

RIVISTA INTERNAZIONALE
DI
SCIENZE ECONOMICHE
E
COMMERCIALI

Anno VI

Giugno 1959

N. 6

Publicazione mensile - Spedizione in abbonamento postale, gruppo III



SOMMARIO

I. Assicurazione dei rischi nel commercio internazionale	PIERO SACERDOTI	Pag. 501
II. Selection of crop varieties: An illustration of game theoretic techniques	EARL R. SWANSON	» 521
III. Pareto e l'economia pura	TOMMASO GIACALONE-MONACO	» 533
IV. Le previsioni aziendali. La costituzione in sistema delle previsioni aziendali in forme diverse da quelle del bilancio preventivo	GIORGIO SASSARO	» 562
V. Gli strumenti del mercato del danaro di New York: Accettazioni bancarie, carta commerciale, prestiti a brokers e dealers	RENATO GUADAGNINI	» 573
VI. Rassegna di giurisprudenza commerciale. - Continuazione di attività commerciale da parte del fallito e ammissibilità di nuovo fallimento concorrente	C. A. FACCHINO	» 583
VII. Il mercato del danaro e dei capitali in Svizzera	ALFRED HIRS	» 593
VIII. SUMMARIES-ZUSAMMENFASSUNGEN		» 596



CEDAM - CASA EDITRICE DOTT. A. MILANI - PADOVA

UNIVERSITÀ COMMERCIALE LUIGI BOCCONI - MILANO

COMITATO DI DIREZIONE:

F. BRAMBILLA (Università Bocconi) - U. CAPRARA (Università di Torino)
G. DELL'AMORE (Università Bocconi, Milano) - G. DEMARIA (Università Bocconi,
Milano) - A. GRAZIANI (Università di Napoli) - FRZ. MACHLUP (The Johns
Hopkins University, Baltimore) - A. MAHR (Universität, Wien) - C. MASINI (Uni-
versità di Parma) - S. SASSI (Università di Napoli) - E. SCHNEIDER (Christian -
Albrechts - Universität, Kiel) - A. SCOTTO (Università di Genova) - N. TRIDENTE
(Università di Bari).

DIRETTORE RESPONSABILE:

TULLIO BAGIOTTI (Università Bocconi).

DIREZIONE e REDAZIONE: Milano, Via Sarfatti, 25 - Telefoni 830-129/130/131/132
133/134 (C.C. postale 3-32561, Milano).

DISTRIBUZIONE: Padova, CEDAM, Via Jappelli, 5 (c/c postale 9/429).

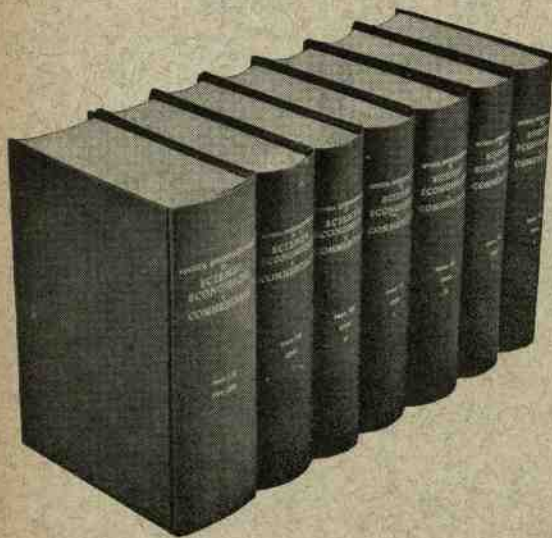
ABBONAMENTO ANNUALE: 12 numeri, Italia Lire 4.000; Estero Lire 6.000.

RIVISTA INTERNAZIONALE DI SCIENZE ECONOMICHE E COMMERCIALI

- ◇ NELLO STUDIO DEL PROFESSIONISTA
- ◇ NELLA BIBLIOTECA DELLO STUDIO
- ◇ NELL'UFFICIO DEL DIRIGENTE

la collezione completa della
RIVISTA INTERNAZIONALE.

*Il pregio di una collezione
si accresce nel tempo. Domanda-
te gli arretrati!*



Fascicoli sciolti		Fascicoli rilegati (*)	
1954/5	L. 4.000	1954/5	L. 5.200
1956	» 4.000	1956	» 5.600
1957	» 4.000	1957	» 5.600
1958	» 4.000	1958	» 5.600

(*) In tela bucram con impressioni in oro. La collezione completa è di 7 volumi, come nell'illustrazione.

