attiva e decisiva considerazione da parte dello Stato, nelle quali o le associazioni si impongono con diversa misura e forma all'autorità statale, ovvero lo Stato sottopone o regola le associazioni o le abolisce; (abolizione da parte del senato romano nel 690 a. C., regolamentazione con la lex Julia 7 d. C., varie forme di ingerenze nell'autorità statale e di poteri delle associazioni medioevali, tentativo di riordinamento da parte di Enrico III° nel 1581, abolizione da parte di Turgot nel 1776, disconoscimenti politici e giuridici nel secolo XIX, indifferenza degli Stati liberali, varii atteggiamenti dei Governi e varie influenze delle associazioni nell'epoca attuale).

Il foggiarsi della vita e della struttura economica moderna — specie con la diffusione dei complessi industriali e il distinguersi di categorie numerose di lavoratori —, e le nuove formazioni di ricchezze, per la cui distribuzione cozzano i diversi interessi dei vari partecipanti alla formazione stessa, porta grado a grado lo sviluppo e la potenza delle associazioni sindacali, fissate sulle due classi contrastanti di padroni e lavoratori. Al motivo economico dello sviluppo associativo si innesta il motivo politico: i contrasti tra le due classi si fanno acuti e degenerano in lotte violente fomentate dalla sedizione politica, mentre lo Stato si trova stretto tra le grandi agitazioni delle masse aizzate e il potere della plutocrazia capitalista. Anzi una cor-

rente socialista, la sindacalista, avrebbe voluto sistemare tutta la società professionalmente, sostituendo nel campo economico il sindacato al padrone così da arrivare ad una proprietà e ad una produzione collettiva, e facendo assorbire nel campo politico i poteri e le attribuzioni statali, a secondo delle varie competenze, dai sindacati, così da arrivare alla soppressione dello Stato come tale.

Il movimento fascista penetra nel fenomeno sindacale e, sganciandolo dal socialismo, lo pone in una inquadratura unitaria e nazionale, inserita nello Stato. Un atto importante, che, stabilendo per i due grandi organismi esistenti la rappresentanza esclusiva l'uno per tutti gli industriali e l'altro per tutte le maestranze lavoratrici, inizia la risoluzione della lotta di classe su un piano di collaborazione, è l'accordo di Palazzo Vidoni del 2 ottobre 1925. Maturatasi intanto la nuova sistemazione sindacale sul terreno politico ed organizzativo, essa trova la sua precisa definizione e la sua attuazione giuridica nella legge 3 aprile 1926, n. 563, e successivo regolamento d'esecuzione (R. D. 1 luglio 1926, n. 1130), mentre i relativi principî informatori vengono posti, come abbiamo visto, nella Carta del lavoro.

I SINDACATI

Posizione. - Passiamo ora a scorrere schematicamente come tali principî si sviluppano nelle precise disposizioni legislative. L'unità nazionale racchiude il sindacalismo, e l'idea nazionale lo pervade negli elementi e nelle condizioni della sua esistenza: le associazioni sindacali non possono, senza autorizzazione governativa, avere vincoli con associazioni di carattere internazionale, e i loro dirigenti e impiegati debbono dare garanzia di « sicura fede nazionale »; i loro soci debbono essere, e possono per motivi contrari venire espulsi, di buona condotta politica « dal punto di vista nazionale »; gli stranieri non possono ricoprire cariche direttive; le associazioni infine debbono perseguire scopi di « educazione morale e nazionale » dei loro soci (1). Lo Stato, in cui si realizza l'unità nazionale, ammette, sottoponendolo, il sindacalismo nella propria struttura giuridica, e la sua superiore autorità partecipa e controlla tutta la vita delle associazioni sindacali. Anzitutto si ha — ed è il centro della sistemazione — il riconoscimento legale delle associazioni sindacali, dato, esistenti deter-

(1) Legge, art. 1, 6, 7; Regolamento, art. 1, 2, 17.

minate condizioni, con decreto reale su proposta del Ministro per le corporazioni, di concerto con il Ministro dell'interno, sentito il parere del Consiglio naz. delle corporazioni; tale riconoscimento può essere negato non solo in mancanza di quelle condizioni, ma anche quando « il riconoscimento sia, per ragioni di indole politica, economica o sociale, non opportuno »; inoltre lo stesso riconoscimento può essere subordinato a modificazioni da introdurre nello statuto della associazione, che deve essere approvato. Partecipante così ampiamente all'esistenza, lo Stato analogamente interviene per la fine delle associazioni (revocando il riconoscimento quando vengono a mancare le condizioni sopradette, o quando concorrano gravi motivi), e ne segue il funzionamento con poteri di decisiva importanza: il Governo ha sempre facoltà di far modificare gli statuti; occorre l'approvazione governativa, che può essere in ogni tempo revocata, per le nomine dei presidenti o segretari, nei quali possono essere concentrati i poteri dei consigli direttivi delle associazioni, e nei casi più gravi l'amministrazione può essere affidata ad un commissario ministeriale; le associazioni sono sottoposte al controllo di legittimità (vigilanza) e di merito (tutela), secondo la loro circoscrizione territoriale dal Prefetto e dalla Giunta provinciale amministrativa o dal Ministro per le corporazioni, con una serie di specificati e importanti poteri (1).

Sono queste riassuntivamente le disposizioni che fissano i rapporti tra Stato e associazioni professionali, e la posizione di queste nello Stato rispetto alle autorità governative. Ma occorre ricordare come, attraverso l'efficienza della loro organizzazione e lo sviluppo delle loro funzioni, le associazioni professionali abbiano raggiunto una tanto considerevole posizione nella vita sociale e politica nazionale, così da farle considerare in questa soggetti di primo piano; d'altra parte esse son divenute tra le cellule prime dell'organizzazione e della struttura giuridica dello Stato, tanto è vero che vi troviamo estesamente i loro designati o rappresentanti, come nel Consiglio nazionale delle corporazioni, nei Consigli provinciali dell'economia corporativa, nelle Consulte comunali, nel primo elenco dei candidati per la Camera dei deputati, e così via via in una serie numerosa di organismi. E ancora, a rafforzare questo profilo delle associazioni professionali, vanno rammentate le loro attribuzioni per scopi sociali, di cui

(1) Legge; art. 1, 2, 4, 7, 8, 9; Regolamento art. 13-15, 23-31.

si è parlato nel commento alla Carta del lavoro, e che trovano disposizioni di legge così decisive, tanto che è condizione per il riconoscimento (1) il proporsi e il perseguire effettivamente da parte delle stesse associazioni « scopi di assistenza, di istruzione e di educazione morale e nazionale per i loro soci », come pure è prevista (2) la possibilità che gli statuti delle associazioni stabiliscano l'«organizzazione di istituti di assistenza economica e di educazione morale e nazionale ».

Precisiamo ora la posizione delle associazioni professionali dal punto di vista economico; già se ne è parlato nel prospettare le caratteristiche principali attraverso le dichiarazioni della Carta del lavoro. I contratti collettivi di lavoro, nella loro fisionomia e nella loro validità obbligatoria per tutta la categoria, son posti in essere dalle associazioni ed hanno fondamentale importanza, facilmente rilevabile, dal punto di vista economico, in quanto regolano un fattore essenziale della produzione, il lavoro. E per questo fattore le associazioni hanno altri compiti, non certo trascurabili anche dal punto di vista economico, se, come dichiara la Carta del lavoro e come stabiliscono le disposizioni legislative (3), le associazioni debbono promuovere tra l'altro l'istruzione professionale. Vi sono poi, come abbiamo visto, le dichiarazioni della Carta del lavoro, e disposizioni legislative analoghe (4), che affidano ancora alle associazioni compiti diretti per la produzione, il suo incremento e miglioramento, la riduzione dei costi. Ma occorre pensare come tutte le manovre, le formazioni, le decisioni che incidono nella varia e complessa vita economica, trovino un punto d'appoggio nelle associazioni professionali: di ciò esistono, diremo, documentazioni precise là dove vi sono, come avremo occasione di vedere, compiti e funzioni fissati da disposizioni legislative, ma inoltre vanno ricordati tutti i casi, pure assai notevoli, in cui sfugge tale precisa determinazione. Insomma l'esistenza delle associazioni, la loro personalità giuridica e la loro rappresentanza legale, e cioè quindi la determinazione e la volontà della categoria; la loro struttura, i compiti, il funzionamento; tutti nell'as-

---

(1) Legge, art. 1, n. 2.
(2) Legge, art. 4.
(3) Legge, art. 4.
(4) Legge, art. 4.

sieme formano — ed è quindi bene studiarli anche per il punto di vista economico — le espressioni tra le più salienti con le quali si manifesta il campo economico, e le formazioni tra le principali con le quali si compie la vita economica. Le associazioni poi, anche da una visuale strettamente riguardante le vicende economiche, formano la prima e strumentale intelaiatura per le direttive e per gli interventi generali e superiori.

Ma, si è parlato appunto di espressioni e di formazioni, e occorre precisare la inesistente, per così dire, personalità economica delle associazioni sindacali, e i rapporti dal punto di vista economico tra le associazioni stesse e i loro soci o rappresentati. Le associazioni non possono esercitare attività economiche in senso strettamente proprio, e certamente fra queste non va compresa quella di raccolta e amministrazione di capitali derivanti dai tributi imposti, e che servono per il funzionamento delle associazioni stesse e per i contributi fissati legislativamente: esse non gestiscono aziende, non compiono finanziamenti, non esercitano il commercio (1). Come l'intervento statale nel campo economico, così i compiti e le funzioni delle associazioni non portano all'esclusione delle iniziative private e delle distinzioni economiche tra i singoli soci o rappresentati. Quindi anche nell'ambito di ogni associazione il singolo ha la sua propria autonomia: i singoli hanno solo determinati doveri e fissate responsabilità, come vedremo, di fronte alla associazione sindacale, come d'altra parte questa ha specificati, e più o meno ampi, poteri di fronte ai singoli soci o rappresentati. L'associazione può poi incidere nella sfera dei singoli, per quanto riguarda i rapporti di lavoro attraverso l'obbligatorietà del contratto collettivo di lavoro da essa stipulato, e per quanto riguarda i rapporti economici collettivi attraverso l'obbligatorietà di accordi stipulati con altra associazione, ma che vanno ratificati dai superiori organi corporativi (2): ad ogni modo questi contratti o norme regolano i rapporti dei singoli con terzi — dipendenti, padroni, estranei —, e naturalmente influiscono sul rendimento ed anche indirettamente nell'organizzazione della azienda e del lavoro, ma la disposizione e l'organizzazione stessa di questi rimangono sempre all'autonomia e alla libertà dei singoli.

---

(1) Reg., art. 22.

(2) Legge 20 marzo 1930, art. 12.

Le associazioni sindacali, quali istituti generali in tutte le categorie produttrici, rappresentano il vincolo generico che unisce ogni categoria; quando in particolare sono necessarie intese più precise, rapporti più diretti e più vincolanti, unioni assorbenti, si creano forme o istituti specifici, come ad esempio i consorzi.

Organizzazione e funzionamento. - Il principio della libertà è coesistente alla formazione delle associazioni e alla relativa appartenenza dei singoli, provocando in tal modo raggruppamenti liberi ed aperti; tale principio differenzia le associazioni sindacali fasciste da altre esperienze storiche, e le salva dal pericolo dell'irrigidimento. Una associazione si forma liberamente: un singolo cittadino è libero di far parte, o no, come socio dell'associazione sindacale, che è costituita per la categoria alla quale appartiene; è libero di cancellarsi dai ruoli dei soci; può aderire contemporaneamente, se svolge diverse attività o se appartiene a differenti categorie, alle diverse associazioni per queste attività e categorie; può liberamente passare, col libero mutare delle sue attività e delle sue condizioni, da una ad un'altra associazione. Le associazioni si formano liberamente, ma non possono essere miste, e cioè debbono (1) comprendere o solo datori di lavoro o solo lavoratori: mentre il singolo, a maggior esplicazione del carattere di raggruppamenti aperti e non di insormontabili distinzioni di classe, può contemporaneamente appartenere ad associazioni di datori di lavoro e ad associazioni di lavoratori.

La posizione delle associazioni nello Stato, di cui è elemento essenziale il riconoscimento giuridico, porta limiti e controlli alla libera formazione (2) ed al libero funzionamento delle associazioni stesse, e sviluppa altri elementi che formano la loro particolare struttura. A parte le associazioni di fatto che possono esistere in un numero qualsiasi, non vi può essere che una sola associazione legalmente

---

(1) Legge, art. 3.

(2) Vi sono associazioni sindacali che non possono essere riconosciute: quelle che hanno comunque vincoli con associazioni di carattere internazionale, quelle tra dipendenti dello Stato, comuni, enti di diritto pubblico, ecc.; per questi dipendenti esistono particolari associazioni (associazione del pubblico impiego, ecc.). Vi sono sindacati vietati: quelli fra gli appartenenti all'esercito, marina, aeronautica e altri corpi armati dello Stato, provincie e comuni; fra magistrati; fra professori di istituti superiori e medi; fra funzionari dei Ministeri di particolare carattere politico; fra studenti. Legge, art. 6, 11. Reg., art. 94.

riconosciuta (1) per ogni categoria; all'infuori delle ragioni che derivano dai fondamentali principî direttivi dell'organizzazione sindacale fascista, più sindacati per una categoria porterebbero, come nel passato, a un deleterio frammentarismo ed allo sgretolamento dei veri interessi della categoria, che deve essere unita e rappresentata da un'unica associazione, alla quale, solo come tale, possono essere affidati poteri e attribuzioni di grande rilievo giuridico ed economico: analogamente come per ogni circoscrizione territoriale vi è un solo ente (comune, provincia) con i poteri e le attribuzioni suoi propri. Così pure la posizione, i poteri e le attribuzioni di una associazione potrebbero essere intralciati, od anche addirittura annullati nelle loro esplicazioni, se l'associazione non potesse contare su l'intera categoria per la quale è stata costituita: le associazioni (2) rappresentano legalmente tutti gli appartenenti alla categoria, vi siano o no iscritti, nell'ambito della circoscrizione territoriale dove operano. Un singolo quindi può liberamente divenire socio, e quindi partecipare più attivamente alla vita di una associazione, ma in ogni caso è sempre rappresentato, e come tale ha degli obblighi verso l'associazione costituita per quella categoria alla quale egli appartiene.

L'associazione incomincia a formarsi per volontaria adesione dei singoli, i quali debbono costituire un gruppo di una certa proporzione (3) rispetto alla categoria e alla circoscrizione territoriale per avere la possibilità che l'associazione diventi l'associazione sindacale tipica e riconosciuta. Questa percentuale è quindi una condizione necessaria, insieme alle altre due già ricordate (scopi di assistenza, istruzione, ecc.; capacità, moralità e fede nazionale dei dirigenti), per ottenere il riconoscimento legale. Avuto questo riconoscimento dallo Stato, secondo i poteri e le forme sopra menzionate, l'associazione ac-

---

(1) Legge, art. 6.

(2) Legge, art. 5.

(3) Legge, art. 1, n. 1: « Se si tratta di associazioni di datori di lavoro, (è necessario) che i datori di lavoro iscritti, per volontaria adesione, impieghino almeno il decimo dei lavoratori dipendenti da imprese della specie, per cui l'associazione è costituita, esistenti nella circoscrizione, dove l'associazione opera; e, se si tratta di associazioni di lavoratori, (è necessario) che i lavoratori iscritti, per volontaria adesione, rappresentino almeno il decimo dei lavoratori della categoria, per cui l'associazione è costituita, esistenti nella circoscrizione, dove l'associazione opera ».

quista la personalità giuridica (1) ed inizia la sua vita; la quale finisce con la revoca del riconoscimento, che può avvenire, con la medesima forma come è stato dato, quando vengono a mancare le condizioni richieste dalla legge o quando concorrano gravi motivi.

Tutti i cittadini, di ambo i sessi, possono essere soci di una associazione sindacale, quando posseggano i requisiti richiesti dalla legge e dallo statuto dell'associazione stessa (in particolare: i 18 anni e la buona condotta morale e politica, dal punto di vista nazionale): gli stranieri possono essere soci, quando però risiedano in Italia da almeno 10 anni, ma non possono ricoprire cariche o funzioni direttive. Società commerciali ed Enti di nazionalità italiana possono pure far parte delle associazioni, alla condizione che i loro dirigenti e amministratori posseggano i requisiti di buona condotta come per i singoli soci: non possono invece far parte le amministrazioni dello Stato, gli enti autarchici, le aziende statali e in genere gli enti di diritto pubblico. Solo i soci, in confronto ai semplici rappresentati, partecipano alla vita della associazione (2).

L'associazione si organizza secondo le norme di un proprio statuto, per il quale abbiamo visto l'intervento dello Stato; in particolare lo statuto deve fissare le condizioni per essere soci, gli scopi dell'associazione, i modi di nomina e le attribuzioni degli organi sociali. Fra questi vi è un presidente o segretario, responsabile e rappresentante legale dell'associazione; un Consiglio direttivo; un organo che ha il potere di disciplina sui soci, e può espellere gli indegni per condotta morale e politica. Già si è parlato dell'intervento dello Stato anche in questo settore organizzativo delle associazioni sindacali (approvazione della nomina del presidente o segretario, possibilità di concentrare in questi per un anno i poteri dei Consigli direttivi, facoltà di nominare un commissario) (3).

Attribuzioni e poteri. - Innanzi tutto, come già si è accennato, l'associazione sindacale ha la rappresentanza legale di tutti, lavoratori o datori di lavoro, della categoria per cui è costituita, nell'ambito della circoscrizione territoriale dove opera, vi siano o no iscritti. Questo potere di rappresentanza integrale costituisce con il riconoscimen-

---

(1) Legge, art. 5.
(2) Legge, art. 5; Reg., art. 1 e seg..
(3) Legge, art. 4, 7, 8; Reg., titolo I, cap. II.

to legale, che dà all'associazione la figura di persona giuridica pubblica, il perno di tutta la costruzione sindacale: insieme formano il presupposto degli altri poteri e delle varie attribuzioni (p. e. imposizioni di tributi, validità dei contratti collettivi, ecc.).

L'associazione ha la facoltà di imporre a tutti i suoi rappresentati un contributo annuo: la legge stabilisce il limite di questo contributo obbligatorio (1), e vi sono disposizioni (2) per il controllo (Giunta provinciale amministrativa o Ministero delle corporazioni); per l'imposizione e per le esazioni (ruoli esecutivi con decreto del Prefetto, esazioni con i privilegi fiscali, altre norme come per le imposte comunali, quote dei lavoratori ritenute sui salari o stipendi); per i versamenti (conto corrente della R. Prefettura presso la R. tesoreria, e disposizioni del Prefetto per i vari pagamenti). Inoltre l'associazione può stabilire, ma solo per i suoi soci, dei contributi supplettivi, che essa stessa riscuote. Dei contributi obbligatori il 10 per cento è prelevato a favore dello Stato ed è versato al conto corrente speciale del Ministero delle corporazioni, e almeno un decimo deve essere devoluto per costituire un fondo di garanzia per le obbligazioni assunte dalle associazioni nei contratti collettivi. Con tutte le entrate l'associazione deve far fronte alle spese obbligatorie (contributi a diversi enti, quali il Dopolavoro, Maternità e Infanzia, Balilla, ecc.; spese per la propria organizzazione, per l'assistenza economica, sociale, morale e religiosa, per l'istruzione professionale, ecc.) e alle eventuali spese facoltative.