RIVISTA INTERNAZIONALE
DI
SCIENZE ECONOMICHE
E
COMMERCIALI

Anno VI

Giugno 1959

N. 6

L'ASSICURAZIONE DEI RISCHI NEL COMMERCIO INTERNAZIONALE

SOMMARIO: 1. Il commercio estero nell'attuale congiuntura. — 2. La funzione assicurativa nell'economia moderna. — 3. Le principali forme assicurative in relazione ai traffici internazionali. — 4. Le origini dell'assicurazione marittima. — 5. L'assicurazione marittima nel Medio Evo. — 6. I primi Agenti di assicurazione e le prime trattazioni sul contratto d'assicurazione. — 7. L'evoluzione della legislazione sul contratto di assicurazione marittima. — 8. Articolazione e perfezionamento delle assicurazioni sulle merci e sulle navi. — 9. L'assicurazione del rischio di guerra. — 10. Il controllo dello Stato sulle assicurazioni. — 11. Le assicurazioni nel « Codice della liberazione » dell'O.E.C.E. e nel M.E.C. — 12. Lo sviluppo delle assicurazioni trasporti in Italia. — 13. L'assicurazione dei crediti commerciali. — 14. L'intervento statale all'Estero, e in Italia, per l'assicurazione dei rischi politici di credito connessi col commercio internazionale.

1. — L'assicurazione dei rischi nel commercio internazionale abbraccia un campo assai vasto, che può essere considerato sotto molteplici aspetti: economici, giuridici, tecnici. Mi sforzerò di esaminare questi aspetti nei loro lati generali, senza avere, ben inteso, la pretesa di esaurire l'argomento, di per sé suscettibile di ben più ampia trattazione.

Il commercio con l'estero ha assunto nell'attuale congiuntura una grandissima importanza per il convergere di molti fattori. Dal punto di vista politico è venuto meno, dopo una disgraziata esperienza, la teoria dell'autarchia, la teoria cioè che ogni paese potesse e dovesse fare da sé e che quindi fosse saggio chiudersi nelle frontiere nazionali e cercare una autosufficienza in tutti i campi. Si è invece ormai affermato il criterio che i grandi scopi che assillano la moderna società — e che si concretano nel progresso del reddito nazionale e nella sua equa ripartizione ai fini di un diffuso benessere individuale in un regime quanto più possibile vicino alla piena occupazione — possono essere soddisfatti solo attraverso uno scambio generale di prodotti, di servizi, di capitali e di uomini tra paese e paese. Il commercio con l'estero è considerato quindi ormai il grande polmone che, grazie all'interscambio coi paesi stranieri, vivifica ogni settore dell'economia nazionale.

Dal punto di vista tecnico abbiamo il fatto nuovo della produzione di massa, che ha bisogno di un mercato di massa, cioè sempre più esteso. I problemi tecnici della produzione possono dirsi tutti risolvibili, sia pure in un clima di incessanti sforzi, modificazioni e perfezionamenti. Restano invece aperti quelli della vendita, della esigenza di reperire sfere sempre più vaste di compratori che assorbano una produzione in continuo aumento: altra spinta per far crollare le frontiere nazionali e spianare la via a traffici sempre più estesi.

Anche i problemi sociali dell'aumento del reddito nazionale e del generalizzato aumento del potere d'acquisto, postulano uno sviluppo di traffici e rapporti che superano le frontiere nazionali. Ne deriva lo studio sempre più dettagliato del fenomeno dell'esportazione di cui le statistiche periodiche nazionali ed internazionali vengono seguite con grande attenzione, essendo considerate un vero e proprio termometro della salute delle varie aree economiche.

Le cifre del commercio estero italiano, in valore assoluto, hanno ormai raggiunto un alto livello, con tendenza all'incremento, malgrado le oscillazioni della congiuntura, segno questo manifesto della vitalità della nostra economia. Le importazioni si sono mantenute nel triennio 1956-1958 sui duemila miliardi (con una punta di 2.300 miliardi nel 1957) e le esportazioni sono rimaste nel 1958, malgrado il clima internazionale di recessione, al livello di 1.600 miliardi circa, che era stato toccato nell'anno precedente. Se consideriamo l'ultimo quinquennio, l'indice per quantità, fatto uguale a 100 quello del 1953, è passato nel 1958 a 126,6 per le importazioni e a 163,3 per le esportazioni; quello per valore, rispettivamente a 130,3 e a 168,3. In quantità le importazioni si sono avvicinate nel 1958 ai 50 milioni di tonnellate, le esportazioni hanno superato i 15 milioni.

2. — Quali sono i rapporti dell'assicurazione con questo grande movimento di beni?

Sono i rapporti usuali che l'assicurazione ha con tutti i settori della vita economica moderna. Il congegno assicurativo ha come funzione quella di spostare determinati rischi patrimoniali dagli operatori singoli all'assicuratore che ne assume il carico, costituendo attraverso la raccolta di premi — cioè attraverso i contributi pagati dai singoli sottoposti al rischio — un fondo da cui vengono tratti i mezzi per pagare i sinistri, cioè i danni da cui i singoli sono colpiti. Si ha quindi una mutualizzazione del rischio, che non è più sopportata dal singolo, ma dalla collettività attraverso la ripartizione che viene così attuata. Il meccanismo assicurativo si basa essenzialmente sulla legge dei grandi numeri e sulle statistiche, che per-

mettono di fissare per ogni rischio il giusto premio, in funzione della frequenza e della gravità dei danni. Nella fissazione dei premi, al criterio attuariale e statistico si deve aggiungere spesso anche un criterio commerciale, imposto dalla concorrenza tra imprese. L'industria assicurativa è una di quelle più aperte alla concorrenza nazionale e internazionale, posta in essere dal gran numero di aziende che esercitano questa attività. I consumatori si trovano davanti ad una larga scelta di servizi, a tutto vantaggio del minimo prezzo e del continuo miglioramento dei servizi stessi. Questo — ben inteso — vale per le assicurazioni del settore privato, che sono quelle che interessano il commercio con l'estero, e non per quelle a carattere pubblico — come quelle sociali — rette da criteri di monopolio.

La funzione assicurativa è di primaria necessità in tutta la vita economica moderna: non si potrebbe concepire oggi il progresso economico e tecnico senza l'appoggio dell'assicurazione che toglie all'operatore quell'alea che per il singolo sarebbe rovinosa e praticamente impossibile da affrontare e che, suddivisa e ripartita sulla collettività e statisticamente accertata, diventa invece sopportabile. Non avremmo i grandi complessi industriali, nè i grandi investimenti di capitali in ogni sorta di aziende e di imprese se questi investimenti non potessero essere garantiti contro eventi dannosi fortuiti. Lo stesso vale per i rischi dei traffici mondiali: non vi sarebbe un'impresa privata disposta a rischiare, sul mare o per aria, le ingenti cifre che comporta oggi un grande piroscafo o un grande aereo o quelle, pure notevoli, dei trasporti su strada, se non vi fosse la possibilità di forfetizzare il rischio di perdite o di danno o le responsabilità verso i terzi attraverso il premio pagato per una copertura assicurativa. Ciò è vero per il mezzo di trasporto, cioè per la nave, per l'aereo o per l'automezzo, come per le merci trasportate.

3. — Abbiamo così indicate le due grandi branche dell'intervento assicurativo nei trasporti internazionali: l'assicurazione dei mezzi di trasporto e l'assicurazione delle merci trasportate contro eventi dannosi durante il trasporto. Queste sono le forme tradizionali di ausilio che l'industria assicurativa offre agli operatori economici. Ve ne è un'altra più recente, non ancora diffusa come le altre, che è rappresentata dall'assicurazione dei crediti. In tutti i casi in cui vi è differimento di pagamento oltre il momento della consegna della merce, nasce una esposizione finanziaria che comporta un rischio di credito, il rischio cioè di non incassare il dovuto per insolvibilità sopravvenuta nel debitore o per altri eventi che possono pregiudicare il pagamento.

I rischi del credito sono presi in considerazione da qualche decennio da forme assicurative che costituiscono un nuovo apporto di sicurezza ai traffici internazionali e una forma caratteristica del recente sviluppo dell'assicurazione. Esamineremo nella nostra rapida rassegna anche questa nuova forma, dopo quelle tradizionali delle assicurazioni sui mezzi di trasporto e sulle merci trasportate.