L'associazione ha un potere disciplinare sui soci, e lo statuto stabilisce l'organo, come si è visto, cui spetta tale potere: l'associazione è in dati casi responsabile se non fa valere questo suo potere (3).

L'associazione stipula i contratti collettivi di lavoro, che, depositati e pubblicati a norma di legge, divengono obbligatori per tutti i lavoratori o datori di lavoro rappresentati (4). L'associazione ha inol-

(1) Legge, art. 5: « Le associazioni legalmente riconosciute hanno facoltà di imporre a tutti i datori di lavori, lavoratori, artisti e professionisti, che rappresentano, vi siano o non vi siano inscritti, un contributo annuo non superiore per i datori di lavoro alla retribuzione di una giornata di lavoro per ogni lavoratore impiegato, e, per i lavoratori, artisti e professionisti, alla retribuzione di una giornata di lavoro ».

(2) Legge, art. 5; Reg., titolo I, cap. II e III.

(3) Reg., art. 55, e art. 12 legge 20 marzo 1930.

(4) Legge, art. 10.

tre potere regolamentare (regolamenti e organici per il proprio personale; regolamenti per la esazione di contributi (1)).

Infine è solo l'associazione legalmente riconosciuta che può designare i rappresentanti delle varie categorie in tutti i consigli, organi, od enti (— e ormai è generale, pur con diverse forme o procedure, questa designazione, e quindi tale formazione di organi, enti ecc. —), in cui « tale rappresentanza sia prevista dalle leggi e dai regolamenti » (2).

Sono questi i poteri e le attribuzioni desunte dalle fondamentali disposizioni legislative sulle associazioni professionali. Ma ancor qui si possono richiamare le osservazioni già fatte a proposito della posizione delle associazioni dal punto di vista politico, giuridico ed economico. Anche le attribuzioni e i compiti delle associazioni possono essere rintracciati con letterale precisione nelle norme fondamentali per la loro costituzione e in altre disposizioni legislative, senza però dimenticare che esse hanno in pratica ampi sviluppi, e che taluni compiti sfuggono a disposizioni precise: un elenco letteralmente preciso di queste non può racchiudere l'assieme, assai importante e multiforme, delle attività svolgentesi da compiti e attribuzioni delle associazioni professionali. Tale assieme è appunto tra i mezzi principali, con i quali si realizza in molteplici risultati l'economia corporativa.

Organizzazione verticale. - Così, per chiarezza d'esposizione, possiamo chiamare gli ascendenti gradi associativi che via via raggruppano e riassumono le categorie organizzate. In primo luogo troviamo l'associazione di primo grado, il cui numero è libero come competenza di categoria e di territorio, e cioè ogni categoria — in numero illimitato perchè possono riunirsi e sorgere nuove categorie oltre quelle esistenti e riunite —, può costituirsi in associazione, ed è libera di circoscrivere il proprio ambito territoriale, comunale, circondariale, provinciale, regionale, interregionale, nazionale. Più associazioni di primo grado o associazioni unitarie formano una federazione, il cui numero è pure libero come competenza di categoria e di territorio: naturalmente arrivando, come primo raggruppamento o con successivi raggruppamenti, alla circoscrizione «nazionale» il nu-

(1) Reg., art. 30.
(2) Legge, art. 5.

mero dipende dalla varietà delle associazioni o federazioni raggruppate, poichè vi è una sola federazione nazionale per tutte le associazioni e federazioni della relativa categoria. Più federazioni nazionali costituiscono una confederazione generale, il cui numero è limitato come competenza di categoria e di territorio, poichè è fissato legislativamente il numero delle confederazioni che raggruppano, secondo una divisione per grandi branche, tutte le relative federazioni nazionali e vi è una sola confederazione, rispetto alle categorie così raggruppate, per tutto il territorio nazionale (1). Precisamente, recentissime disposizioni prevedono la costituzione di una confederazione per i datori di lavoro e una corrispondente confederazione di prestatori d'opera rispettivamente per i seguenti settori d'attività economica: agricoltura, industria, commercio, credito: in totale quindi 8 confederazioni, alle quali va aggiunta la confederazione dei professionisti e degli artisti. In tal modo le confederazioni passano da 13 a 9, essendo assorbite le quattro confederazioni riguardanti le attività di comunicazione (terrestri, aeree e marittime).

Non è necessario che ogni categoria abbia un determinato numero di associazioni e federazioni nei diversi gradi della organizzazione: questa organizzazione si adegua secondo l'entità, le condizioni e il numero dei partecipanti alle varie categorie; ad ogni modo, attraverso più o meno numerosi raggruppamenti, l'organizzazione di ogni categoria sbocca nell'associazione o federazione nazionale, e poi nella relativa confederazione generale. Queste confederazioni generali sono quindi i vertici che riassumono tutta l'organizzazione sindacale; ma da tali vertici, con diverse forme, ridiscende l'organizzazione alla periferia con la formazione di organismi che raggruppano nell'ambito, generalmente di una provincia, tutte le organizzazioni del luogo relative alla branca di produzione rappresentata dalla con-

---

(1) Alle confederazioni confluiscono federazioni e associazioni, in modo che esse sintenticamente assommano tutte le categorie produttive. Vi è una serie di norme che stabiliscono come si debbono determinare e dove debbono aderire certe categorie, in modo che l'organizzazione sindacale rispecchi con fedeltà opportuna la varietà delle categorie e delle loro esigenze, secondo la loro fisionomia e i loro interessi. Vi sono categorie con associazioni proprie, a sè stanti, e che solo confluiscono alla competente confederazione. Ad esempio, norme particolari reggono l'organizzarsi degli artigiani, dei dirigenti, di alcune categorie in agricoltura, ecc..

federazione generale da cui tali organismi dipendono (p. e. per i datori di lavori industriali esistono per ogni categoria le varie associazioni, federazioni, ecc. che si riassumono nella centrale confederazione dell'industria: e da questa possiamo tornare alla periferia con le così dette « unioni industriali » che raggruppano le categorie industriali generalmente di una provincia).

Questa scala dell'organizzazione sindacale non ha solo scopo organizzativo ma anche, entro certi limiti, valore gerarchico. Tale gerarchia si risolve nei rapporti e nelle direttive quotidiane, ma ha precise basi in disposizioni legislative. Intanto il riconoscimento di federazioni e di confederazioni importa di diritto il riconoscimento delle singole associazioni o federazioni aderenti; e non è ammesso che assocazioni e federazioni non facciano parte della confederazione riconosciuta. Ma poi gli statuti stabiliscono i modi con i quali le confederazioni e le federazioni possono esercitare il loro potere disciplinare sulle associazioni aderenti e sui relativi singoli partecipanti; e il decreto che approva lo statuto delle confederazioni o federazioni può stabilire che ad esse sia delegato il potere (salve le facoltà eccettuate) di vigilanza e di tutela sulle associazioni di grado inferiore, spettante, come si è visto, al Prefetto, alla Giunta provinciale amministrativa e al Ministero per le corporazioni. Tale delega può essere in ogni tempo revocata, e in ogni caso il Ministro o il Prefetto possono direttamente informarsi ed ispezionare le associazioni sottoposte alle organizzazioni superiori. Le associazioni di grado superiore (federazioni e confederazioni) non possono imporre contributi ai singoli datori di lavoro e lavoratori: esse ricevono, nella misura stabilita con decreto del Ministro per le corporazioni, una quota dei tributi esatti dalle associazioni unitarie, e possono inoltre stabilire a carico di queste contributi supplettivi (1).

Va infine accennato alla tendenza, recentemente decisamente accentuatasi, di distinguere più efficacemente le varie categorie e di dare maggiore autonomia alle relative singole associazioni, pur senza slegare tutta l'organizzazione sindacale, ma piuttosto che bloccarla in pochi e accentratori organismi. Così si era stabilito la possibilità di costituire due generali confederazioni che comprendessero l'una

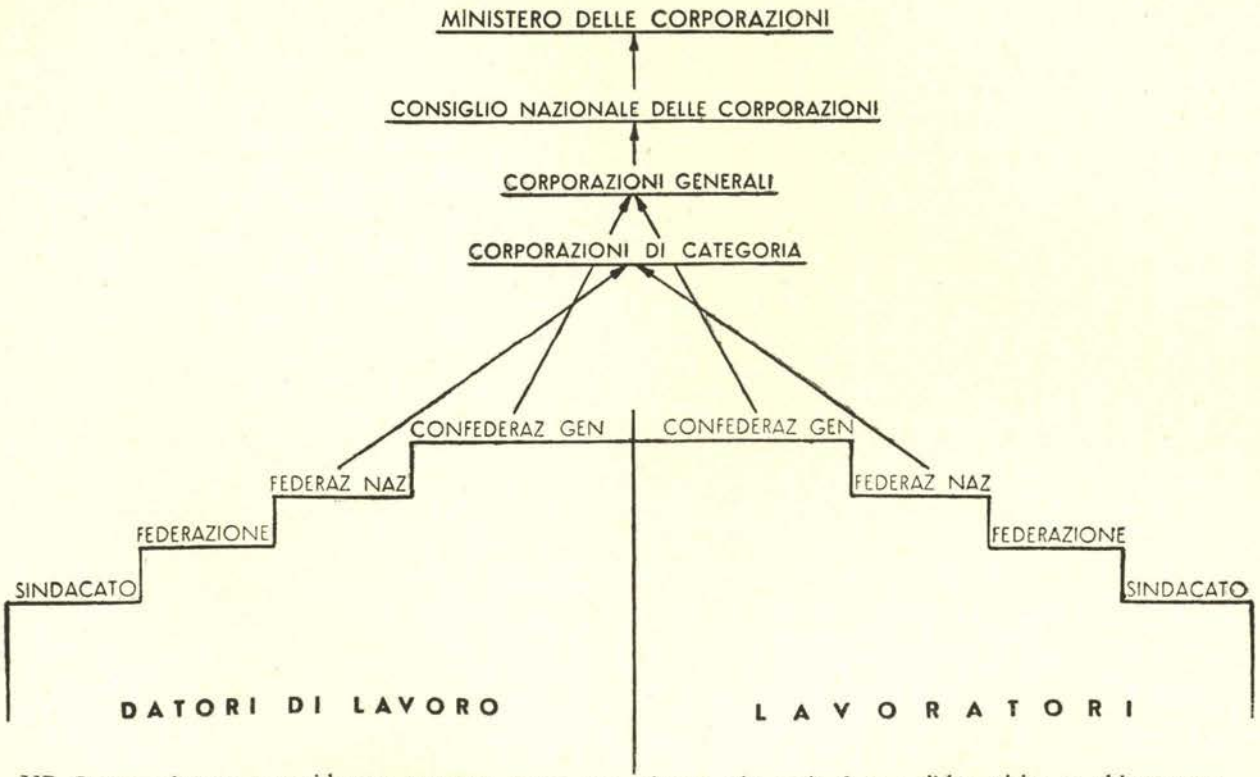
---

(1) Legge, art. 6, 8. Reg., art. 26 e titolo II.

tutti i datori di lavoro, e l'altra tutti i lavoratori e gli esercenti una libera attività; tale possibilità è stata tolta, e si è sbloccato (1) il generale organismo dei lavoratori nelle sei, ed ora quattro confederazioni cui sopra si è accennato. Ancora, in un primo tempo nello sviluppo del corporativismo (legge 20 marzo 1930, art. 12), le attribuzioni affidate alle associazioni sindacali per eccitare i poteri degli organi del Consiglio naz. delle corporazioni devono svolgersi con le necessarie autorizzazioni superiori: queste autorizzazioni non sono più necessarie per la richiesta di regolamenti che una associazione sindacale può fare alla corporazione (legge 5 febbraio 1934, art. 8). Non solo, ma quando le associazioni sindacali sono collegate da una corporazione, esse diventano autonome nel campo sindacale, pur continuando ad aderire alle rispettive confederazioni, secondo le dispo sizioni emanate dal Ministro per le corporazioni (legge 5 febbraio 1934, art. 7). Recentissime disposizioni (seduta del Comitato corporativo centrale, 9 maggio 1934) prevedono la revisione degli statuti e del funzionamento delle confederazioni, le quali, semplificate nel proprio ordinamento, eserciteranno nei problemi di carattere generale azione di coordinamento delle attività delle singole associazioni professionali, curandone anche le gestioni economiche-finanziarie.

Organizzazione orizzontale. - Così, ancora per chiarezza di esposizione, possiamo chiamare gli organismi che collegano più associazioni sindacali. L'idea corporativa è nel primo formarsi dell'organizzazione sindacale, e via via trova espressioni più definite e più precise, come pure giuridicamente trova grado a grado formule più organiche e sviluppi più decisivi. Nella legge 3 aprile 1926 si ha una prima formazione stabilendo (art. 3) la possibilità di riunire associazioni di datori di lavoro e associazioni di lavoratori mediante «organi centrali di collegamento con una superiore gerarchia comune», e affidando a tali organi solo la facoltà (art. 10) di stabilire norme sulle condizioni di lavoro. Ma già il regolamento d'attuazione per tale legge (R. D. 1 luglio 1926) precisa la natura giuridica («organi dell'amministrazione dello Stato», art. 43) di tali organi, e detta norma per il loro funzionamento, ampliandone le facoltà (titolo III). La Carta del lavoro, come già si è visto (dichiarazione VI[a]), fissa i principî fondamentali dell'organizzazione corporativa. Un passo in avanti,

(1) R.R. D.D. 22 novembre 1928 e 29 agosto 1929.



NB. Questo schema va considerato appunto come uno schema, che può dare un'idea visiva e chiaramente riassumere l'organizzazione sindacale - corporativa: quindi non va preso rigorosamente alla lettera nè per le terminologie nè per le derivazioni: entrambe vengono precisate nel testo.

assai importante come organizzazione e come sviluppo dei principî corporativi, è la costituzione del Consiglio nazionale delle corporazioni (legge 20 marzo 1930); infine arriviamo alla istituzione delle corporazioni (legge 5 febbraio 1934). Per chiarezza d'esposizione, conviene subito precisare la terminologia; come si vede nello schema fatto, si possono chiamare « corporazioni generali » quelle che collegano le associazioni secondo i grandi settori in cui sono stati divisi la produzione ed il lavoro (agricoltura, industria, ecc.), e « corporazioni specializzate o di categoria o di prodotto », come son state definite, quelle che collegano associazioni di una particolare branca di produzione e di lavoro (legno, chimica, ecc.). Le « corporazioni generali» esistono già da tempo nella realtà, e sono le sezioni e sottosezioni, come vedremo, del Consiglio nazionale delle corporazioni (art. 13, legge 20 marzo 1930, e decreto del Capo del Governo 27 gennaio 1931). Le corporazioni (e così senz'altra specificazione, anche per la loro formazione, possiamo chiamarle, aggiungendo solo in pratica la branca di produzione — corporazione olearia, corporazione dell'abbigliamento, ecc. —, alla quale si rivolge la corporazione di cui si vuol trattare) si costituiscono secondo la legge 5 febbraio 1934 (1).

Osserviamo prima, anche per seguire il corporativismo secondo i gradi ed il tempo dei suoi sviluppi, il Consiglio delle corporazioni e poi le corporazioni.

CONSIGLIO NAZIONALE DELLE CORPORAZIONI

Posizione. - Senza indagare con diffusa analisi la posizione, e quindi la natura giuridica, del Consiglio, anche perchè in via di trasformazione, indichiamone l'eminente importanza sia come istituzione in sè, sia come sviluppo, e come preparazione di ulteriori sviluppi, dei principî corporativi. Anzitutto il Consiglio delle corporazioni non è il normale Consiglio con le normali attribuzioni consultive a fianco di un Ministero: istituito contemporaneamente al Ministero delle corporazioni (R. D. 2 luglio1926), successivamente integrato (R. D. 14 luglio 1927), diviene il tipico istituto attuale con la

(1) Prima dell'emanazione di questa legge, si era costituita, secondo le norme allora vigenti, la Corporazione dello spettacolo (D. M. 6 dicembre 1930, e successivi).

legge 20 marzo 1930, n. 206: il R. D. 12 maggio 1930, n. 908, detta le norme per l'attuazione della legge, e il D. M. 1 ottobre 1932 approva il regolamento per le votazioni e per il servizio interno del Consiglio: vi sono poi decreti del Capo del governo per alcune modificazioni nella composizione degli organi del Consiglio.

E' opportuno, prima di iniziare lo studio sul Consiglio naz. delle corporazioni, fare un accenno su istituzioni estere affini. Il necessario interessamento e l'intervento, più o meno deciso ed esteso, degli Stati nel campo economico e sociale ha trovato, istituzionalmente, una forma nella creazione di Consigli superiori economici. Non staremo ad esporne la ormai numerosa varietà o ad indagare criticamente i termini di comparazione: tralasciando recentissime e complete innovazioni, indicheremo solo qualche generale caratteristica, specialmente accentuatasi nelle più recenti creazioni, che può rappresentare, entro certi limiti, punti di rassomiglianza con il nostro Consiglio, e perciò giustificazioni estere delle sue peculiarità. Vi sono vari tentativi di una certa, ricercatamente completa, rappresentanza professionale, si cerca cioè che nei Consigli siano direttamente rappresentate le categorie e le forze economiche della nazione. Esiste poi tra questi Consigli ed il Governo un legame ed un contatto maggiori dei soliti che intercorrono tra pubbliche amministrazioni e corpi consultivi: formalmente, il contatto si manifesta con la dipendenza o con la presidenza dei Consigli affidate al Primo Ministro, con le facoltà date ai vari Ministri, con la rappresentanza delle pubbliche amministrazioni: spesso tale contatto continua nella periferia, dove il capo della provincia presiede le relative organizzazioni. Sostanzialmente, il legame tra poteri pubblici e attività dei Consigli tende, particolarmente in alcune esperienze, a farsi esteso e precisamente determinante: il che significa la valorizzazione politica delle forze economiche e sociali rappresentate, e d'altra parte la necissità e la volontà di un maggiore e più preciso intervento governativo nel campo economico. Ancora, va sottolineata la considerazione delle questioni economiche come elementi permanenti della vita governativa, ed è per questo la frequente creazione in seno a tali Consigli di organi permanenti e coordinatori, particolarmente nella forma di un segretariato, che per essere l'organismo tipicamente preparatore ed esecutore ha generalmente un'opportuna natura amministrativa. Ma non si possono trovare confronti precisi con il Consiglio

naz. delle corporazioni: manca, con l'assenza o con l'insufficiente accettazione di nuovi principî, tutta quella costruzione sindacale e corporativa, precisamente delineata e organica nella sua salda struttura, al cui vertice sta appunto il Consiglio naz. delle corporazioni. Tale derivazione e situazione, che vengono assorbite nella posizione del Consiglio nello Stato: i suoi rapporti con il potere esecutivo, e le sue ampie attribuzioni consultive: la funzione normativa, peculiare giuridicamente come nuova formazione di regolamenti ed economicamente come ordine e norma nei rapporti economici collettivi; sono questi gli elementi essenziali che, differenziando il Consiglio da istituzioni estere affini, ne determinano la caratteristica figura e preparano la via ad ulteriori sviluppi.