4. — Abbiamo detto che le assicurazioni sui mezzi di trasporto sono tradizionali. Potremmo addirittura dire che rappresentano nel tempo la prima forma assicurativa. Infatti, le svariatissime garanzie oggi praticate sulla vita, sugli infortuni alla persona umana, contro i danni alle cose, ecc., hanno come primo nocciolo e origine l'assicurazione marittima. Nelle sue prime manifestazioni, che risalgono ai tempi della Grecia e di Roma e di cui si trova traccia anche nelle tavolette di Babilonia, l'assicurazione marittima era molto vicina alla funzione creditizia. L'antico prestito marittimo, il « *phoenus nauticum* », era una forma mista di prestito e assicurazione con cui il creditore prendeva parte al rischio della spedizione che veniva da lui sovvenzionata: in caso di perdita della nave il prestito non veniva rimborsato, mentre se la nave arrivava salva in porto, il rischio corso veniva compensato con una partecipazione all'utile dell'affare. Si può vedere nell'eventualità di mancato rimborso in caso di danno, una prima forma assicurativa, in quanto il prestatore di denaro correva l'alea della perdita della nave e quindi era in germe un assicuratore del rischio del trasporto marittimo. Non si trattava di vera assicurazione, in quanto la garanzia era confusa con l'operazione di credito e mancava un'altra delle caratteristiche del contratto di assicurazione: la determinazione anticipata del premio, il compenso del rischio essendo rappresentato da una partecipazione agli utili dell'affare. Vi era quindi maggior parentela con una forma di finanziamento che con un contratto autonomo di assicurazione; vi era comunque un trasferimento del rischio dell'armatore al finanziatore che correva l'alea che la nave non arrivasse in porto.

Data da quegli antichi tempi la prima legislazione della navigazione, i cui istituti sono stati determinanti per lo sviluppo assicurativo. La legge Rodia, che si fa risalire a otto secoli prima di Cristo, è la prima codificazione mediterranea conosciuta delle regole di navigazione. Essa contiene disposizioni sul getto del carico in caso di pericolo della nave, i cui principî ritroviamo ancora oggi negli articoli sull'abbandono e sul getto del nostro Codice della Navigazione.

5. — Se veniamo a tempi più vicini a noi, troviamo, nel medio evo, il «*phoenus nauticum*» trasformato ed utilizzato dalle imprese economiche che sorgono in quell'epoca. Nei contratti di cambio marittimo e di mutuo marittimo, il padrone o capitano della nave riceve una somma, impegnandosi a renderla in caso di salvo arrivo, mentre il rischio di perdita è a carico del prestatore che non sarà rimborsato se la nave non giunge a destino.

Questo permanere della confusione della funzione assicurativa e di quella finanziaria era allora anche dovuto al fatto che, com'è noto, il diritto canonico considerava delitto di usura il percepire un interesse sulle somme mutate. La fertile inventiva degli uomini d'affari cercava di superare l'interdizione e di rendere lecito il guadagno sul prestito di denaro, aggiungendo al prestito puro e semplice e all'obbligo della restituzione della somma, l'elemento di un'alea che era sopportata dal creditore. A poco a poco il contratto di indennizzo si separa da quello di prestito e si fa luce il contratto autonomo di assicurazione, nel senso moderno del termine.

Di fatto, si considera che questo contratto nasca al principio del 1300 sotto il grande impulso economico dato in quell'epoca ai traffici o all'attività dai vari stati italiani che, se sono rimasti famosi per le opere d'arte di cui hanno arricchito le nostre città e il mondo, meritano di essere non meno famosi per le iniziative economiche prese allora, in cui ritroviamo il germe di molte nostre odierne istituzioni commerciali. Così troviamo il germe delle società commerciali nelle società dei Peruzzi, dei Bardi, dei Frescobaldi, le grandi aziende fiorentine che avevano dei soci anche estranei alla famiglia e rappresentavano una unione di capitali privati per un determinato scopo. Esse avevano già risolto molto prima delle istituzioni e convenzioni internazionali moderne molti problemi del commercio con l'estero: i Bardi, per esempio, avevano molte sedi estere, a Londra, a Cipro, a Rodi, a Tunisi: erano cioè già una società a filiali multiple, come sono oggi le nostre grandi banche e imprese assicurative o le nostre grandi aziende, con rappresentanti fissi all'estero per curare il movimento commerciale di loro diretto interesse. Avevano introdotto l'uso della cambiale, con la lettera di pagamento di cui troviamo traccia nei documenti fiorentini, nonchè della polizza di assicurazione.