Composizione ed organi. - I membri del Consiglio si distinguono in membri di diritto, nominati tali dalla legge (1) in dipendenza delle cariche ricoperte, e membri elettivi. Per quest'ultimi la designazione viene fatta dagli enti sindacali e dalle altre associazioni previsti dalle disposizioni vigenti, e la loro qualità di membro viene riconosciuta — come può venire revocata nei casi stabiliti — con decreto reale, su proposta del Capo del governo: per essere membro del Consiglio occorrono tutti i requisiti necessari per l'eleggibilità a deputato. I membri debbono prestare giuramento; quelli elettivi durano in carica tre anni e possono essere confermati (2).

Gli organi del Consiglio sono quattro: sezioni e sottosezioni, assemblea generale, comitato corporativo centrale, commissioni speciali permanenti; di essi tratteremo brevemente, anche perchè prossima è la loro riforma dovuta alla legge per le corporazioni (art. 15, legge 5 febbraio 1934) e alle modificazioni portate nell'organizzazio-

---

(1) L'elenco dei membri di diritto può essere variato con decreto Reale, su proposta del Capo del governo, e previa deliberazione del Consiglio dei Ministri (Legge, art. 5).

(2) Legge, art. 8, 9. Reg. cap. VII. Oltre ai relativi membri, possono partecipare, con l'autorizzazione del Capo del governo, alle varie riunioni degli organi del Consiglio, Ministri e Sottosegretari dei Dicasteri interessati all'oggetto delle discussioni: possono essere chiamati anche i Direttori generali dei medesimi Discasteri. Inoltre, con determinazione del Capo del governo, possono essere chiamati a partecipare al Consiglio, senza però prendere parte alle votazioni, consultori tecnici e rappresentanti di associazioni sindacali di categoria (legge, art. 17; Reg., art. 24).

ne sindacale: parlando poi delle attribuzioni del Consiglio, vedremo le norme principali ancora sulla competenza e sul funzionamento dei vari organi.

Le sezioni rappresentano i grandi settori della produzione e del lavoro, collegando perciò le confederazioni generali. Sono sette: sei (industria con sottosezione dell'artigiato; agricoltura; commercio; comunicazioni interne; trasporti aerei e marittimi in relative due sottosezioni: credito e assicurazione) collegano le esistenti 12 confederazioni, che ora divengono 8, come già si è accennato: una è la sezione delle professioni e delle arti, divisa nelle due relative sottosezioni (1). Con il criterio, che vedremo applicato anche per le corporazioni, di adeguare gli organismi ed il loro funzionamento alle varietà delle esigenze reali, le sottosezioni possono funzionare separatamente, due o più sezioni possono riunirsi, e per tale riunione è prevista anche la solo partecipazione dei datori di lavoro o dei lavoratori (2).

L'assemblea generale è l'organo massimo del Consiglio, sia come composizione e sia come competenze. Possiamo distinguere, tra i suoi componenti, un gruppo rappresentante l'elemento sindacale formato dalla quasi totalità dei membri partecipanti alle sezioni e sottosezioni: un secondo gruppo può essere distinto per la sua natura politico-sociale (rappresentanti del Partito Nazionale Fascista, del Dopolavoro, dal Patronato per l'assistenza sociale, del Commissariato per il turismo, delle associazioni dei combattenti, mutilati, pubblici dipendenti, ecc.): un altro gruppo — significativa è la sua presenza — è formato dagli «esperti» (dieci persone particolarmente competenti nelle questioni di organizzazione sindacale, diritto ed economia corporativa, ecc.); infine possiamo raggruppare la rappresentanza diretta del Governo in senso stretto e delle amministrazioni pubbliche, composta dal Capo del governo, dal Ministro e Sottosegretari per le cor-

(1) Le sezioni e sottosezioni sono formate secondo delle tabelle annesse alla legge, modificabili, come infatti sono state modificate, con decreto del Capo del governo, su proposta del Ministro per le corporazioni, sentita l'assemblea generale. La composizione delle diverse sezioni è varia: possiamo notare come caratteristiche generali la rappresentanza dell'Ente naz. della cooperazione, oltre naturalmente quelle delle confederazioni collegate, nelle quali vengono distinte la rappresentanza dei dirigenti e quella degli impiegati o tecnici.

(2) Legge, art. 4; Reg., cap. IV.

porazioni, dai Ministri per l'interno, agricoltura, giustizia, lavori pubblici, comunicazioni, dai Direttorî generali (anche questa è una presenza che va particolarmente segnata) dei Ministeri delle corporazioni e dell'agricoltura. Si può aggiungere, in questo gruppo, i due rappresentanti degli interessi economici all'estero, ed i Ministri e Sottosegretari che abbiano effettivamente presieduto adunanze del Consiglio. L'assemblea, come vedremo, ha la competenza per le maggiori e più salienti funzioni del Consiglio, e può anche essere considerata come «d'appello» nei confronti degli altri organi del Consiglio, in quanto attribuzioni affidate a questi passano o possono passare in un secondo tempo all'assemblea (1).

Si può dire che il comitato corporativo centrale (2) riassume, come composizione e come funzioni, il Consiglio. La sua composizione è formata sinteticamente dagli esponenti maggiori di tre gruppi (governativo, sindacale, politico-sociale) distinti nella composizione dell'assemblea. Il comitato ha il compito di coordinare l'attività del Consiglio: inoltre, e in tal modo diventa l'organo che imprime il carattere di continuità permanente al Consiglio, il comitato sostituisce l'assemblea (eccetto che per le competenze dell'art. 12) in caso di urgenza, e dà « pareri sulle questioni riflettenti gli orientamenti politici dell'azione sindacale rispetto ai problemi nazionali della produzione ed ai fini morali dell'ordinamento corporativo » (art. 15).

Le commissioni speciali permanenti (3), composte da membri appartenenti all'assemblea, sono istituite da un decreto del Capo del governo, su proposta del Ministro per le corporazioni; il decreto fissa le composizioni e i limiti delle competenze. Le commissioni sono istituite per la trattazione di singole materie di carattere generale e di ordine prevalentemente tecnico. Notevole attività hanno svolto la commissione costituita per la riforma delle leggi sul lavoro, e quella per la politica doganale e gli scambi con l'estero.

Sorvoliamo su l'organizzazione interna ed il funzionamento (4)

---

(1) Legge, art. 5; Reg., cap. III.

(2) Legge art. 15, 16; Reg., cap. VI.

(3) Legge, art. 6; Reg., cap. V.

(4) Ricordiamo i particolari sistemi di votazione (individuale, per corpi separati, per rappresentanze separate dei datori di lavoro e dei lavoratori), e le opportune disposizioni per la redazione delle norme corporative. (D. del Capo del governo, 1 ottobre 1932).

del Consiglio. E' necessario però rilevare la posizione e la vastissima competenza del Capo del governo: egli è presidente, salva la facoltà di delega, di tutti gli organi del Consiglio, e nella qualità di Capo del governo e in quella di Presidente ha una numerosa serie di poteri e di compiti, che s'inseriscono fondamentalmente nelle attribuzioni e nel funzionamento del Consiglio. E' pure necessario richiamare l'attenzione sull'ufficio (1) di Segretario generale del Consiglio (affidato ad un apposito Direttore generale al Ministero delle corporazioni), come va richiamata per l'appartenenza al Consiglio di altri Direttorî generali; ma ancor più, date le sue funzioni, va rilevato la sua partecipazione, quale indice dell'opportuno legame tra Consiglio e amministrazione pubblica.Le funzioni del Segretario, coadiuvato dai funzionari così detti « delegati corporativi », si riassumono nella vigilanza per il buon funzionamento del Consiglio e per l'esecuzione dei relativi atti; per questo va particolarmente notata anche l'importanza delle sue funzioni.

Attribuzioni. Attribuzioni consultive. - L'attribuzione consultiva (2) del Consiglio ha una competenza generale: nei casi per i quali era richiesto il parere del Consiglio superiore dell'Economia nazionale, in generale su qualsiasi questione che interessi la produzione nazionale e i fini dell'ordinamento corporativo, negli eventuali altri casi, nei quali il parere venga chiesto da un'amministrazione statale. Dalle disposizioni legislative prese letteralmente, dallo studio generale sulle attribuzioni consultive che ne derivano, dall'osservazione sulla relativa attività svolta praticamente nelle varie riunioni dal Consiglio (discussioni sui problemi dell'esportazione e sulla politica doganale, sulla riforma delle leggi sul lavoro, sull'istituzione delle corporazioni), si rileva la caratteristica fisionomia del Consiglio come corpo consultivo, quella d'essere un « corpo consultivo generale ». Come una ragione di utilità del Consiglio di Stato deriva dalla vastità e completezza della sua visuale e dalla capacità di creare una « tradizione amministrativa » contro l'unilateralità e la mobilità della visione dei corpi tecnici specializzati, così pure per il Consiglio naz. delle corporazioni la sua utilità, specialmente per la natura delle materie che

---

(1) Legge, art. 3; Reg., cap. IX.

(2) Legge, art. 7, 10, e 15 riguardante specificatamente il comitato corporativo centrale; Reg., art. 28, 29, 30.

tratta, sta appunto nel poter fornire al Governo delle visioni d'assieme e nel poter costruire una « tradizione corporativa ed economica ». Ciò avvantaggia il carattere di organicità e di continuità opportuna all'intervento dello Stato nella vita economica e sociale. La richiesta del parere al Consiglio è obbligatoria solo per talune pratiche (riconoscimenti, ricorsi) di natura organizzativa sindacale: l'appunto sulla ristretta obbligatorietà di tale parere è stato sorpassato, come vedremo, nella recente legge per le corporazioni. Il parere del Consiglio, che non può sostituire quello di altri organi consultivi legislativamente obbligatorio, può essere richiesto dalle amministrazioni statali; sarebbe utile la possibilità di richiesta anche da parte di associazioni sindacali e delle corporazioni. Vi è qualche particolare disposizione per determinare quale organo del Consiglio debba esprimere il parere: è l'assemblea generale nei casi fissati, quando la deliberazione interessa l'intero ordinamento sindacale-corporativo e quando il parere è obbligatorio; ancora l'assemblea può essere sentita dopo che una sezione, sottosezione, commissione permanente o più sezioni riunite, abbiano espresso il loro parere.

Senza dilungarci nel commento delle disposizioni che specificano, oltre le statuizioni d'ordine generale, le singole materie (molte di esse riguardano l'organizzazione ed il funzionamento degli ordinamenti sindacali) sulle quali il Consiglio è chiamato a dar pareri, fissiamo brevemente qualche punto di maggior rilievo e di più diretta attinenza al campo economico. Va notato (n. 1 e 2, art. 10 della legge) come il Consiglio, chiamato ad esprimersi sulla attuazione e integrazione dei principî della Carta del lavoro, e sullo svolgimento nel campo relativo alla produzione e al lavoro delle facoltà del potere esecutivo, possa dare pareri di alto valore generale e politico, pur avendo come spunto o come sostanziale contenuto l'elemento economico, poichè infatti la Carta del lavoro investe tutta la struttura sociale e politica della nazione, e gli atti derivanti dalle facoltà legislative del potere esecutivo hanno, più o meno ampio, un riflesso politico. D'altra parte è così, attraverso la valutazione e la penetrazione politica dell'economia, che si manifesta, come posizione e come funzionalità, la fisionomia politica del Consiglio; il quale, ancora per quanto direttamente interessa i movimenti della vita economica, ha la necessaria ingerenza (meglio se più accentuata anche in questa attribuzione) nel dare pareri (n. 3, 5, art. 10 della legge) sull'attività

delle associazioni sindacali, organi ed istituti corporativi, ai fini del coordinamento e del perfezionamento della produzione nazionale. Attraverso poi il n. 2 sopradetto, si rileva la particolare e stretta collaborazione, che può utilmente intercorrere tra Consiglio e potere esecutivo.

Attribuzioni normative (1) - Assai importanti sotto diversi aspetti sono queste attribuzioni: anche se di fatto in pochi casi sin'ora sono state esercitate, esse rappresentano l'affermazione, tappa per maggiori progressi, di un principio e di un metodo, che portano una peculiare caratteristica negli ordinamenti sindacali-corporativi, uno sviluppo con interessanti possibilità nel complesso dei poteri di emanare norme giuridiche, un fondamentale mezzo di realizzazioni per l'economia corporativa. Il Consiglio, secondo i n. 1 e 2 dell'art. 12 della legge, ha un potere di coordinamento, e cioè ha facoltà di formulare norme per coordinare le attività assistenziali, le discipline dei rapporti di lavoro, le attività normative delle corporazioni: l'esercizio di tale funzione, in questo caso, è conferito di volta in volta dal Capo del governo, su proposta del Ministro per le corporazioni. Ma la materia di maggior rilievo per questa attribuzione normativa è quella fissata dal n. 3 dello stesso art. 12, per il quale il Consiglio può formare norme « per il regolamento dei rapporti economici collettivi fra le varie categorie della produzione rappresentate da Associazioni sindacali legalmente riconosciute ». L'esercizio di tale funzione in questo caso è conferito al Consiglio dalle associazioni interessate concordemente e con l'assenso del Capo del governo: la necessità del conferimento concorde delle associazioni può portare, per il troppo accordo o viceversa per la mancanza di accordo fra le associazioni interessate, alla paralisi dell'attività del Consiglio, e diminuisce il potere nel carattere di un superiore intervento. La legge sulle corporazioni, come vedremo, fisserà infatti la sufficienza del conferimento da parte di una associazione. Così pure può essere fonte di paralisi, dati i contrasti e le pressioni che possono verificarsi tra una associazione sindacale di grado superiore rispetto all'inferiore, la necessità che il conferimento predetto sia dato dalle associazioni, previe le necessarie autorizzazioni a norma degli statuti. Come si è accennato e come vedremo, non si parlerà più di tale autorizzazione nella legge sulle corpo-

(1) Legge, art. 12; Reg. art. 28, 32.

razioni. Sono questi dei punti, come ve ne sono pure altri, per i quali è necessario un coordinamento tra la legge che stiamo esaminando e quella sulle corporazioni, che vedremo tra breve.

Sorvoliamo sulle discussioni e sull'analisi per definire senz'altro, respingendo la qualifica di «dodi» o «arbitrati», la natura giuridica delle norme emanate in base a tale potere del Consiglio: si tratta di regolamenti. I quali regolamenti per divenire obbligatori debbono essere pubblicati sulla Gazzetta Ufficiale del Regno e sul Bollettino ufficiale del Ministero delle corporazioni; non sono stabiliti, mentre sarebbe opportuno precisarli, i termini per la « vacatio » tra il giorno della pubblicazione e quello dell'entrata in vigore. La pubblicazione può però essere vietata, con provvedimento non impugnabile, dal Capo del governo: è quindi il Capo del governo, nella sua eminente posizione nel Consiglio delle corporazioni, che in ultima sede decide sull'emanazione di tali regolamenti, valutandone, quale supremo coordinatore e responsabile, l'opportunità nel complesso politico della vita nazionale.

Pubblicate, le norme divengono obbligatorie per le associazioni sindacali e per tutti i singoli rappresentati, con gli effetti previsti dalle disposizioni, che vedremo più avanti, per l'osservanza sui contratti collettivi di lavoro (art. 10, legge 3 aprile 1926; art. 55 R. D. 1 luglio 1926); in breve, i singoli sono responsabili civilmente di fronte alle due associazioni (quella dei datori di lavoro e quella dei lavoratori), le associazioni rispondono secondo le responsabilità assunte (obblighi in proprio, fideiussione solidale) e sono responsabili per le inadempienze dei singoli, se omettono di fare quanto è in proprio potere per ottenere da loro l'osservanza della norma. La natura di tali norme, l'oggetto su cui vertono (i complessi e vari rapporti economici), gli ambienti ai quali si rivolgono (rapporti tra imprenditori, produzione e scambio tra le imprese), le situazioni che ne derivano per i doveri delle associazioni, fanno pensare alla opportunità di studiare, perchè siano più consone alle applicazioni e alle sanzioni per le norme a cui si rivolgono, disposizioni diverse da quelle richiamate dalla legge in esame, e che sono state dettate per altra e diversa materia: i rapporti di lavoro.

Le controversie relative alla applicazione dei regolamenti economici in esame spetta alla Magistratura del lavoro, secondo le disposizioni, che pure vedremo più avanti, della legge 3 aprile 1926 e del R.

D. 1 luglio 1926. Anche queste disposizioni, dettate per le controversie sui rapporti di lavoro, sembrano non del tutto idonee per le controversie relative ai regolamenti economici. Ad ogni modo anche la pratica potrà suggerire opportune riforme.

Le attribuzioni normative del Consiglio sono svolte dall'assemblea generale ovvero dalle sezioni, che però debbono comunicare le norme elaborate all'assemblea, la quale può fare i rilievi di forma e di merito ritenuti opportuni. Il comitato corporativo centrale non è competente in merito, e mentre può sostituire l'assemblea per tutte le deliberazioni d'urgenza (1), non ne può far le veci per le deliberazioni necessarie secondo l'art. 12 esaminato. Questa eccezione è passibile di critica, poichè può verificarsi (nel gioco vivo, continuo, rapidamente mutabile delle forze nel campo economico, specie in relazione al campo internazionale) proprio la necessità urgente di stabilire un regolamento od un accordo.

Attribuzioni di controllo. Le associazioni sindacali possono accordarsi sulle materie previste dal n. 1, 2 e 3 dell'art. 12 sopra esaminato, e chiedere al Consiglio la ratifica degli accordi intervenuti. Occorre per questo la procedura che abbiam visto prima per i regolamenti dei rapporti economici collettivi. Tali accordi debbono passare al parere della corporazione competente se esiste, possono essere esaminati dalle sezioni, debbono essere approvati dall'assemblea generale: la ratifica degli stessi accordi può essere subordinata all'accoglimento delle modificazioni ritenute necessarie. Si tratta quindi di un pieno controllo giuridico ed economico, giustificato perchè il Consiglio deve tutelare i singoli di fronte alle eventuali preponderanze create attraverso tali accordi, che, una volta ratificati, sono obbligatori appunto per tutti gli appartenenti alla categoria; inoltre il Consiglio deve coordinare, per l'interesse superiore della produzione, tutte le regolamentazioni che incidono su di questa e che appunto possono esser poste in essere attraverso quegli accordi.

Ancora, le attribuzioni di controllo vengono esercitate dal Consiglio attraverso l'articolo 11 della legge, che così dispone: «Le Associazioni sindacali di categoria — previa autorizzazione — a norma degli Statuti — delle Federazioni o Confederazioni cui aderiscono, possono,

---

(1) Legge, art. 15: questo articolo non è in modo chiaro coerente alla procedura stabilita dagli altri articoli della legge.

ove le vigenti leggi non dispongano altrimenti, chiedere al Consiglio Nazionale delle Corporazioni la facoltà di determinare le tariffe per le prestazioni professionali dei propri rappresentati e di emanare regolamenti professionali con carattere obbligatorio per tutti gli appartenenti alla categoria. La facoltà è conferita dal Consiglio Nazionale delle Corporazioni, riunito in Assemblea generale, su proposta della Sezione o Sottosezione competente. Le tariffe ed i regolamenti, autorizzati nei modi suddetti, sono sottoposti alla ratifica del Ministro delle Corporazioni e diventano esecutivi con la loro pubblicazione nella Gazzetta Ufficiale del Regno e nel Bollettino Ufficiale del Ministero delle Corporazioni, effettuata a richiesta delle Associazioni interessate».

Attribuzioni corporative. (1) - Innanzi tutto esse vengono esercitate attraverso il decreto del Capo del governo che, come già si è richiamato, conferisce alle sezioni i poteri stabiliti per le corporazioni in corrispondenza al relativo ramo di produzione o di categorie d'imprese che vi appartengono, ad eccezione per quelle categorie già collegate in una corporazione costituita. Inoltre le sezioni e le sottosezioni esercitano, secondo le modalità stabilite con decreto del Capo del governo, funzioni di collegamento rispetto alle corporazioni costituite nel corrispondente ramo di produzione.

CORPORAZIONE

Costituzione. - La costituzione e le funzioni delle corporazioni sono regolate dalla legge 5 febbraio 1934, n. 163; ma ne parlano anche, come già si è accennato, oltre che la Carta del lavoro, alcune disposizioni contenute nella legge 3 aprile 1926, nel R. D. 1 luglio 1926, nella legge 20 marzo 1930. Queste disposizioni sono ricordate dalla legge predetta, il cui art. 14 dà anzi al Governo del Re la facoltà di emanare norme per il necessario coordinamento.

La legge non stabilisce nè quante nè quali corporazioni debbono essere costituite (2); è lasciata quindi la massima elasticità, in modo che saranno di volta in volta le situazioni e le necessità reali a suggerire il sorgere di una corporazione, da istituire con decreto del Capo del

(1) Legge, art. 13, 14.
(2) Legge, art. 1, 3.

governo, su proposta del Ministro per le corporazioni e sentito il comitato corporativo centrale. Il numero delle corporazioni corrisponderà in tal guisa alle esigenze contingenti, evitando sia il pericolo di un numero troppo ristretto di corporazioni con una eccessiva latitudine di competenza, così da finire per ricopiare le corporazioni generali o sezioni del Consiglio naz. delle corporazioni e da ottenere risultati poco concludenti rispetto alle specifiche attribuzioni; sia il pericolo di troppo numerose corporazioni, così da arrivare ad una confusa polverizzazione dell'istituto. Una recente deliberazione del comitato corporativo centrale (seduta del 9 maggio 1934) ha approvato uno schema di costituzione, che, basatosi sui criteri sopra esposti, prevede l'istituzione di 22 corporazioni (1).

Pure un criterio di massima elasticità domina il formarsi di una corporazione, poichè è il decreto istitutivo che di volta in volta stabilisce quanti membri debbono costituire la corporazione e da quali associazioni debbono derivare. Quindi anche la composizione delle corporazioni corrisponderà alle esigenze contingenti: in tal guisa, pur tenendo conto del criterio costitutivo secondo la categoria economica, si potrà adeguare l'opportuna prevalenza di un criterio di costituzione secondo il ciclo produttivo alle situazioni reali, che le corporazioni debbono rispecchiare. Ciò infatti si può notare nel menzionato schema per la costituzione di 22 corporazioni, le quali appunto «in ragione del loro fondamento organizzativo (2) possono essere distinte in tre gruppi: *a*) corporazioni a ciclo produttivo agricolo, industriale e commerciale (corporazione dei cereali, ecc.); *b*) corporazioni a ciclo produttivo industriale e commerciale (corporazione della metallurgia e della meccanica, ecc.); *c*) corporazioni per le attività produttrici di servizi (corporazione della previdenza e del credito, ecc.)».

Analogamente potrà essere felicemente trovata la opportuna do-

---

(1) Corporazione dei cereali; dell'orto - floro - frutticoltura; viti - vinicola; olearia; delle bietole e zucchero; della zootecnia e della pesca; del legno; dei prodotti tessili; della metallurgia e della meccanica; della chimica; dell'abbigliamento; della carta e della stampa; delle costruzioni edili; dell'acqua, del gas e dell'eletricità; delle industrie estrattive; del vetro e della ceramica; della previdenza e del credito; delle professioni e delle arti; del mare e dell'aria; delle comunicazioni interne; dello spettacolo; dell'ospitalità.

centrale.

(2) Comunicato per la seduta del 9 maggio 1934 del comitato corporativo

satura fra i membri componenti le corporazioni e rappresentanti (termine improprio, che si usa, come in altri casi, per chiarezza d'esposizione) delle varie associazioni, contemperando il rigoroso criterio della pariteticità — e cioè di un egual numero di rappresentanti per ogni singola associazione, il che potrebbe portare pesantezze nel funzionamento e troppo faraginose composizioni — con il criterio della assoluta proporzionalità dei rappresentanti nelle corporazioni secondo l'entità degli interessi della associazione rappresentata — il che potrebbe recare il prevalere di categorie o il disinteressamento della corporazione verso interessi e situazioni che nel loro assieme essa deve contemplare. Senza particolarmente esaminare, per brevità, la composizione delle progettate 22 corporazioni, si può ricordare che ad esse hanno elasticamente presieduti vari criteri, in modo da tener conto sia dell'effettiva corrispondenza alle singole categorie rappresentate sia delle esigenze funzionali della corporazione. Il criterio della pariteticità è stato rigidamente applicato nell'ambito della categoria rappresentata nella corporazione, poichè il gruppo dei rappresentanti è formato per metà dai rappresentanti dei datori di lavoro e per metà da quelli dei lavoratori. Va aggiunto che l'equilibrio tra i gruppi può essere favorito dai sistemi di votazione (per corpi separati, per rappresentanze separate), applicati nel Consiglio delle corporazioni e da applicarsi nelle singole corporazioni. Così pure di volta in volta, in modo opportunamente flessibile attraverso la libertà data al decreto istitutivo, potrà essere risolto il problema se e in qual misura debbano esservi i rappresentanti di quelle categorie, che hanno una particolare natura, o la cui opera è coordinata o comunque interessa generalmente ogni altra attività produttiva (commercio, credito e assicurazioni, trasporti, artigianato, professionisti e artisti, dirigenti); c'è il pericolo, già accennato, di impacciare con un eccessivo numero di componenti la necessaria snellezza della corporazione, ma d'altra parte la rappresentanza di quelle categorie è, in diverse proporzioni e in diverse misure, certamente utile per il completo funzionamento e la maggiore aderenza alla realtà della corporazione stessa. Il criterio di costituzione già accennato e particolari rappresentanze dell'artigianato, dei professionisti e artisti e dei dirigenti, risolvono questo problema per le 22 progettate corporazioni. Analogamente, a parte la presidenza di cui vedremo avanti, sono utili nella corporazione le rappresentanze del cosidetto terzo elemento (tecnici ed esperti), delle amministrazioni dello

Stato, di Enti pubblici non sindacali o di Enti economici e tecnici, delle aziende statali, dell'Ente per la cooperazione, del Partito Nazionale Fascista.

Ma per raggiungere la piena aderenza della struttura delle corporazioni alle reali situazioni che esse debbono riflettere e sistemare, e per ottenerne l'efficiente funzionamento, sono previste dalla legge delle speciali formazioni intorno alla corporazione: si possono cioè fissare quattro fasi: la corporazione per sè stessa; speciali sezioni nella corporazione, quando in questa siano rappresentate categorie di diversi rami di attività economica (le loro deliberazioni debbono essere approvate dalla corporazione; art. 4), e collegi di conciliazione per i tentativi di conciliazione, come in seguito vedremo; corporazioni unite, per questioni concernenti rami diversi di attività economica (la convocazone avviene per ordine del Capo del governo; le corporazioni unite hanno gli stessi poteri, riguardo a dette questioni, attributi alle corporazioni; art. 5); comitati corporativi, per la disciplina dell'attività economica riferentesi a determinati prodotti (la costituzione avviene con la medesima procedura seguita per le corporazioni; le deliberazioni debbono essere approvate dalle corporazioni competenti e dall'assemblea generale del Consiglio; art. 6). Solo nell'art. 6, a proposito della formazione dei comitati corporativi, la legge parla di rappresentanza, in questi stessi comitati, delle amministrazioni statali interessate e del Partito Nazionale Fascista. Ma lo schema, approvato dal comitato corporativo centrale, prevede una larga rappresentanza nelle singole corporazioni di enti pubblici non sindacali, di enti tecnici, dell'Ente per la cooperazione. Per quanto riguarda gli esperti e i tecnici, oltre alla rappresentanza delle categorie tecniche relative alla competenza delle singole corporazioni, è prevista la facoltà di far partecipare ai lavori delle corporazioni degli esperti tecnici, e quella di affidare al Consiglio delle ricerche o ad altri organi tecnici dello Stato lo studio di particolari questioni connesse ai problemi sottoposti alle corporazioni; inoltre è prevista la facoltà (che appartiene in tutti questi casi al presidente della corporazione) di far partecipare alle sedute delle corporazioni persone designate dalle associazioni sindacali competenti; vi possono intervenire anche i presidenti delle confederazioni competenti e quelli di enti ed istituti interessati. Per la rappresentanza del Partito, si sono stabiliti per ogni corporazione tre rappresentanti, uno dei quali sarà il rispettivo vice-presidente. Infine, per quanto riguarda la partecipa-

zione delle pubbliche amministrazioni, nello schema vi sono opportune disposizioni, le quali facilitano l'utile vicinanza, già predisposta dalla legge, tra corporazioni e pubbliche amministrazioni (possibilità di intervenire e visione dell'ordine del giorno dei lavori da parte dei Ministri interessati; assenso del Capo del governo sugli ordini del giorno; possibilità di intervento dei direttori generali e degli altri capi di servizi dei Ministeri interessati; funzioni di segreteria e di coordinamento affidate al segretariato generale del Consiglio naz. delle corporazioni).

I membri della corporazione debbono venire designati dalle relative associazioni secondo quanto stabilisce il decreto di istituzione, e tale designazione va approvata con decreto del Capo del governo su proposta del Ministro per le corporazioni. I membri debbono possedere i requisiti previsti per i dirigenti sindacali (capacità, moralità e sicura fede nazionale) e sono nominati per un triennio che coincide con il triennio di nomina dei membri del Consiglio naz. delle corporazioni: possono essere riconfermati. La presidenza di una corporazione spetta ad un Ministro, o Sottosegretario, o al Segretario del Partito nazionale fascista, nominati per decreto del Capo del governo (1). Per tutto quanto riflette l'organizzazione ed il funzionamento di una corporazione, è il decreto di istituzione che stabilisce in merito (2).

Natura giuridica della corporazione. La corporazione è un organo dello Stato, più precisamente un organo della amministrazione dello Stato (3). Già si è parlato, nel commento alla Carta del lavoro, del significato di questa natura giuridica: occorre qui aggiungere un particolare rilievo sulla posizione che da tale natura deriva nel campo economico alla corporazione. Questa, appunto per essere un organo della pubblica amministrazione, non può, dato il caratte-

---

(1) Lo schema approvato dal comitato corporativo centrale accenna all'opportunità che, specie in un primo periodo, la presidenza di tutte le corporazioni sia affidata al Ministro delle corporazioni, allo scopo di raggiungere l'unità di indirizzo dell'attività corporativa. Come già si è detto, lo stesso schema prevede le funzioni di un vice - presidente per ciascuna corporazione.

(2) Legge 5 febbraio 1934, art. 2; R. D. 1 luglio 1926, titolo III. Lo schema sopra detto prevede in merito un rinvio al regolamento interno del Consiglio naz. delle corporazioni.

(3) Carta del lavoro, dichiarazione VI; R. D. 1 luglio 1926, art. 43.

re e le funzioni del nostro attuale ordinamento statale, assumere la generale fisionomia di corporazione proprietaria o di gestitrice diretta di imprese economiche. Inoltre occorre rilevare come la legge abbia evitato un pericolo non solo grave dal punto di vista dell'ordinamento della pubblica amministrazione, ma anche di gravi conseguenze nel campo economico: quello cioè del frantumarsi dell'unità e della gerarchia nel potere esecutivo. Invece, come vedremo, tutta l'attività dlla corporazione è profilata dalla esistente amministrazione attiva, dal Governo in senso stretto, così che è evitata ogni confusione o disorganizzazione.

Attribuzioni. Attribuzioni normative. - Ne parlano in generale la Carta del lavoro nella dichiarazione VI[a]: l'art. 10 della legge 3 aprile 1926, per le norme generali sulle condizioni di lavoro; per queste e per le norme sul tirocinio e garzonato, il R. D. 1 luglio 1926 (titolo III° e IV°). Ma è la legge 5 febbraio 1934 (art. 8, 11) che conferisce specificatamente a questa attribuzione delle corporazioni la materia di sommo interesse, designata nella dizione generale della disciplina unitaria della produzione e dei rapporti economici collettivi: tale materia non poteva essere competenza della corporazione in base all'art. 12 della legge 20 marzo 1930, che abbiamo precedentemente esaminato, non essendo la corporazione organo del Consiglio naz. delle corporazioni. E l'interesse per questo campo d'esplicazione dell'attribuzione normativa della corporazione si fa più saliente, per la modifica (1) nella relativa procedura rispetto a quella necessaria per l'attribuzione del Consiglio naz. delle corporazioni: infatti non è più necessaria la concorde volontà delle associazioni collegate, ma occorre, oltre all'assenso del Capo del governo, o la richiesta di una delle associazioni collegate, o, si noti, la proposta dei Ministri competenti.

La natura giuridica delle norme, derivate dalla funzione che stiamo studiando, è quella di regolamento, come si è visto per la natura giuridica delle norme emanate secondo la legge 20 marzo 1930.

---

(1) Come si è già avuta occasione di vedere e come altre occasioni si presenteranno, molti sono i punti di contatto tra la legge in esame (corporazione) e la legge 20 marzo 1930 (Consiglio naz. delle corporazioni), e in relazione molti sono i punti di necessario od opportuno coordinamento tra le due leggi. Così pure alcuni problemi che si prospettano nel commentare la legge 20 marzo 1930 si presentano pure nello studiare la legge in esame.

Formulate le norme, esse non divengono obbligatorie; occorre l'approvazione dell'assemblea generale del Consiglio naz. delle corporazioni, come è necessario l'intervento dell'assemblea per le norme derivanti dagli art. 7 e 12 della legge 20 marzo 1930; è necessaria poi la pubblicazione, la quale, mentre per le norme dell'art. 12 della legge 20 marzo 1930 avviene senz'altro, come si è visto, salva la possibilità di veto non impugnabile da parte del Capo del governo, per le norme della corporazione deve avvenire con decreto del Capo del governo. Pubblicate, le norme divengono obbligatorie, e per i casi di inosservanza (torna qui alla mente il concetto, fissato dalla dichiarazione VII^a^ della Carta del lavoro, di responsabilità di fronte allo Stato dell'organizzatore dell'impresa per l'indirizzo della produzione) l'art. 11 statuisce le sanzioni per i singoli trasgressori eguali, (e quindi vanno comprese tutte, anche le penali, mentre la legge 20 marzo 1930 statuisce solo le sanzioni fissate negli articoli di legge che esse richiama), a quelle stabilite per l'inosservanza dei contratti collettivi di lavoro. Lo stesso articolo non parla della responsabilità delle associazioni sindacali, mentre ne parla la legge 20 marzo 1930, come si è visto, che a proposito delle infrazioni alle norme emanate secondo il proprio art. 12 richiama anche per le associazioni sindacali le responsabilità per l'inosservanza dei contratti collettivi di lavoro. E' questo un altro punto che ha necessità di esame e di coordinamento. Ma chi praticamente applica le sanzioni? Ragionando per analogia, poichè si richiamano le disposizioni legislative sui contratti collettivi di lavoro, dovrebbe essere la Magistratura del lavoro; altra ragione di analogia è che le controversie relative all'applicazione delle norme emanate in base all'art. 12 della legge 20 marzo 1930 sono deferite, secondo lo stesso art. 12, alla Magistratura del lavoro.

Altra materia (si ricordi quella esaminata a proposito dell'articolo 11 della legge 20 marzo 1930) di competenza per questa attribuzione normativa, che ancora è eccitata e si svolge secondo la procedura sopradetta, è quella (art. 10) di «stabilire le tariffe per le prestazioni ed i servizi economici, e quelle dei prezzi dei beni di consumo offerti al pubblico in condizioni di privilegio». Con l'aggiunta di questa materia la competenza dell'attribuzione normativa della corporazione si fa completa: non solo in una estensione e in un ambito, ma in un più vasto senso, poichè con tale competenza la corporazione non soltanto può regolare i rapporti tra produttori, ma può

difendere particolarmente il pubblico consumatore (e la difesa pubblica è funzione dello Stato, e quindi propria della corporazione quale organo dello Stato) anche contro un male specifico delle moderne situazioni capitaliste, contro cioè le vendite fatte in condizioni comunque di privilegio.

Attribuzioni consultive. - Le attribuzioni consultive si inquadrano nella prassi ormai costante, con numerose sanzioni legislative, di avvicinare, perchè divenga più consapevole e quindi più idonea, l'attività deliberante del Governo al consiglio di chi rappresenta o meglio conosce le situazioni e le necessità, che debbono essere considerate e regolate. Non ci soffermeremo a rilevare di queste attribuzioni l'importanza e le conseguenze pratiche, particolarmente notevoli data la natura e la composizione delle corporazioni; occorre però notare i principî su cui si basano e che maggiormente avvalorano le attribuzioni stesse, senza contraddire, ma anzi cementando la posizione della corporazione nella pubblica amministrazione: essi sono la generalità e l'obbligatorietà. Tutte le pubbliche amministrazioni (come già per il Consiglio delle corporazioni) possono chiedere pareri (art. 12) alla corporazione su tutte le questioni, che comunque interessino il ramo di attività economica per cui è istituita; con proprio decreto, il Capo del governo può stabilire in determinate materie l'obbligatorietà, nei confronti delle pubbliche amministrazioni, del parere della corporazione competente.

Alle attribuzioni consultive si possono agganciare, perchè in sostanza determinano una medesima funzione, quelle attribuzioni che, per analogia rispetto alle attribuzioni degli organi del Consiglio secondo le disposizioni della legge 20 marzo 1930, potrebbero essere definite funzioni di controllo. Si è parlato a suo tempo dell'art. 12 della legge 20 marzo 1930, che tra l'altro ammette la facoltà delle associazioni sindacali di sottoporre alla ratifica da parte del Consiglio gli accordi intervenuti tra di esse; tali accordi prima di passare al Consiglio debbono (art. 9) essere sottoposti al parere della corporazione competente.

Attribuzioni conciliative. - Le attribuzioni conciliative, cioè l'obbligo di esperire presso la corporazione il tentativo di conciliazione nelle controversie collettive di lavoro, era già attribuito alle corporazioni della legge 3 aprile 1926 e relative norme d'attuazione; attribuzioni passate, in mancanza di corporazioni, al Ministero delle corpo-

razioni in base alla legge 20 marzo 1930, art. 19. Notiamo anche qui la duttilità della composizione e l'utile snellezza di funzionamento della corporazione, poichè (art. 13) il tentativo di conciliazione è esperito: « per mezzo di un collegio di conciliazione, composto di membri della corporazione stessa, scelti, di volta in volta, dal presidente, avuto riguardo alla natura ed all'oggetto delle singole controversie ».