La polizza di assicurazione si ritrova negli archivi italiani dell'epoca non solo in nesso col movimento di merci da un punto all'altro d'Italia, ma anche nel traffico internazionale delle merci. I Bardi, ad esempio, che avevano un ufficio a Londra ed erano diventati a un certo momento, con i Frescobaldi, banchieri del Re d'Inghilterra, spedivano lane da Londra a Firenze, dove venivano lavorate, ed emettevano polizze di assicurazione

a garanzia di questo trasporto. Negli antichi documenti troviamo anche traccia della misura del premio: l'assicurazione del trasporto di lana da Londra a Firenze costava circa il 15% del valore della lana. Sui mercati continentali, come quelli delle Fiandre dove si svolgeva il commercio delle lane e si effettuavano spedizioni per via terra sui mercati italiani, il premio variava dal 6 all'8%. Vi era già quindi una netta distinzione tra il costo del rischio marittimo e quello del rischio terrestre.

Troviamo nei registri della ditta fiorentina di Francesco del Bene, per la prima volta appunto nel 1329, l'indicazione: « pagato per sicurtà tanti fiorini per il tal rischio ». Questa scrittura contabile concreta l'operazione assicurativa come contratto autonomo, che si è separato sia dalla compravendita che dal finanziamento. Questa garanzia marittima o terrestre messa a punto dai mercanti italiani, costituisce l'atto di nascita delle polizze contro i rischi di trasporto attualmente in uso non solo in Italia, ma anche su tutti i grandi mercati assicurativi mondiali, ed in primo luogo sul mercato di Londra, dove la tradizione italiana di commercio e di assicurazione è alla base delle moderne istituzioni assicurative. Le polizze d'assicurazione hanno continuato per molti secoli ad essere emesse a Londra in italiano. Così è redatta in italiano una polizza emessa il 20 settembre 1547 a Londra per coprire un rischio di trasporto di malvasia da Cadice a Londra a bordo del vapore S. Maria, di padrone veneziano. Due assicuratori accettarono di coprire su questo rischio 25 sterline ciascuno ma, avvenuto il sinistro, l'uno di essi non volle pagare più di dieci sterline. Il caso fu portato davanti alla Corte dell'Ammiraglio di Londra, che funziona dal 1350 per i litigi marittimi e che ancora conserva la polizza nei suoi archivi.

Questa lunghissima tradizione italiana nel campo assicurativo è degna di rilievo e conferma l'iniziativa economica che l'Italia aveva saputo prendere agli albori dell'evo moderno, su scala internazionale, tradizione che ancora si afferma degnamente nei traffici odierni.

6. — L'attività autonoma a carattere professionale degli assicuratori si sviluppa di pari passo all'affermarsi dell'autonomia dell'assicurazione dagli altri negozi commerciali. Dicono gli storici che a Genova si contavano, nel 1300, duecento agenti che vivevano di assicurazioni e si occupavano esclusivamente di esse; un giurista, Bosco, vissuto al principio del 1400 e citato dal Bensa, dice che « Marcus per guadagno ha fatto molte assicurazioni, come fanno molti altri mercanti di Genova, alcuni dei quali non vivono di null'altro ». Bensa riferisce anche che nel 1393 un notaio di Genova avrebbe concluso 80 contratti di assicurazione in un sol giorno,

cifra che sarebbe considerata assai elevata anche oggi da molte Agenzie di grandi Società di assicurazione. Il fatto che nasce accanto al professionismo del mercante anche il professionismo dell'assicuratore, prova che la funzione rispondeva a un bisogno largamente sentito, se richiedeva un tecnicismo meritevole di una specializzazione di mestiere.

La pratica assicurativa ha anche dato luogo ben presto a trattazioni e studi. Così Francesco Balducci Pegolotti, socio della Casa dei Bardi, nel suo trattato « La pratica della mercatura » scritto intorno al 1315, già si occupa del contratto di assicurazione « a rischio di mare e di genti ».

Il Trattato del Commercio di Giovanni da Uzzano, che è di un secolo dopo e che è rimasto classico, parla del contratto di assicurazione come di un contratto ormai usuale, che fa parte della tradizione commerciale. Nel traffico delle merci da paese a paese, si comincia in quell'epoca a esaminare e a definire qual è il rischio coperto: « la fortuna del mare », « la fortune de mer » secondo i trattatisti francesi, molto autorevoli in questo settore. E questa fortuna del mare veniva estesa al « rischio delle genti », cioè al rischio — come dicono le antiche polizze — degli amici e dei nemici, cioè ai danni che non solo gli amici, in buona o mala fede, ma anche i nemici potessero provocare alle merci trasportate.