— A tutte queste attribuzioni vanno aggiunte quelle eventualmente future. L'art. 12 stabilisce che, con proprio decreto, il Capo del governo: « può sopprimere le commissioni consultive esistenti per il ramo di attività economica per cui la corporazione è costituita, qualunque sia la natura del provvedimento istitutivo di dette commissioni ». Con tali provvedimenti la corporazione verrà ad immedesimare maggiormente la propria posizione nelle pubbliche amministrazioni; e d'altra parte queste si completeranno e si organizzeranno con maggiore sensibilità e tecnica aderenza alla vita reale.

Inoltre il Governo ha facoltà di emanare norme per coordinare la legge per l'istituzione delle corporazioni in generale con le altre leggi dello Stato, e in particolare con le leggi, che già abbiamo visto, 3 aprile 1926 e 20 marzo 1930, e con quelle, che avremo occasione di richiamare più avanti, 16 giugno 1932 (riguardante la costituzione dei consorzi obbligatori e il controllo statale sui consorzi) e la legge 12 gennaio 1933 (autorizzazione governativa per i nuovi impianti industriali). Già la legge per i consorzi richiama l'attività degli ordinamenti sindacali e corporativi, ma i coordinamenti previsti s'innesteranno nella direttiva, che diverrà più costante e più organica, di sistemare il funzionamento delle leggi, riguardanti la disciplina ed il controllo statale nel campo economico, attraverso le attribuzioni e le attività degli ordinamenti sindacali e corporativi.

Le norme, che abbiamo visto per l'istituzione e per le funzioni delle corporazioni, aprono a queste le più ampie possibilità di effettivi sviluppi nella pratica; non ci soffermeremo a minutamente prevederli ed a commentarli. Basta qui l'affermazione della loro possibile esistenza dovuta ai criteri e alle derivanti disposizioni legislative, attraverso i quali sorge la corporazione. La corporazione veramente s'inquadra come istituto e rappresenta la concezione corporativa: non è organismo chiuso, che proteggendo egoismi di categoria frantumi l'unità dell'economia nazionale: non è organo, che irrigidisca

la vitalità del mondo economico, lontano dalle categorie che con la loro fatica lo formano e lo creano di giorno in giorno.

***

Esaminata anche la corporazione, abbiamo ultimato di vedere l'organizzazione sindacale-corporativa, i cui massimi gradi sono strettamente nello Stato, e che anzi, come abbiamo particolarmente notato per la corporazione, finisce nella pubblica amministrazione. E' utile ora brevemente vedere l'organizzazione delle pubbliche amministrazioni, del Governo in senso stretto e tradizionale, nei confronti dei nuovi ordinamenti e dei nuovi principî, e quindi in relazione all'intervento dello Stato nel campo economico. Lo Stato moderno, come normalmente, date le sue attribuzioni, deve per forza di cose interessarsi del campo economico anche se in minimo grado e per via indiretta, così deve nel proprio potere esecutivo avere un'organizzazione, anche se assai limitata, rivolta a tale campo o a sue parti. La concezione corporativa, come ha portato nuovi principî e nuova prassi nell'intervento dello Stato nel campo economico, così ha influito, oltre la creazione degli ordinamenti sindacali - corporativi studiati, nell'organizzazione del potere esecutivo, quindi nelle pubbliche amministrazioni che in qualche modo si rivolgono al campo economico. Non staremo ad esporre il funzionamento di queste pubbliche amministrazioni, nè a commentare le modificazioni di sostanza e di forma o l'influenza dovuta alla concezione corporativa. Esistono ministeri che hanno ingerenza in un determinato settore con penetrazioni nei fatti economici più o meno numerose, più o meno dirette: il Ministero delle finanze, la generale importanza economica che deriva dal buon andamento del bilancio dello Stato, la sua influenza sulle finanze pubbliche, le possibilità d'incidere notevolmente nelle imprese e nei movimenti economici attraverso i tributi (esenzioni, gradualità delle applicazioni, ecc.) e attraverso i provvedimenti doganali, cui più avanti accenneremo; il Ministero dei lavori pubblici e quello delle comunicazioni. Vi sono ministeri che pure nelle loro funzioni politiche interferiscono nella vita economica: il Ministero degli interni, particolarmente per l'organizzazione sindacale; il Ministero degli esteri, che pone in essere le relazioni internazionali anche di carattere economico (vi dedica un'apposita direzione generale: Direzione generale degli affari economici). Vi è poi il ministero ri-

guardante una branca fondamentale dell'economia italiana: il Ministero dell'agricoltura e delle foreste. Ma ci soffermeremo, pur brevemente, sul Ministero che presiede la vita economica e che direttametne manifesta nella pubblica amministrazione, nel Governo in senso stretto, l'organizzazione sindacale-corporativa: *il Ministero delle corporazioni.*

Generalmente un Governo moderno ha per necessità un ministero che s'interessa della vita economica, e che si denomina con varietà: ministero dell'industria, del commercio, dell'economia, ecc.; per la cresciuta importanza delle questioni sul lavoro e sui rapporti di lavoro, spesso viene aggiunta a quel ministero la relativa competenza, o viene creato un ministero apposito. Ministeri di tal genere seguono, come loro organizzazione, lo svolgersi della concezione corporativa. L'idea della economia unitaria e nazionale trova attuazione nel Ministero dell'economia nazionale, che, con i R.R. D.D. 5 luglio e 6 settembre 1933, riunisce gli allora esistenti Ministero dell'agricoltura e quello dell'industria, commercio e lavoro: intanto si sviluppa l'organizzazione sindacale e si preannuncia quella corporativa, e viene creato il Ministero delle corporazioni (1) con i compiti, via via più vasti e precisi, di esercitare le funzioni attribuite al Governo dalla legge 3 aprile 1926, di sorvegliare e coordinare le attività delle associazioni professionali, di compiere opera di vigilanza, organizzazione, propaganda dei principî corporativi, ecc. Poi l'organizzazione sindacale ancor più si sviluppa, i principî corporativi si svolgono, lo stabilire la penetrazione dei nuovi ordinamenti nel più vasto campo economico si attua, come organizzazione ministeriale, nella trasformazione (2) del Ministero delle corporazioni, che, sciolto il Ministero dell'economia nazionale, assorbe tutti i servizi ministeriali — così definiamoli in senso lato — rivolti al campo economico: vengono eccettuati, per i propri compiti particolarmente tecnici, i servizi riguardanti l'agricoltura, per i quali è ricreato un apposito ministero, il Ministero dell'agricoltura e delle foreste, che inoltre ha l'importantissimo compito, racchiuso in uno speciale sottosegretariato, dell'applicazione delle leggi sulla bonifica integrale. Il Ministero delle cor-

---

(1) R.R. D. D. 2 luglio 1926, 17 marzo 1927; D.D. del Capo del governo 8 maggio, 19 maggio 1927.

(2) R.R. D.D. 12 e 27 settembre 1929.

porazioni, dopo successive modifiche (1), è organizzato nelle seguenti direzioni generali: del Segretariato del Consiglio naz. delle corporazioni, degli affari generali e del personale; delle associazioni professionali; del lavoro, previdenza, assistenza; dell'industria; del commercio.

La complessità dei servizi e la vastità del territorio nazionale suscitano per molti ministeri la necessità di avere organismi ed uffici periferici; questa necessità ha particolari esigenze per i ministeri competenti dei servizi economici, date le multiformi e mutevoli attività con le quali si svolge la vita economica: e ancor più queste esigenze si fanno sentire con la concezione corporativa, per il particolare intervento statale nel campo economico, per la serie di osservazioni vigilanze e controlli, per le applicazioni delle numerose leggi sociali. In tutto questo una notizia, un principio, un regolamento non possono avere una precisa determinazione o raggiungere una piena efficacia se si fermano in un ambito centrale o comunque ristretto, senza trovare invece una minuta penetrazione attraverso continui e organici contatti in tutto il vasto campo economico. Sorvoleremo per gli altri ministeri sui loro organismi ed uffici periferici (p. e. Intendenza di finanza per il Ministero delle finanze) per soffermarci su quelli del Ministero delle corporazioni. Ricordiamo semplicemente, tenendo presente che i suoi rapporti non sono solo quelli rispetto al Ministero delle corporazioni, il Prefetto in ogni provincia per la sua posizione generale di rappresentante il Governo, per i compiti specifici nei riguardi delle associazioni sindacali, dei contratti collettivi, e per le attribuzioni nel Consiglio provinciale dell'economia corporativa.

Ispettorato corporativo. - Uffici e ispettori per il lavoro e per la industria già da tempo (Ispettorato del lavoro, 1906: sistemazione legislativa con legge 22 dicembre 1912 e regolamento 27 aprile 1913) esistevano in seno ai ministeri competenti. Con il 1922 e la riorganizzazione delle amministrazioni statali, la vita dell'ispettorato assume un nuovo e più vigoroso ritmo, e via via subisce le modificazioni aderenti, secondo le proprie funzioni, alle diverse sistemazioni dei ministeri; i suoi compiti ed il suo funzionamento si amplificano, e seguono lo sviluppo della legislazione e delle attuazioni pratiche

(1) R. D. 14 novembre 1929; D. M. 9 gennaio 1933.

della concezione corporativa nel campo del lavoro e in quello più ampio economico. Dopo successive modificazioni (R. D. L. 30 novembre 1930, R. D. 14 novembre 1929, ed altre particolari disposizioni) viene emanato il R. D. L. 28 dicembre 1931, n. 1684, — convertito con qualche variante nella legge 18 giugno 1932, n. 886 —, che stabilisce l'ordinamento dell'Ispettorato corporativo. Possiamo, riassumendo, distinguere tre grandi branche, nelle quali si distribuiscono le competenze e le attività dell'ispettorato:

a) competenze e attività relative alle leggi sul lavoro (1), le quali danno luogo ad una serie vastissima di compiti, data l'importanza e lo sviluppo assunti da tali leggi;

b) competenze e attività sindacali, che s'inquadrano nell'organizzazione sindacale e negli istituti che ne derivano o che la riguardano (contratto collettivo, Magistratura del lavoro) (2);

c) competenza e attività nel campo economico e funzione di collegamento e di informazioni per il Ministero delle corporazioni. La legge dispone: « (spetta all'ispettorato)... di raccogliere tutte le notizie e le informazioni che fossero richieste dal Ministero delle corporazioni sulle condizioni e lo sviluppo della produzione nazionale e delle singole attività produttive; di compiere tutte le rilevazioni, indagini e inchieste delle quali fosse incaricato dal Ministero delle corporazioni ». Ed inoltre, e va messo in particolare rilievo: « di compiere tutte le funzioni che ad esso vengono demandate da disposizioni legislative o regolamentari o da norme emanate dal Consiglio nazionale delle corporazioni » (art. 1).

---

(1) Le singole attribuzioni vengono accentrate nell'ispettorato: l'art. 2 stabilisce: « Le attribuzioni relative alla vigilanza sull'applicazione delle norme sul lavoro, sull'assistenza e sulla previdenza sociale, che le singole leggi affidano a speciali organi del Ministero, sono esercitate esclusivamente dall'Ispettorato corporativo » e l'art. 1 stabilisce: «(spetta all'Ispettorato) ...di vigilare il funzionamento delle attività previdenziali, assistenziali e igienico sanitarie a favore dei prestatori d'opera, compiute dalle associazioni professionali, da altri enti pubblici e da privati. (*Omissis*)».

(2) Oltre alla partecipazione per l'esistenza, come vedremo, dei contratti collettivi, all'Ispettorato: «spetta la vigilanza sulla esecuzione dei contratti collettivi di lavoro.... e di raccogliere tutte le notizie e le informazioni che fossero richieste dalla Magistratura del lavoro sulle condizioni e lo sviluppo della produzione nazionale e delle singole attività produttive».

E' intuitiva l'importanza di tali compiti dai quali possono dipendere l'opportunità e la buona riuscita dei provvedimenti centrali, ed è facile prospettarsi l'importanza dal punto di vista economico che l'ispettorato va assumendo con lo svolgersi dei principî e dei nuovi metodi corporativi.

L'ispettorato ha uffici centrali al Ministero delle corporazioni e circoli regionali (ne sono previsti 20) nei principali centri industriali.

Consigli provinciali dell'economia corporativa. - Organismi (Camere di commercio) in provincia con diversi scopi riguardanti le attività economiche e con diversi incarichi amministrativi (registrazioni, certificati, ecc.) pure esistevano da tempo. La concezione corporativa vi porta delle trasformazioni sostanziali, gradualmente, come per i ministeri, seguendo gli sviluppi dei propri principî. Con la legge 18 aprile 1926, n. 731, si ha la creazione dei Consigli provinciali dell'economia: vi sono poi successive modificazioni e integrazioni, finchè coi nuovi sviluppi si arriva alla legge 18 giugno 1931, n. 875, che porta le relative modifiche, formalmente racchiuse nell'aggiunta dell'aggettivo «corporativa». Il Consiglio provinciale dell'economia corporativa, fatte le debite proporzioni, ricorda sotto molti aspetti il Consiglio naz. delle corporazioni; il che è naturale poichè anche il Consiglio provinciale si organizza e funziona secondo specifiche derivazioni dai peculiari fondamenti dei principî corporativi. Vi sono anche qui membri di diritto e membri nominati; consiglieri che rappresentano direttamente il Governo, le pubbliche amministrazioni nelle persone dei dirigenti i loro uffici provinciali (alcuni sono fissati dalla legge, come l'ispettore corporativo, l'ispettore regionale agrario, il capo del Genio civile, ecc.; per altri dirigenti degli uffici locali, è data facoltà al presidente di chiamarli a singole adunanze; tutti hanno voto consultivo), e consiglieri designati dalle associazioni professionali delle provincie, secondo il criterio della pariteticità tra i rappresentanti dei datori di lavoro e quelli dei lavoratori, manuali e intellettuali insieme considerati(il numero di questi consiglieri è fissato con decreto del Ministro per le corporazioni, ed essi vengono nominati con decreto del Prefetto): infine vi possono essere, fino ad un numero di 6, rappresentanti di enti economici, secondo l'ammissione decretata dal Ministro per le corporazioni. Come per il Consiglio naz. delle corporazioni il presidente è il Capo del governo, così per i Consigli provinciali il presidente è il Prefetto. Analogie esistono anche per gli

altri organi del Consiglio provinciale (1): il comitato di presidenza, organo con particolari competenze e che rappresenta la continuità del Consiglio, potendo prendere in caso d'urgenza le deliberazioni spettanti al consiglio generale; il consiglio generale, organo massimo come formazione e come competenza: le sezioni (costituite secondo le attività provinciali divise fra i normali grandi settori del campo economico: industria, agricoltura, ecc.), con compiti particolari relativi alla materia di propria competenza; le commissioni speciali, costituite con decreto del Ministro per le corporazioni, per la trattazione di singole materie di carattere prevalentemente tecnico, o per l'amministrazione di servizi o gestioni speciali, ecc..

Le attribuzioni del Consiglio sono vaste: oltre i compiti amminstrativi e i particolari incarichi degli uffici, i Consigli hanno una serie di funzioni di consulenza e di proposte per il Governo e le pubbliche amministrazioni centrali e locali, svolgono compiti di studi e di osservazione sulla vita economica della provincia, hanno attribuzioni per coordinare e per promuovere il miglioramento e l'accrescimento della produzione, le attività assistenziali, e così via.

Il Ministero delle corporazioni è titolare di fondamentali poteri sul Consiglio, dalla costituzione allo scioglimento, nel suo funzionamento: a tali poteri partecipa il Ministero dell'agricoltura e foreste per le materie di sua competenza.

Va, infine, segnalata l'importanza dal punto di vista economico dei compiti affidati al Consiglio, per quelli di carattere amministrativo, ma ancor più per quelli di osservazioni, di proposte e di coordinamento: il Consiglio, intorno al quale si parla per una sua maggiore organizzazione corporativa, potrà veramente essere uno strumento per ulteriori sviluppi dei principî corporativi.

Pur sorvolando su enti e amministrazioni — che in senso lato potrebbero essere racchiusi nella denominazione di ordinamenti sindacali-corporativi — occorre fermarci un istante sulle attribuzioni nel campo economico del *Capo del governo*. Un Capo di governo può intervenire nel campo economico basando la propria autorità sul con-

(1) Vanno distinti nei Consigli provinciali gli organi, che costituiscono il Consiglio, e gli uffici. Oltre al presidente, vi è il vice-presidente, i presidenti e i vice-presidenti di sezione.

sueto fondamento giuridico delle sue competenze, e attraverso i suoi generali poteri che normalmente gli competono; vi interverrà poi assiduamente se le necessità pratiche o le direttive del suo Governo lo esigeranno. Ma il Capo del governo italiano, oltre a ciò, ha verso le attività economiche specifiche funzioni e poteri determinati giuridicamente: il che ha valore come principio e come sviluppo organizzativo. (Si pensi alla sua posizione nel Consiglio naz. delle corporazioni, ai suoi poteri per le corporazioni; vi è poi una serie di posizioni e di attribuzioni specifiche, per es., nel Comitato permanente del grano, per le autorizzazioni di esposizioni, in particolari materie riguardanti il lavoro).

Pure un accenno va fatto al supremo organo coordinatore e consultivo, il *Gran Consiglio del Fascismo,* che ha una generale competenza nel campo economico (legge 9 dicembre 1928, art. 1), e il cui parere è obbligatorio in materia di ordinamento sindacale e corporativo (idem, art. 12, n. 4). Va, infine, ricordato il Partito nazionale fascista, che in varii settori anticipa, o prepara e integra sul terreno politico le attività e le funzioni degli organismi competenti nel campo economico e sociale.

In particolare vanno menzionati i *Comitati intersindacali provinciali,* i quali (con quello centrale) per l'appunto hanno avuto una particolare importanza quando politicamente svolgevano quelle attività che son divenute poi giuridiche funzioni di organismi. Creati nel 1927 (circolare del 2 agosto del P. N. F.), sono attualmente organizzati dall'allegato allo statuto del P. N. F.: essi (composti dal Segretario federale, dal vice-Prefetto, da dirigenti di associazioni sindacali) hanno compiti d'ordine politico, e in particolare quelli in rapporto alle attività sindacali, che — ancora si noti — non sono regolati da leggi o regolamenti; inoltre, compiti di intervento per i contratti collettivi, per le controversie collettive e per quelle individuali di particolare importanza politica.

Ultimata l'osservazione o semplicemente l'indicazione degli ordinamenti sindacali-corporativi, intesi in un senso lato (1) e com-

(1) In tali ordinamenti, intesi appunto in un senso lato, possono rientrare altri enti ed istituti, che per brevità tralasciamo, ma che hanno pure la loro notevole importanza e la loro caratteristica corporativa, come inquadratura e organizzazione di forze e di interessi economici: per es. l'Ente della cooperazione.

prensivi della speciale organizzazione propriamente governativa-ministeriale, possiamo prospettare alcune conclusive proposizioni, dalle quali si può trarre anche elementi generali di differenza con esperienze e metodi stranieri. Il fenomeno moderno dell'associarsi e dell'organizzarsi a base di categorie e di interessi economici; la struttura sociale nella multiforme gamma delle sue formazioni a carattere economico; l'organizzazione superiore, dello Stato, pervasa dai complessi e molteplici problemi sociali ed economici: tutti ricevono un'impronta caratteristica dalla concezione corporativa, che risolve, ancor qui in particolare unità, politica ed economia, e quindi — è bene avvertirlo e studiarlo — problemi economici ed elementi giuridici. L'economia corporativa non fa valere necessità e sviluppi, derivanti dalla comprensione della realtà e dalla forza del suo movimento, sulle organizzazioni della società e dello Stato come influenza contingente o pressione esterna nel volgere del loro funzionamento e delle loro attività; essa modifica l'organizzazione sociale e quella dello Stato, quando queste si sistemano in strutture giuridiche. Basti ricordare, a questo proposito, la posizione giuridica delle associazioni professionali, le corporazioni quali organi dello Stato, la notata differenza tra Consigli superiori stranieri e il Consiglio naz. delle corporazioni, e la posizione in questo del Capo del governo.

Analoga proposizione possiamo prospettare nel funzionamento e nella attività degli ordinamenti. Ancora, l'economia corporativa non provoca lo sporadico intervento o vaghe o senza fondamento partecipazioni, ma determina negli ordinamenti còmpiti giuridici precisi e organiche funzioni, poste in senso tecnicamente proprio, da cui derivano istituti giuridici ben delineati. Basti ricordare, a questo proposito, i còmpiti delle associazioni professionali, le attribuzioni del Consiglio naz. delle corporazioni, i contratti collettivi di lavoro, i regolamenti per i rapporti economici collettivi. Sono quindi la preordinata esistenza e struttura, i poteri ed il funzionamento che permettono, offrendo la possibilità di ampi sviluppi, la continua e aderente comprensione e penetrazione degli ordinamenti nella realtà economica e sociale.

Si fa un gran parlare in questi tempi di economia manovrata, programmatica, pianificata: l'economia corporativa è una economia programmatica? In un senso generale, certamente sì: il suo stabile programma sta negli ordinamenti — la corporazione ne è il centro

— creati per la stessa economia corporativa; essi, con organica unità tenendo come guida i principî fondamentali del sistema e rivolgendosi alle mète che stanno ai vertici del sistema stesso, elaborano di volta in volta il programma, decidono le manovre, preparano i piani.

IL LAVORO, IL SALARIO, IL RAPPORTO DI LAVORO

Abbiamo visto, nel commentare la Carta del lavoro, come venga considerato nelle linee programmatiche un fattore fondamentale della produzione, il lavoro. Il nucleo primo e vitale di tale considerazione sta nel principio dell'essere il lavoro un dovere sociale; essenziale realizzazione e premessa è il riconoscimento giuridico delle associazioni dei lavoratori sul medesimo piano di quelle dei datori di lavoro; vi sono poi, a tutela e a favore dei lavoratori, i còmpiti delle associazioni e degli enti, e la serie di programmi, via via perfezionati e realizzati. Aggiungeremo ora qualche lineamento più preciso in proposito, iniziando con il prendere come oggetto la rimunerazione del lavoro, il salario.

Mentre le varie concezioni in genere partono da una premessa teorica dalla quale spiegano la formazione ed i livelli del salario, la concezione corporativa sottrae (Carta del lavoro, XII[a], secondo comma) la determinazione del salario a qualsiasi norma generale, perchè possa, liberamente formandosi, corrispondere ai principî fissati. La concezione corporativa risolve unitamente, come è sua caratteristica, il problema politico sociale e quello economico, collegati alla determinazione del salario. Occorre, per meglio intendere questa asserzione, ricordare il moderno assetto economico, costituitosi via via attraverso il concentramento del lavoro e quindi l'industria e le grandi aziende, e le relative formazioni di masse e di categorie con identici interessi, alle cui basi sta proprio il salario; ond'è che si viene prospettando complesso, e assume poi importanza o pretesto politico, il problema salariale, come ed anzi assieme all'organizzarsi delle associazioni sindacali. Occorre inoltre, collegando a tale ricordo, ripensare anche per questo argomento a due concezioni, ponendole nei loro estremi termini: o si astrae da ogni soggettività umana del lavoro, considerandolo nel suo puro valore di merce, concedendo liberalmente ogni libertà ai suoi rapporti; o viceversa si con-

sidera il soggetto lavoratore politicamente come partecipe dello Stato e avente diritto socialisticamente o comunisticamente ad una parte di ricchezza, senza valutazione dei singoli valori economici del lavoro. Storicamente il salario ed in genere le condizioni di lavoro son venute migliorando, attraverso ondeggiamenti, lotte sindacali, pressioni politiche, interventi od astensioni dei vari Governi.

Vediamo ora i termini della unitaria risoluzione corporativa, che, aderente alla realtà, supera con un proprio equilibrio le antitesi delle concezioni accennate. La concezione corporativa riconosce che, corrispondente alla determinazione del salario, sta il fondamentale problema sociale del lavoratore, il quale non deve essere valutato solo per il suo lavoro come strumento economico quale necessario fattore della produzione, ma va considerato nella sua personalità umana; come uomo e come cittadino il lavoratore ha proprie necessità e bisogni, che vanno soddisfatti e che si possono soddisfare generalmente con un unico mezzo, il salario. E' appunto canone fondamentale (Carta del lavoro, XII[a]) la «corrispondenza del salario alle esigenze normali di vita». Questa dizione non va interpretata nel senso che si voglia fissare semplicemente il «mininum» indispensabile per l'esistenza. Anche attraverso il salario la concezione corporativa tende a sempre migliorare le condizioni delle classi lavoratrici, e fissa il raggiungimento di una costantemente equa distribuzione delle somme ottenute o disponibili per la produzione. Ma però si tratta per l'appunto di una tendenza, che trova applicazioni graduali, elasticamente suscettibili di variazioni, e di un obbiettivo che viene raggiunto in un continuo equilibrio di distribuzione; quindi non vi è nè radicale sovvertimento a prò di uno scopo fissato, nè regola che rigidamente voglia raggiungere solo la propria applicazione. Tutto questo avviene, perchè la concezione corporativa valuta il lavoro anche come fattore della produzione, e tien conto tecnicamente delle relative esigenze: tale valutazione è contenuta nella stessa XII[a] dichiarazione, in due proposizioni che ora esaminiamo. La prima proposizione pone il salario in rapporto con il generale fatto della produzione, fissando che il salario deve corrispondere alle «possibilità della produzione»; il valore di questa proposizione è economicamente fondamentale, perchè in tal modo viene riconosciuta una struttura economica, di cui il salario è un elemento, e come tale deve essere con quella posto in relazione; anzi in subordine. Viene quindi ri-

confermato, indicando un mezzo di applicazione, il principio generale, più volte visto, della superiorità degli interessi unitari della produzione. Possiamo inoltre mettere in rilievo la proposizione in esame nello sviluppo del tempo: con un'ampia ma nel medesimo tempo letterale interpretazione, va inteso che le variazioni delle possibilità della produzione debbono continuamente trovare proporzionale corrispondenza nei livelli del salario. Ciò è possibile perchè il canone sociale, che prima abbiam visto, viene applicato non rigidamente, ma come tendenza, con la possibilità quindi di variazioni, anche in generale senso negativo; basta semplicemente accennare all'importanza dal punto di vista economico di tale metodo, che può molto facilitare per la produzione il risolversi dei momenti critici e le difficoltà degli inizi. La seconda proposizione si rivolge all'individuo, al singolo lavoro, e fissa un canone che ha uno sfondo sociologico e una grande importanza dal punto di vista economico. Il salario deve corrispondere anche al « rendimento del lavoro ». Quindi, il canone sociale, che pretende la considerazione dell'uomo nel lavoratore, non deduce dal fatto dell'essere i lavoratori tutti egualmente degli uomini la conseguenza che tutti i salari debbono essere eguali: la concezione corporativa non distrugge l'individualità, ma anzi entro certi limiti l'incita; come è riconosciuta l'iniziativa privata e ne è anzi fissata la singola responsabilità, così vengono riconosciute le differenze nei lavoratori delle capacità e degli sforzi singoli, a cui equamente deve corrispondere una differenza nei salari. Ma tale canone ha un'importanza assai rilevante dal punto di vista economico, e ne è prova per antitesi l'esperienza bolscevica, dove l'utopia irragiungibile dell'eguaglianza dei salari ha recato notevolissimi danni, tanto che recentemente è stato fatto un deciso scostamento. La differenza salariale secondo il rendimento (e si badi che la differenza non ha una derivazione da pressione politica, classista o faziosa, ma un fondamento tecnicamente economico) stimola, suscitando interesse, gli sforzi e quindi aumenta la capacità lavorativa, che è tanta parte per il raggiungimento del noto principio corporativo dell'accrescimento e perfezionamento della produzione.

Per concludere, si può affermare che la concezione corporativa a proposito del salario (1) fissa un principio sociale: questo non è

(1) Vanno ricordate le dichiarazioni XIII[a] e XIV[a] della Carta del lavoro, le quali indicano i metodi per determinare le retribuzioni in modo da raggiun-

un'utopia, che sovverta il campo economico, ma anzi viene raggiunto attraverso gli elementi propri alla struttura economica, la valutazione delle loro tecniche esigenze, e quindi le possibilità dei loro sviluppi. Si tratta quindi di una particolare derivazione del sistema corporativo, enunciato nei principî fondamentali, con lo stabilire cioè, — possiamo ricordare —, l'obbiettivo sociale del benessere dei singoli attraverso il mezzo tecnicamente economico del complesso unitario della produzione nazionale. Possiamo infine riprendere anche qui, perchè rientra nella conclusione detta, semplicemente un accenno al complesso, ormai molto vasto, delle disposizioni, oltre a quelle per l'istruzione e l'elevazione morale delle classi lavoratrici, anche delle altre per la numerosa serie delle previdenze, assistenze, assicurazioni. E' evidente il peso finanziario di queste previdenze e assicurazioni e la loro incidenza sui costi: ma, a parte i diretti calcoli economici sulle vite salvate o sulla mantenuta o riabilitata efficienza di numerosi lavoratori, sta l'importanza sociale dei risultati ottenuti dalle assicurazioni e dalla assistenza. Non chimere, quindi, per le classi lavoratrici di eguaglianze e di ricchezze, ma effettivo miglioramento delle loro condizioni, specialmente quando esse si fanno più dolorose come nell'infortunio, nelle malattie, nella disoccupazione involontaria, e così via (1).

Vediamo ora le forme ed i mezzi che discendono dai principî e dalle direttive fissate in materia di lavoro e di rapporti di lavoro: già se ne è parlato in generale; ma è necessario accennare a qualche dettaglio, perchè fondamentalmente è attraverso la loro struttura giuridica che, come per le associazioni professionali, quei principî e quelle direttive si completano e si realizzano.

---

gere i fissati principî generali. Va accennato poi alla distinzione tra salari nominali (quantità di denaro del salario) e salari reali (quantità di cose acquistabili con il salario ricevuto), per stabilire che il salario corporativo è un salario reale; la concezione corporativa è poi lontana da tutte quelle forme ed abusi (Truck-System, obblighi di acquisto, salari merce), che diminuiscono la libera disponibilità ed il totale del salario corrisposto.

(1) Sorvoliamo anche sulla semplice enumerazione delle disposizioni per l'assistenza, la previdenza, le assicurazioni obbligatorie (contro gli infortuni sul lavoro, la tubercolosi, l'invalidità e vecchiaia, la disoccupazione involontaria, per la maternità e infanzia); sono ormai numerosissime e tali da ottenere la più ampia e precisa applicazione dei principî fissati. Solo convien ricordare, come nuovo passo in avanati, il R. D. 5 ottobre 1933, contenente il Regolamento per

Contratto collettivo di lavoro. - Il contratto collettivo di lavoro, come formazione di eguali rapporti tra più soggetti, non è in sè un fatto nuovo: si diffonde con lo svilupparsi dell'industrialismo e del sindacalismo; è variamente conosciuto e disciplinato (in genere con le norme comuni del diritto) nelle diverse Nazioni. Ma la concezione corporativa, come per le associazioni professionali, così per i contratti collettivi, porta la novità dei principî direttivi e della speciale struttura giuridica: ne trattano principalmente, oltre le dichiarazioni della Carta del lavoro, la legge 3 aprile 1926, il relativo regolamento del 1° luglio, e il R. D. 6 maggio 1928, n. 1251.

Anzitutto solo le associazioni professionali legalmente riconosciute stipulano contratti collettivi di lavoro (la Carta del lavoro ne pone l'obbligo, XI[a]; legge, art. 10, reg. art. 47); possono stipularli sia le associazioni di primo grado sia quelle di grado superiore, alle quali rispetto alle prime la Carta del lavoro (XI[a]) affida còmpiti di guida, controllo e sostituzione, ed il regolamento (art. 50) ammette la possibilità di autorizzazioni a norma degli statuti. Stipulati e pubblicati nelle forme dovute, i contratti collettivi diventano obbligatori, e lo sono tali per tutti gli appartenenti alla categoria di datori di lavoro e lavoratori, per la quale il contratto fu stipulato dalle associazioni competenti; è questa obbligatorietà il punto centrale della sistemazione corporativa, come lo sono per le associazioni sindacali il riconoscimento legale e la rappresentanza legale di tutti gli appartenenti alla categoria, ed è anche da questa totale rappresentanza che deriva la obbligatorietà del contratto per tutti gli stessi appartenenti, e quindi rappresentati (soci o non soci) dall'associazione stipulatrice. Sorpassiamo la dibattuta questione sulla natura giuridica dei contratti

---

l'esecuzione del R. D. 13 maggio 1929 sull'assicurazione obbligatoria contro alcune malattie professionali.

Analogamente sorvoliamo sugli istituti creati per quelle disposizioni. Basterà ricordare i massimi nel campo assicurativo-sociale, recentemente unificati in una fisionomia corporativa: Istituto nazionale fascista per l'assicurazione contro gli infortuni sul lavoro (e malattie professionali) (R. D. L. 23 marzo 1933; R.R. D.D. 29 maggio e 6 luglio 1933); Istituto nazionale fascista della previdenza sociale (assicurazioni obbligatorie per invalidità, tubercolosi, ecc.) (R. D. L. 27 marzo 1933). Va pure ricordato come questi grandi istituti raccolgano una notevolissima quantità di capitali, che poi riemettono in circolazione in diversi settori: impieghi in prestiti allo Stato, sovvenzioni ad opere pubbliche, ecc.

collettivi, se cioè abbiano una natura normativa o se, stando vicini alle disposizioni legislative, essi siano contratti di diritto pubblico: vediamo brevemente forme e controlli. A pena di nullità, il contratto collettivo deve essere steso per iscritto, firmato dai legali rappresentanti delle associazioni contraenti, contenere la determinazione del tempo in cui spiega la propria efficacia (1); deve contenere inoltre altre determinazioni, che vedremo parlando dell'oggetto del contratto (2). Il contratto ha poi forme pubbliche e controlli statali, e si ha quindi una particolare applicazione del principio generale dell'intervento statale, formalmente e sostanzialmente, in tutta l'organizzazione sindacale, il suo funzionamento e gli istituti derivanti. Il contratto deve essere depositato, nelle forme e nei termini richiesti, presso la prefettura, se trattasi di contratti aventi efficacia nell'ambito di una provincia, o presso il Ministero delle corporazioni, se trattasi di contratti con effetto per due o più provincie. L'autorità, presso la quale il contratto è depositato, è competente ad ordinare la pubblicazione del contratto o di ricusarla per motivi di forma o di sostanza: quindi la competenza è del Prefetto, su parere conforme del Circolo dell'Ispettorato corporativo competente per territorio al cui esame deve essere sottoposto il contratto, o del Ministro per le corporazioni. Ordinata la pubblicazione, essa avviene, secondo la diversa efficacia territoriale sopradetta, o nel Foglio degli annunci legali della provincia, o nel Bollettino ufficiale del Ministero delle corporazioni con un estratto nella Gazzetta ufficiale (3). Si è detto che il contratto collettivo deve stabilire la durata dei propri effetti; scaduto il termine, se entro il tempo fissato nel contratto o almeno tre mesi prima della sua scadenza non sia stata fatta denunzia nelle forme dovute, il contratto si intende rinnovato per un egual periodo, e così di seguito. In caso di scioglimento di una associazione stipulatrice di un contratto, i relativi diritti continuano ad aver normalmente vigore, mentre la denunzia del contratto stesso può essere fatta nei

---

(1) Legge, art. 10; Reg., art. 48.

(2) In questo argomento, come negli altri, non va dimenticato l'art. 60 del Reg., che richiama il diritto comune in materia di contratti collettivi, quando la relativa legge e reg. non dispongano.

(3) Legge, art. 10; Reg. 51; R. D. 6 maggio 1928, art. 1-7. Vi è poi una serie di disposizioni sulle possibilità dei ricorsi.

casi e nei modi ammessi. (1) La tendenza alla continuità del regolamento dei rapporti di lavoro attraverso i contratti collettivi ha avuto un recente sviluppo, sul quale va richiamata l'attenzione anche per gli effetti economici: si è cioè stabilito, oltre a norme particolari aventi anch'esse lo scopo di mantenere, rinnovare o rapidamente costituire una regolamentazione dei rapporti di lavoro, che il contratto collettivo continui a produrre i suoi effetti anche se denunziato e scaduto, naturalmente lasciando all'associazione sindacale la facoltà di stipulare un nuovo contratto o di ottenere nuove norme sui rapporti di lavoro. (2)

Si desume da vari articoli di legge che l'oggetto del contratto collettivo sono i rapporti di lavoro; non tutti però, come è facile arguire anche ricordando che non tutte le categorie sono inquadrate in associazioni sindacali. Vi è la serie delle amministrazioni pubbliche e di enti di diritto pubblico (3) che non possono costituire nè possono aderire ad associazioni sindacali, e i cui dipendenti non possono riunirsi in associazioni o debbono appartenere ad associazioni speciali; i relativi rapporti di lavoro sono sottoposti a speciali regolamenti. (4) Particolare norma vieta, sotto pena di nullità, i contratti collettivi riguardanti i rapporti di lavoro disciplinati, per disposizione di legge o di regolamento o per clausola di capitolato o di contratto, con atti della pubblica autorità, e quelli concernenti servizi di carattere personale o domestico (5). Il contratto collettivo, oltre alle determinazioni sopra viste, deve contenere una serie di norme precise sui rapporti disciplinari, sul periodo di prova, sulle retribuzioni, sui riposi, sul licenziamento, sul trattamento in caso di malattie, ecc., stabilite secondo i principi della Carta del lavoro; il contratto può essere

---

(1) Reg. art. 53, 59. Legge 25 gennaio 1934, art. 1.

(2) Legge 25 gennaio 1934, n. 150, con errata-corrige in Gazzetta Ufficiale n. 49, 1934.

(3) Legge, art. 11. Reg. art. 3, e titolo VI°.

(4) Vi sono pure disposizioni speciali per le controversie (competenza della Giunta provinciale amministrativa e del Consiglio di Stato, in sede giurisdizionale: Testi unici, R.R. D.D. 26 giugno 1924).