7. — Con l'uso della polizza di assicurazione si è pure sviluppata una speciale legislazione al riguardo. I poteri pubblici hanno presto considerato di dover intervenire in questo particolarissimo contratto per disciplinarne determinate caratteristiche e renderlo sicuro e pienamente atto al suo scopo. Si tende a dare alla polizza di assicurazione un valore analogo a quello della cambiale, cioè di un titolo a cui si possa dare rapida esecuzione in caso di sinistro, che rappresenti del denaro contante per il mercante che l'ha stipulata. Una delle prime leggi che si ricordano è la legge genovese del 1369 in cui il Doge Adorno ha dettato alcune norme sul contratto assicurativo. A Firenze si pubblica nel 1393 una legge che diremmo oggi ispirata ai principî autarchici, ove appare il divieto di assicurazioni su navi straniere, riservando la funzione assicurativa ai traffici nazionali. Si costituiscono anche le prime magistrature per la discussione rapida delle controversie in tema di esecuzione della polizza, attribuendo alla giurisdizione dei mercati la competenza di risolvere eventuali litigi. Famose sono rimaste per la loro applicazione e per l'influenza sui successivi sviluppi, le ordinanze di Barcellona di cui la prima data dal 1435 e che accompagnano il graduale trasferimento dei traffici dal Mediterraneo centrale all'Atlantico e verso le Indie. Le ordinanze di Barcellona prevedevano parecchie disposizioni per le assicurazioni verso le Indie; l'ordi-

nanza del 1435 stabilisce « Non potersi assicurare somma alcuna sulle navi straniere ». Il divieto viene tolto dall'ultima ordinanza barcellonese del 1484, che ha codificato le usanze mediterranee in tema di navigazione e di assicurazione.

Da queste ordinanze del Mediterraneo nascono poi le ordinanze spagnole, promulgate da Filippo II° nel 1556 e quelle di Anversa del 1563, che accompagnano l'estensione alle Fiandre del dominio, delle leggi e delle consuetudini spagnole. In questa evoluzione commerciale e legale, appare una caratteristica delle assicurazioni marittime, che è quella della uniformità internazionale. Si era già allora formato un mercato comune e delle leggi comuni, leggi dovute agli usi ed alle consuetudini — non ad interventi coattivi dei sovrani — che mostravano come il mare sia un grande legame ed un grande equilibratore dei vari interessi dei traffici e delle varie forme di questi traffici. Dalle ordinanze spagnole nascono le ordinanze francesi del 1584, che a loro volta danno origine all'ordinanza di Colbert del 1681, da cui uscirà il codice del commercio francese, modello, per molti istituti giuridici, del nostro primo codice di commercio del 1865 e del secondo del 1882. Alle stesse origini si richiama l'odierno nostro codice della navigazione del 1942.

Il ceppo legislativo è comune pressochè a tutta l'Europa continentale e anche all'Inghilterra, dove le regole poste dalla regina Elisabetta nel 1601, ancora in parte valide dato il tradizionalismo inglese, si riferiscono pure agli usi del mare di tradizione mediterranea.

E' curioso notare che non solo nel Mediterraneo e negli Oceani solcati da navigatori che nel Mediterraneo hanno avuto la culla, ma anche in mari lontanissimi come in quelli del Giappone, sono nate codificazioni parallele. Una recente pubblicazione ricorda un codice giapponese del mare che data dal 1223. In questo «Kaisen-Scichimoku» (da Kaisen, mare a Scichimoku, codice), si ritrovano regole sulla navigazione, sul getto, sull'abbandono, sugli obblighi del comandante della nave e dell'equipaggio, analoghe a quelle dei codici del nostro emisfero, il che vuol dire che siamo veramente in un campo in cui i rapporti si svolgono da secoli con un vastissimo parallelismo internazionale, in grande anticipo su tutte le tendenze di internazionalizzazione dei problemi e delle leggi che si fanno luce attualmente.