Molti rapporti d'impiego privato sono lasciati alla libera contrattazione delle parti, le quali però trovano limiti in disposizioni legislative generali — principalmente R. D. L. 13 novembre 1924, n. 1825 — o in consuetudini locali.

(5) Reg., art. 52.

egualmente pubblicato quando manchino talune di queste norme, se i relativi oggetti siano già regolati da disposizioni legislative vigenti, ovvero non rientrino nella natura del rapporto regolato, oppure quando nel contratto le parti s'impegnano alla sua successiva integrazione entro un determinato periodo di tempo (1).

Data l'obbligatorietà del contratto collettivo, i singoli rapporti tra gli appartenenti alla categoria, a cui esso si rivolge, debbono essere conformemente regolati secondo tutte le clausole del contratto collettivo stesso, salvo quando le clausole dei singoli rapporti siano più favorevoli ai lavoratori (2). L'efficacia del contratto collettivo può essere limitata a determinate imprese o categorie di imprese o di lavoratori, ovvero a un determinato territorio, quando siano specificate le relative indicazioni nel contratto stesso; mancando tali indicazioni, il contratto s'intende valido per tutte le categorie rappresentate dalle associazioni stipulatrici del contratto stesso (3).

Speciali responsabilità sono fissate per l'osservanza dei contratti collettivi, e speciali sono le sanzioni in caso d'inosservanza. I singoli rispondono civilmente dell'inadempimento di fronte alle due associazioni stipulatrici, quella dei datori di lavoro e quella dei lavoratori; inoltre sono puniti con la multa sino a lire cinquemila. Le associazioni direttamente rispondono in proprio dei danni causati dall'inadempimento quando sono stati assunti nel contratto obblighi in proprio, ovvero in qualità di fideiussore solidale quando sia stata garantita esplicitamente da parte dell' associazione stessa l'osservanza dei singoli vincolati dal contratto; le associazioni hanno poi una generale responsabilità per l'inadempienza di coloro che sono vincolati (soci o non soci) dal contratto, solo però in quanto abbiano omesso di esercitare le loro possibilità per ottenerne l'osservanza; per i soci esse hanno l'obbligo di valersi a tal fine del proprio potere disciplinare (4). Le controversie relative ai rapporti collettivi di lavoro sono di competenza della Corte di appello, funzionante come Magistratura del lavoro, e sono proponibili in giudizio dalle sole associazioni legalmente riconosciute con la possibilità d'intervento, pro o

---

(1) R. D. 6 maggio 1928, art. 8.
(2) Reg., art. 54.
(3) Reg., art. 48.
(4) Legge, art. 10; Reg., art. 55. Codice penale, art. 509.

contro, delle associazioni di grado superiore. Sorpassiamo sulle norme per la costituzione, il funzionamento, le procedure in tale materia (1): ricordiamo solo alcuni punti particolarmente importanti o significativi. Tra i compiti del Pubblico Ministero va ricordato quello di poter esercitare l'azione per le controversie relative ai rapporti collettivi di lavoro «quando l'interesse pubblico lo esiga», e quello di chiedere, quando sopravvenga un notevole mutamento di fatto, la revisione della sentenza che stabilisce, come vedremo, nuove condizioni di lavoro. Da sottolineare, come altro lineamento che rientra tra quelli costituenti la particolare fisionomia della Magistratura del lavoro interessante anche dal punto di vista economico, la partecipazione, appunto nella sezione della Corte d'appello funzionante come Magistratura del lavoro, dei due cittadini esperti nei problemi della produzione e del lavoro; ancora va rammentata la possibilità di far assistere uno o più consulenti tecnici a tutta la istruzione come a singoli atti di questa. La volontà di tentare una risoluzione conciliativa delle controversie (come nelle controversie individuali) è un principio fondamentale, che si svolge in una serie di norme; a parte gli interventi politici (comitati intersindacali) e le possibilità di arbitrato, le organizzazioni sindacali superiori a quelle in lite debbono tentare un'amichevole risoluzione della controversia, e analogamente deve tentarla, come già si è visto, la corporazione; solo in caso di mancata riuscita l'azione è proponibile in giudizio; durante il quale lo stesso tentativo va poi fatto ogni qualvolta se ne manifesti l'opportunità. Infine va richiamata l'attenzione sul criterio di giudizio della Magistratura del lavoro, che più avanti vedremo nel suo assieme.

Norma corporativa (2). Già se nè parlato a proposito delle attribuzioni della corporazione. Le associazioni collegate possono attribuire alla corporazione la facoltà di emanare norme generali sulle condizioni di lavoro, la cui efficacia può essere fatta cessare con la stipulazione diretta di un contratto collettivo. La corporazione emana

---

(1) Principalmente: Carta del lavoro V^a^, X^a^; Legge, cap. II°; Reg., titolo V. Norme particolari (R. D. 21 maggio 1934, n. 1073) regolano le controversie individuali di competenza, quando non spettino, come si è accennato, a giurisdizioni amministrative, in prima istanza od in appello al Pretore, al Tribunale e alla Corte d'appello (Magistratura del lavoro). E' ammesso poi il ricorso in Cassazione, secondo l'art. 517 Codice procedura civile.

(2) Carta del lavoro, VI^a^; Legge, art. 10; Reg., titolo III e art. 56, 57.

dette norme secondo un criterio di equità, contemperando gli interessi dei datori di lavoro con quelli dei lavoratori ed entrambi con gli interessi superiori della produzione. Valgono anche per le norme corporative, generalmente e in quanto applicabili, le disposizioni sull'efficacia, sulle forme, procedure, ecc. stabilite per i contratti collettivi.

Sentenza della Magistratura del lavoro (1). La Magistratura del lavoro non solo giudica sulle controversie relative ai contratti collettivi, ma può formulare nuove condizioni di lavoro secondo le forme e i termini fissati: tra questi vanno particolarmente ricordati, poichè facilitano nel tempo l'opportuna duttilità della regolamentazione secondo le condizioni contingenti, quelli relativi alla possibilità di promuovere l'azione per ottenere nuove norme anche quando abbia vigore il contratto collettivo purchè si sia verificato un notevole mutamento dello stato di fatto esistente al momento della sua stipulazione, e quello relativo alla possibilità di chiedere, anche da parte del Pubblico Ministero, la revisione della sentenza, pure se il termine della sua durata non sia ancora scaduto, e sempre che sia sopravvenuto un notevole mutamento dello stato di fatto. Assai importante, sotto diversi aspetti, è il criterio di giudizio della Magistratura del lavoro: essa giudica nell'applicazione dei patti esistenti secondo le norme di legge sulla interpretazione ed esecuzione dei contratti, nella formulazione di nuove condizioni di lavoro secondo equità contemperando gli interessi dei datori di lavoro con quelli dei lavoratori, ma tutelando in ogni caso gli interessi superiori della produzione. Quindi il Magistrato nel formulare nuove condizioni di lavoro è giudice di equità; è, in sostanza e secondo i principi fissati, il legislatore dei singoli casi. Tutto ciò ha rilievo guridico ed anche economico, poichè pure in questo settore ritroviamo sotto particolare veste giuridica i principi economici della equilibrata composizione tra gli interessi contrastanti e della superiorità degli interessi della produzione. Questo principio quindi domina, con una completa organicità di somma importanza, tutto il sistema corporativo, anche nel settore giurisdizionale con una risoluzione composta di elementi economici e giuridici, che è un altro indice del particolare aspetto giuridico dell'e-

---

(1) Carta del lavoro, V^a^, XII^a^; Legge, art. 13, 16, Reg. art. 71, 89, ecc.; Legge 25 gennaio 1934, art. 2.

conomia corporativa. Pure per le sentenze contenenti nuove condizioni di lavoro valgono in generale, e per quanto applicabili, le disposizioni sull'efficacia, sulle forme, ecc. stabilite per i contratti collettivi di lavoro.

Tralasciamo, per brevità, anche le deduzioni di carattere economico, che si potrebbero fare osservando i mezzi coi quali viene regolato il fattore lavoro dalla concezione corporativa. Basterà notare come i principi generali corporativi vengano ricostruiti e svolti attraverso la struttura e le forme di tali mezzi, in modo da aderire alla realtà per raggiungervi gli scopi economici e sociali fissati.

In particolare, possiamo specificare come con tali stabili regolamentazioni vengano tolte nei rapporti di lavoro quelle discontinuità o quelle manovre politiche o classiste nocive al campo economico, mentre la continua composizione, secondo i fissati principi sociali ed economici. su cui sono stabilite quelle regolamentazioni, è favorevole socialmente alla tranquillità del lavoratore, ed è utile al buon andamento e allo sviluppo della produzione. Nè si può pensare che tale regolamentazione dei rapporti di lavoro porti ad un nocivo irrigidimento, poichè si son viste forme e procedure stabilite per adeguare, continuamente e secondo i principi direttivi, i rapporti stessi alle condizioni della realtà. Inoltre occorre ricordare come i mezzi, attraverso i quali vengono regolati i rapporti di lavoro, partecipino all'insieme, da cui ancora deriva una disposizione assai importante dal punto di vista politico - sociale e da quello economico: il divieto dello sciopero e della serrata (1).

Infine, per completare corporativamente la trattazione sul lavoro, occorre ricordare, tenendo presente la differente natura dei rapporti in confronto a quelli prima esaminati, le disposizioni a suo tempo considerate dall'art. 11, legge 20 marzo 1930, e dell'art. 10, legge 5 febbraio 1934, per le tariffe delle prestazioni e dei servizi economici, per i regolamenti professionali, ecc.

---

(1) All'inosservanza dei contratti, norme corporative e decisioni della Magistratura del lavoro, e a tali divieti sono connesse particolari norme e particolari sanzioni: Legge, capo III; Reg. titolo VII; Codice penale, libro II, titolo VIII.

L' IMPRENDITORE, LA PRODUZIONE, L' INTERVENTO DELLO STATO.

Visto il fattore lavoro, parliamo brevemente dell'imprenditore e dell'organizzazione produttiva. Già si è visto, nel commentare la Carta del lavoro, il riconoscimento della proprietà e della iniziativa privata, quindi la posizione dell'imprenditore ed i suoi limiti; sviluppiamo ora, anche in questo settore, qualche lineamento con una maggiore precisione, benchè per la dovuta brevità dovremo limitarci e sunteggiare.

La proprietà, l'iniziativa, l'organizzazione privata della produzione sono libere, ma rappresentano uno strumento ed una funzione di interesse nazionale. Quindi vi è ancora il diritto di proprietà nella sua immediata applicazione della appartenza, poichè infatti ad un cittadino possono appartenere beni, di cui può disporre con la sua libera iniziativa; ma il fondamento giuridico, al quale tende tale diritto, non poggia sul principio della assoluta e per sè esclusiva padronanza, ma si giustifica e si basa sulla funzione della proprietà nel campo economico. Giustamente la dottrina pone in antitesi la proprietà corporativa dall'*jus utendi, fruendi ac abutendi,* per avvicinarla alla *facultas procurandi ac dispensandi* di S. Tommaso, il quale d'altra parte riconosce l'utilità dell'iniziativa privata: «*...quia magis sollicitus est unusquisque ad procurandum aliquid quod sibi competit quod est commune omnium vel multorum* ». Ma, si può aggiungere, la concezione corporativa trova uno sviluppo, poichè oltre ad innestare nell'insieme dei fissati principî economici e politici il proprio concetto di proprietà e di organizzazione privata precisandone così lo scopo e i compiti, lo completa e lo rafforza ponendolo nella qualifica tecnico-giuridica di «funzione», alla quale si unisce il principio di una precisa responsabilità del singolo: responsabilità di fronte allo Stato, quindi intervento dello Stato. Non staremo ora ad elencare le conseguenze, più o meno precise e dirette, che si possono far dipendere o che potranno derivare da tale concezione corporativa della proprietà e della iniziativa privata: dall'esproprio dei terreni non coltivati ai consorzi coattivi per i vari miglioramenti fondiari, agli obblighi di consumo (del grano nazionale), alle speciali responsabilità degli imprenditori per i vari regolamenti del lavoro e per quelli economici, alle autoriz-

zazioni, ai diversi controlli governativi, e così via. Osserviamo solo un pò da vicino i provvedimenti più importanti o più peculiari riguardanti la produzione e le forme tipiche dell'organizzazione produttiva moderna.

E' noto come, con il progredire delle industrie e dei commerci, sia andata diminuendo la figura, che raccoglie in un'unica persona l'imprenditore ed il proprietario di tutta l'impresa, per lasciar posto a forme di società — tipica la società anonima —, dove la proprietà viene distribuita tra un numero più o meno ampio e più o meno continuamente mutabile di proprietari (azionisti), e dove si verifica con progressiva profondità la scissione tra i proprietari e l'imprenditore o meglio la volontà direttiva. Sorgono le grandi società, si costituiscono i complessi o gruppi di società (società a catene); intervengono, più o meno nocive, le banche e le manovre di borsa. Inoltre, mentre così si esaurisce la libera concorrenza, si determinano più vaste intese e accordi, sotto le varie forme di consorzi, trusts, cartelli e così via; tali forme portano a situazioni di imperio e di monopolio nel campo economico, mentre la loro influenza si esercita anche nel campo politico: gli Stati (particolarmente Germania, Stati Uniti) di fronte al dilagante potere di quegli enti, ne frenano gli abusi con diversi mezzi. Lo Stato italiano non è in un primo tempo eccessivamente preoccupato di tale fenomeno, che non ha molta importanza numerica nè entità di gravi conseguenze: ma poi il fenomeno si sviluppa, e nei recenti anni la depressione critica, come nelle altre nazioni, lo acuisce nei tentativi di resistenza comune e di concorde opposizione alla rapida discesa dei prezzi. Il Governo osserva il fenomeno (1), e spesso anzi favorisce la formazione di opportune intese o è chiamato ad intervenire per smuovere l'opposizione di minoranze, renitenti ad entrare in un consorzio per poi bloccarne i risultati sfruttando la favorevole posizione extra - consorziale. Si arriva così ad un intervento precisamente giuridico con il R. D. L. 31 dicembre 1931, n. 1670, con il quale il Ministro per le corporazioni è autorizzato a disporre la co-

(1) Anche rispetto al fenomeno accennato delle forme di società, società anonime, ecc., lo Stato corporativo s'interessa e interviene, p. e. nel favorire, dichiarandoli di pubblica utilità, i concentramenti e le fusioni di società; maggiori sviluppi si potranno avere con la penetrazione della concezione corporativa nell'organizzazione e nel diritto commerciale.

stituzione di consorzi obbligatori fra gli esercenti i vari rami dell'industria siderurgica.

Successivamente viene emanata la legge di carattere generale 16 giugno 1932, n. 834, riguardante *i consorzi obbligatori ed il controllo statale sui consorzi*. La legge corrisponde alle premesse di carattere politico e corporativo del necessario intervento del Governo, e tanto più giustificato dati i principi corporativi, in un fenomeno di rilievo anche politico e di conseguenze generali nell'economia nazionale; e della partecipazione al fenomeno stesso degli ordinamenti sindacali - corporativi. La legge corrisponde anche alle premesse di carattere strettamente economico di favorire con l'obbligatorietà i risultati positivi di un consorzio (limiti alla rovinosa discesa dei prezzi, risparmi con uffici di vendita comuni, accordi per una distribuzione utile della produzione, per acquisti, ecc.), cercando con i limiti ed i controlli di evitarne i risultati negativi (mantenimento all'ombra della difesa comune di imprese malsane, afflosciarsi nell'intera categoria della volontà di progresso, sfruttamento di nocive situazioni monopolistiche, ecc.).

La costituzione di un consorzio obbligatorio è sottoposta a tre condizioni: *a*) richiesta da parte di una alta percentuale (1) degli interessati al consorzio; *b*) scopo del consorzio di disciplinare la concorrenza e la produzione, e rispondenza della costituzione del consorzio alle esigenze della economia generale del paese, in quanto sia diretta a conseguire una più razionale organizzazione tecnica ed economica della produzione; *c*) approvazione e disposizioni del Governo.

La procedura per la costituzione di un consorzio è la seguente: vi deve essere la domanda rivolta al Ministro competente, corredata da « uno schema di statuto e da una relazione illustrativa in cui siano indicati i fini del progettato consorzio ed i mezzi reputati idonei a conseguirli » (art. 4); la domanda deve passare dalla confederazione o dalle confederazioni interessate, le quali hanno l'obbligo di tra-

---

(1) E' necessario, cioè, che la richiesta sia fatta da tanti interessati che « rappresentino il 70% del numero complessivo delle imprese e il 70% della produzione media effettiva dell'ultimo triennio ovvero, in mancanza del numero suddetto di imprese, rappresentino l'85% della produzione. Per l'istituzione di consorzi tra produttori agricoli è sufficiente che la richiesta sia fatta da tanti produttori che rappresentino il 70% della produzione ».

smetterla al Ministero accompagnandola con il proprio parere; si deve poi sentire il parere della corporazione competente e delle altre che vi abbiano interesse (art. 2), e infine, udito il Consiglio dei Ministri, la costituzione del consorzio viene disposta con decreto reale, su proposta del Capo del governo, di concerto con i Ministri interessati (art. 1). Tale procedura dà le più ampie garanzie che nelle singole fattispecie siano osservate le condizioni richieste e siano applicati nel modo più opportuno i criteri ispiratori della legge.

La durata del consorzio è stabilita dallo stesso decreto di costituzione, ma non può essere superiore ai 5 anni. Il consorzio può essere costituito tra esercenti uno stesso e qualsiasi ramo d'attività economica, e molto opportunamente, vista la stretta connessione e l'interdipendenza di molti rami dell'attività economica, è stabilito (art. 1) che, sentito il parere delle corporazioni competenti, udito il Consiglio dei Ministri, con decreto reale su proposta del Capo del governo e di concerto con i Ministri interessati, si possa disporre che « singoli consorzi obbligatori, i quali regolino rami di attività economica tra loro connessi, siano coordinati nell'interesse della economia nazionale ».

Il funzionamento di un consorzio è lasciato all'autodisciplina della categoria; lo statuto, da approvarsi con decreto reale su proposta dei Ministri interessati, deve fissarne alcune condizioni (1). Inoltre è obbligatoria la costituzione, senza togliere nulla alla competenza dell'autorità giudiziaria, di un organo collegiale « il quale avrà la facoltà di annullare o di modificare, su reclamo degli interessati, le deliberazioni che concernono l'assegnazione delle quote e in genere ogni onere imposto ai singoli consorziati, prese conformemente alle norme statuarie. Tale collegio sarà composto di tre membri; uno dei quali nominato dal presidente del consorzio, l'altro dal reclamante e il terzo da questi due membri d'accordo o, in difetto, dal presidente del tribunale del luogo dove ha sede il consorzio ».

Osserviamo brevemente la posizione di un consorzio. Di fronte

---

(1) L'art. 5 stabilisce genericamente che lo statuto deve contenere « le norme riguardanti le condizioni di partecipazione, nonchè le sanzioni di carattere civile per le trasgressioni alle norme stesse, l'ordinamento interno, la rappresentanza e il funzionamento del consorzio ».

ai terzi vige il penultimo comma dell'art. 5 il quale stabilisce: « il consorzio risponde delle obbligazioni assunte in nome suo dai suoi rappresentanti solo col proprio patrimonio »; con che viene ad essere chiaramente stabilita ad ogni effetto la personalità giuridica propria del consorzio, distinta da quella dei consorziati. Per quanto riguarda gli ordinamenti sindacali-corporativi, già ne abbiamo visto l'intervento per la costituzione di un consorzio e in più essi esprimono pareri o fungono come tramite in determinati casi; in particolare le corporazioni interessate hanno i seguenti compiti (art. 7): « *a*) di seguire l'azione del consorzio e di esaminarne le direttive generali; *b*) di comunicare al Ministro competente le loro osservazioni; *c*) di curare sulla base degli elementi raccolti e delle osservazioni da esse fatte la compilazione di una relazione, da rimettere periodicamente al comitato corporativo centrale sull'attività generale del consorzio e sui risultati conseguiti in rapporto agli interessi della produzione ». Il Governo segue l'attività dei consorzi e vi può intervenire nei seguenti termini; anzitutto i consorzi hanno l'obbligo (art. 6) di comunicare le deliberazioni relative alle direttive della loro azione, e tutti gli atti eventualmente richiesti ai Ministri competenti, i quali possono, di propria iniziativa o su proposta della corporazione interessata, delegare un proprio funzionario ad assistere a riunioni degli organi direttivi del consorzio. I provvedimenti poi del Governo contro l'attività dei consorzi sono di tre generi con una diversa graduazione di effetti. Il Ministro competente, quando le direttive del consorzio non rispondano ai fini voluti, può diffidare per il tramite della confederazione interessata il consorzio stesso a modificare la sua azione; se poi la diffida non raggiunge lo scopo, lo stesso Ministro può disporre che i componenti degli organi direttivi vengano sostituiti entro un termine fissato. Infine il consorzio, prima del termine di durata assegnato, può essere soppresso con decreto reale, sentito il parere ove occorra della corporazione interessata, quando « la sua esistenza sia diventata, a giudizio insindacabile del Governo, non più conforme agli interessi generali del paese » (art. 6).

La grande libertà di funzionamento, i limitati compiti degli ordinamenti sindacali-corporativi, i provvedimenti governativi che non modificano direttamente le attività del consorzio, possono far nascere dei dubbi su eventuali errate azioni di un consorzio, i cui effetti hanno la possibilità di nocivamente perdurare, se non intervie-

ne, e forse non completamente giustificata, la soppressione del consorzio stesso. Si può per questo pensare all'opportunità, sempre nei dovuti limiti e pur lasciando una generale autonomia di funzionamento al consorzio, di un potere superiore, equilibrato tra l'autorità del Governo e la partecipazione degli ordinamenti sindacali-corporativi, il quale possa entrare in determinati casi nel merito dell'attività per avere il modo di modificarla tempestivamente per quei fini superiori, che hanno ispirato la costituzione del consorzio stesso. Tale potere superiore potrebbe anche servire da «appello» per questioni interne del consorzio, e per risolvere situazioni critiche di funzionamento, dovuti all'assoluto potere dell'organo collegiale di cui prima si è parlato.

La legge allarga la sua portata verso una comprensione generale del fenomeno dei consorzi, fissandovi completamente l'intervento del Governo e degli ordinamenti sindacali-corporativi, con opportunità graduato secondo l'entità e le conseguenze degli interessi in gioco. Infatti, oltre alle disposizioni generali che abbiamo visto per i consorzi obbligatori e la possibilità (art. 9) di armonizzarvi le altre norme legislative per particolari consorzi obbligatori esistenti, la legge (art. 10) stablisce i rapporti del Governo e degli ordinamenti sindacali-corporativi con i consorzi volontari, secondo due categorie. La prima riguarda una sorveglianza passiva, di conoscenza, del Governo su tutti i consorzi volontari comunque denominati; i quali « quando, attraverso appositi organi, si propongano di disciplinare l'attività economica dei consorziati, sono tenuti a trasmettere, a decorrere dal 1. luglio 1932, ai Ministeri interessati copia degli atti, che regolano la loro costituzione e il loro funzionamento e degli eventuali atti modificativi ». La seconda riflette una sorveglianza attiva, d'intervento del Governo e degli ordinamenti sindacali-corporativi nei consorzi volontari, poichè, quando questi rappresentino « almeno il 75% della produzione nazionale dell'ultimo triennio di un determinato ramo di attività economica », può essere disposto con regio decreto, sentite le corporazioni interessate, che le norme di vigilanza sui consorzi obbligatori più sopra esaminate (art. 6 e 7) vengano applicate in tutto o in parte ai consorzi anzidetti.

La legge esaminata va intesa come principio e come metodo, piuttosto che come un insieme di regole da osservarsi rigidamente. Infatti consorzi obbligatori e interventi dello Stato già se ne cono-

scevano prima di tale legge (per il settore idrico si può risalire al 1873 e poi ai successivi sviluppi nelle attività agricole: sono stati inoltre costituiti consorzi per l'industria dello zolfo, per i fiammiferi, per il bergamotto, ecc.), ed altri si sono verificati dopo l'emanazione senza seguirne le disposizioni. Lo Stato interviene con speciali disposizioni legislative che raggruppano e costringono categorie secondo più o meno rigidi limiti, costituendo per diversi scopi degli enti dalla varia fisionomia e dalla struttura diversamente congegnata: ad esempio l'Ente nazionale risi, e recentemente l'Istituto cotoniero (R. D. L. 3 marzo e R. D. 29 marzo 1934).

Tali enti ed istituti sono destinati ad avere ampi e peculiari sviluppi, e quindi su di essi, sulla loro struttura giuridica e sul funzionamento occorrenti per raggiungere gli scopi voluti, e sui complessi effetti derivanti, conviene rivolgere l'attenzione e lo studio: infatti con il realizzarsi della disciplina unitaria della produzione, che proprio abbiamo visto essere uno dei compiti della corporazione, occorreranno enti ed istituti che, assumendo compiti e gestioni dirette, possano tradurre effettivamente in pratica, svolgere si può dire commercialmente, le direttive, le deliberazioni, i movimenti decisi degli organi superiori e competenti; ciò che non può essere fatto, per i motivi che si sono esposti, nè dalle associazioni sindacali nè dalle corporazioni.

Un altro intervento preciso del Governo nella produzione è stabilito dalla legge 12 gennaio 1933, n. 141, che sottopone ad autorizzazione i *nuovi impianti industriali*. Già si conoscono interventi governativi per impianti industriali (R. D. L. 3 novembre 1927 per le industrie urbanistiche; R. D. L. 18 novembre 1929 per la fabbricazione dei prodotti essenziali per la difesa della Nazione, ecc.): ma essi hanno uno scopo particolare, mentre la legge in esame ha un generale valore economico. Una sua spiegazione consiste nel non permettere che l'azione intrapresa dallo Stato di aiuto allo smobilizzo dell'esuberanza produttiva, creatasi antecedentemente alla crisi, venga frustata dal sorgere di nuove iniziative create senza sano criterio economico, ma con lo scopo speculativo di sfruttare come concorrenza marginale la situazione contingente. Ma poi la legge si inquadra come realizzazione dei principî generali dell'unità della produzione e del superiore controllo statale, mentre può essere anche considerata come un nuovo aspetto di quel limite imposto alla libera iniziativa privata nella giusta equilibrata misura corporativa, come

già si è verificato nel campo assicurativo (R. D. L. 29 aprile 1923), nel campo bancario (R. R. D. D. L. L. 7 dicembre 1926 e 6 novembre 1928) nel campo commerciale (R. R. D. D. L. L. 18 novembre 1926 e 31 dicembre 1931). Intervento governativo non significa, anche in questo caso, rigido e burocratico controllo, poichè lo spirito della legge ed il funzionamento stabilito escludono che si possa verificare un soffocamento delle sane iniziative o della buona volontà di perfezionamenti tecnici. Il principio informatore della legge in esame avrà certamente sviluppi organici, e troverà forme e mezzi di fisionomia specificamente corporativa; si ricorderà infatti che la legge sulla corporazione prevede (art. 14) il coordinamento delle proprie disposizioni con quelle della legge in esame.

Vediamo brevemente le singole disposizioni di questa legge. L'autorizzazione governativa va chiesta per l'impianto di nuovi stabilimenti industriali nonchè per l'ampliamento di stabilimenti industriali esistenti: ma tale dovere rimane potenziale, e diviene effettivo con l'emanazione di un regio decreto che provvede in merito, anche separatamente per singoli rami d'industria. Quindi non rigido e totalitario controllo, ma intervento là dove se ne mostra la necessità, e per di più le norme d'attuazione potranno essere diverse secondo i diversi settori per i quali il Governo stabilisce la dovuta autorizzazione. Infatti i R. R. D. D. 15 maggio 1933 e 1 marzo 1934 stabiliscono una serie di industrie, per i cui nuovi impianti o per l'ampliamento di quelli esistenti è necessaria la preventiva autorizzazione del Governo del Re: la quale va chiesta con una domanda da presentarsi al locale Circolo dell'Ispettorato corporativo e corredata di una particolareggiata relazione contenente determinati dati. La domanda, debitamente sottoscritta, passa al Ministero delle corporazioni colle osservazioni fatte in merito dal locale Circolo dell'Ispettorato corporativo. Il Ministero può ottenere elementi di giudizio attraverso appositi accertamenti, chiede e sente il parere di una speciale commissione istituita presso il Ministero stesso, e infine provvede con proprio decreto sulla domanda presentata. La commissione, giustamente presieduta dal Sottosegretario di Stato alle corporazioni, è composta da rappresentanti di Ministeri (2 del Ministero delle corporazioni, uno per ciascuno dei Ministeri delle finanze, comunicazioni, lavori pubblici, agricoltura e foreste), dal

confederazione dei datori di lavoro e di quella dei lavoratori della industria; opportunamente essa può, per disposizione del Ministro per le corporazioni, essere integrata, in qualità di esperti, da persone di particolare competenza nelle materie in esame.

Abbiamo così visti specifici interventi dello Stato nella produzione: l'indagine potrebbe ampliarsi di molto, ed anzi attraverso tutte le varie forme (molte delle quali abbiamo visto, a principiare dall'organizzazione sindacale) dell'intervento statale si riuscirebbe a toccare tutti i settori del campo economico ed a segnare il sistema corporativo nei suoi diversi elementi. Direttive ed interventi, disposizioni precise e provvedimenti particolari si susseguono rivolti ad una contingenza del momento o ad una situazione della realtà, ovvero diretti alla realizzazione di un specifico principio corporativo e di un prestabilito programma, mentre tutti assieme si coordinano a sistema. Quell'assieme e questo sistema rispecchiano le fonti dalle quali derivano, e cioè nell'organizzazione dello Stato gli ordinamenti sindacali-corporativi che abbiamo considerati in senso lato: e ancora quell'assieme si rafforza e si completa nella creazione di istituti e di forme (p. e.; per la mezzadria) o nel funzionamento di istituzioni, enti ed aziende (p. e.; l'Istituto per l'esportazione, l'A.g.i.p. azienda per il petrolio, ecc.), ai quali solo in parte abbiamo accennato. Ma occorre sorvolare per brevità di spazio; solo va richiamato un altro intervento statale di diretta importanza nel campo della produzione. Già si è parlato della esuberanza produttiva, spesso suscitata da speculazioni finanziarie, creatasi prima della crisi, e con questa abbattutasi in uno stato pregiudizievole per tutta l'economia nazionale; lo Stato interviene per favorire il necessario smobilizzo e per rianimare una solida ricostruzione con enti di costituzione, forme e garanzie pubbliche: l'Istituto mobiliare italiano (I.M.I.: R. D. L. 13 settembre 1931, L. 15 dicembre 1932, D. M. 10 agosto 1933), e l'Istituto per la ricostruzione industriale (I.R.I.: R. D. L. 23 gennaio, D. M. 30 gennaio e R. D. L. 15 giugno 1933, R. D. L. 20 aprile 1934).

Ancora, solo accenneremo all'importanza e all'influenza nella situazione interna dei *rapporti economici internazionali,* e al relativo intervento dello Stato. Tutte le relazioni internazionali sono poste in essere dallo Stato, e quindi anche quelle di natura economica che si sviluppano con trattati, convenzioni, scambi di note, accordi, ecc., integrati nell'interno dello Stato dalla politica doganale (dazi,

varie specie di tariffe, esenzioni, contingentamenti, divieti, permessi di temporanea esportazione od importazione, ecc.). Anche per questo argomento possiamo richiamare la teoria liberale, secondo la quale lo Stato interviene solo per stringere tra di loro eguali e generali relazioni coi vari Stati esteri attraverso una larga e completa applicazione della clausola della nazione più favorita, lasciando liberamente intercorrere i rapporti tra i singoli privati: la teoria russa, per la quale lo Stato è l'unico commerciante con l'estero; e inoltre le teorie preferenziali e protezioniste, che intervengono in quei rapporti e li manovrano a secondo dei propri interessi. Attualmente per varie ragioni le relazioni internazionali anche economiche sono difficili e intricate, mentre gli Stati, chi più chi meno, si isolano con barriere doganali e provvedimenti dalle medesime conseguenze: i Governi ne sono preoccupati, e vi intervengono in vari modi. Secondo i principî corporativi, il Governo italiano segue da vicino le relazioni e i rapporti economici internazionali, e attraverso i suoi poteri e gli atti derivanti influisce sostanzialmente nelle loro formazioni ed entità. La teoria corporativa troverà maggiormente propri sviluppi anche in questo settore, sia come organizzazione (già si è vista la commissione del Consiglio naz. delle corporazioni per la politica doganale) e come forme, sia come sostanzialità di regole, le quali insieme porteranno, pur in una effettiva e reciprocamente specificata collaborazione internazionale, notevolissimi contributi all'economia nazionale.

Infine, per concludere, occorre ricordare come economia ed ordinamenti corporativi, mentre si costituiscono e si completano, comprendono ed agiscono in tutta la realtà, affrontandone le quotidiane esplicazioni; particolari realizzazioni (la bonifica integrale, la battaglia del grano, ecc.) vengono attuate, come particolari contingenze o situazioni (la saldezza di quota della lira, i movimenti dei prezzi, ecc.) vengono considerate e risolte, come del resto si può dire che tutta la concreta e pratica vita si ritrovi nell'ambito degli ordinamenti e della prassi corporativa, con derivazioni od applicazioni dei principî corporativi più o meno dirette, più o meno peculiari. Ciò va rammentato, per non dimenticare, accanto alla costruzione teorica alla formulazione dei principî e alla costituzione degli ordinamenti e del sistema, tutte le attività pratiche, le quali in parte propriamente li realizzano o li sviluppano, oppure meno direttamente o con meno appariscenza preparano e sistemano, ovvero per lo meno

rappresentano la piena esistenza dello Stato e dell'economia corporativa in tutta la realtà che li circonda. Inoltre occorre ricordare come stiano alla base e si vadano meglio determinando i generali princìpî ed i valori assoluti, che giustificano per l'economia e lo Stato corporativo l'essere un nuovo tipo, quindi il formare una nuova civiltà.

Milano, maggio 1934 - XII°.

BANCA D'ITALIA
DIREZIONE GENERALE
SERVIZIO STUDI ECONOMICI E STATISTICA
UFFICIO BIBLIOTECA

INDICE

PARTE GENERALE

CAPITOLO I — L'oggetto, i fini, i metodi, i risultati delle discipline economiche . . . . . Pag. 1

CAPITOLO II — L'economia individuale . . . . . » 22

A) *I moventi dell'attività economica* . . . . . » 23
B) *I fini dell'attività economica* . . . . . » 31
C) *I freni dell'attività economica* . . . . . » 36
D) *L'equilibrio dell'economia individuale* . . . . . » 38
E) *Il ciclo dell'economia individuale - famigliare* . . . » 42

CAPITOLO III — L'economia sociale . . . . . » 43

A) *Sua genesi storica e sua evoluzione* . . . . . » 43
B) *Modificazioni che la vita sociale arreca nell'economia individuale* . . . . . » 46
C) *L'organizzazione economica* . . . . . » 51
Forme ideali e forme concrete di organizzazione economica . » 54
D) *Le unità economiche* . . . . . » 60
E) *Il mercato* . . . . . » 63

CAPITOLO IV — I mezzi dell'attività economica . . . . . » 65

A) *Le risorse naturali* . . . . . » 65
B) *Il lavoro* . . . . . » 72
Il lavoro dall'aspetto dinamico . . . . . » 76
C) *Il capitale* . . . . . » 91
D) *Il collegamento fra i vari mezzi dell'attività economica* . » 96

CAPITOLO V — L'esercizio dell'attività economica . . . . . » 97

A) *Le forme della produzione* . . . . . » 97
B) *La divisione del lavoro* . . . . . » 100
C) *Lo scambio* . . . . . » 104
D) *L'organizzazione della produzione* . . . . . » 115

CAPITOLO VI — Gli elementi del costo di produzione . . . » 135

A) *La rendita* . . . . . » 138
B) *L'interesse* . . . . . » 144
C) *Il salario* . . . . . » 157
D) *L'imposta* . . . . . » 172
E) *Il profitto* . . . . . » 175
F) *Considerazioni conclusive* . . . . . » 180

Capitolo VII — L'organizzazione dello scambio. La moneta e il credito . . . . . pag. 181

A) *Le forme dello scambio* . . . . . » 181
B) *Caratteri e funzioni della moneta* . . . . . » 186
C) *La quantità della moneta e il livello dei prezzi* . . . » 197
D) *I sistemi monetari bimetallici* . . . . . » 208
E) *La moneta fiduciaria* . . . . . » 212
F) *Il corso forzoso* . . . . . » 216

Capitolo VIII — I cambi esteri e gli scambi internazionali . . » 226

A) *I pagamenti internazionali e i cambi esteri* . . . . » 226
B) *Gli scambi internazionali* . . . . . » 239
C) *Le limitazioni agli scambi internazionali* . . . . » 244

Capitolo IX — Cenni sulla distribuzione delle ricchezze . . . » 253

L' ORDINAMENTO ECONOMICO CORPORATIVO

(*Lezioni del Prof. G. Bassani*)

La Carta del Lavoro . . . . . » 263

Ordinamenti Sindacali Corporativi . . . . . » 269

I Sindacati . . . . . » 270
Consiglio Nazionale delle Corporazioni . . . . . » 283
Composizione ed organi . . . . . » 285
Attribuzioni consultive . . . . . » 288
Attribuzioni normative . . . . . » 290
Attribuzioni di controllo . . . . . » 292
Attribuzioni corporative . . . . . » 293

Corporazione . . . . . » 293

Natura giuridica della Corporazione . . . . . » 297
Attribuzioni. Attribuzioni normative . . . . . » 298
Attribuzioni consultive . . . . . » 300
Attribuzioni conciliative . . . . . » 300
Ispettorato corporativo . . . . . » 304
Consigli provinciali dell'economia corporativa . . . . » 306

Il lavoro, il salario, il rapporto di lavoro . . . . . » 310

Contratto collettivo di lavoro . . . . . » 314
Norma corporativa . . . . . » 318
Sentenza della Magistratura del Lavoro . . . . . » 319

L'imprenditore, la produzione, l'intervento dello Stato . . » 321

Prezzo L. 35,–