8. — Anche il testo delle polizze marittime oggi correntemente usate è assai vicino ai testi antichi. Le polizze inglesi cominciano ancora « nel nome del Signore », come cominciava « nel nome di Dio », la polizza italiana del 1300. Il testo delle polizze dei Lloyds è ancora ricco di antiche formule, valide sempre per una efficientissima garanzia e ben utilizzabili,

tanto sono aderenti ai permanenti bisogni dei traffici. L'evoluzione dell'assicurazione marittima non ha fatto che svolgere dalle formule del passato, intese a una copertura globale dei rischi, una serie di coperture più dettagliate che si adattano alla varietà degli odierni interessi del commercio nazionale e internazionale.

La tipica suddivisione delle polizze marittime attualmente in uso è quella tra le polizze che coprono i rischi dei corpi delle navi e le polizze che coprono i rischi delle merci. Per molto tempo — fin quasi ad un secolo fa — unica era la polizza utilizzata per queste due diverse coperture, in quanto unico era il rischio — la fortuna del mare e delle genti — che l'assicuratore si impegnavo di coprire.

Come l'unica tradizionale copertura si è articolata per il corpo e per le merci, così nelle garanzie date per le merci si è distinta una gamma che risponde a diversi criteri e bisogni di sicurezza degli operatori economici: alcuni possono desiderare di assicurarsi per ogni e qualsiasi rischio e ad essi si conviene la cosiddetta polizza « tutti i rischi » che copre, oltre ai rischi propri della navigazione, anche altri rischi accessori — come strappi di ganci, contatto con altre sostanze contaminanti del carico, bagnamento di acqua dolce, furti, manomissione, mancata consegna, rottura, colaggio — che potrebbero essere anche considerati esclusi dalle vere e proprie alee della navigazione. A chi desidera invece coprire soltanto il caso della perdita totale della nave e cioè l'evento maggiore, il danno massimo che può capitare in mare, serve la polizza « a perdita totale » per cui, come lo indica il termine, l'assicuratore risponde solo della perdita della merce, in conseguenza della perdita totale o sommersione della nave, nonchè delle spese di salvataggio.

Tra queste due garanzie si pone la gamma di quelle che coprono vari casi e avarie.

Avarie sono, secondo la terminologia marittima e assicurativa, tutte le spese straordinarie fatte per la nave e per le cose caricate unitamente o separatamente, e tutte le perdite e i danni che colpiscono la nave e le cose caricate dopo il caricamento e la partenza sino all'arrivo e allo scaricamento.

Curiosa è l'origine del nome: esso verrebbe da « habere » o « avere », antico termine italiano che designava la merce caricata a bordo. Siccome le merci caricate a bordo pagavano dei pedaggi — fin dai tempi lontani, il fisco non ha mai perduto i suoi diritti — si dovevano tenere delle « liste di avaria » e i « contributi di avaria » rappresentavano le tasse che si dovevano pagare sull'avere, cioè sulle facoltà imbarcate. A poco a poco avaria non ha più indicato i beni, ma il danno e l'eventuale necessità di paga-

mento di spese per le merci trasportate. E si è detta «avaria comune» quella data dalle spese e dai danni prodotti dai provvedimenti volontariamente e ragionevolmente presi dal comandante per la salvezza della nave. Tipico, nel pericolo di naufragio, il provvedimento del getto di una parte del carico ed equa la conseguenza di un contributo di chi è stato salvato dal parziale sacrificio, a favore di chi è stato sacrificato per il bene comune.

Antiche disposizioni dei codici marittimi regolano questa materia e da esse discendono quelle del nostro Codice della Navigazione (art. 302).

« Avaria particolare » è invece il danno, la perdita e la spesa che non sono dovuti ad un atto compiuto per la salvezza della spedizione. Le avarie particolari sono sopportate e pagate dal proprietario della cosa che ha sofferto la perdita o il danno o dato occasione alla spesa.

L'operatore può desiderare di coprirsi, oltre che per il caso di perdita totale, anche per il caso di una avaria comune che gli imponga di contribuire a un danno collettivo e infine anche dell'avaria particolare, del danno cioè alla propria merce senza responsabilità altrui. Così si articola la copertura assicurativa a seconda dei desideri, dei bisogni, della convenienza economica, il premio essendo evidentemente diverso a seconda che la garanzia sia più o meno ampia e a seconda della natura della merce, dell'imballaggio, del percorso, ecc.

Come la garanzia è articolata nella sua entità ed estensione, così è articolata nella forma. Si possono stipulare « polizze di abbonamento » che coprono automaticamente tutte le spedizioni di merci di una determinata ditta, oppure « polizze nominative » che coprono il rischio di un solo viaggio determinato.

Le polizze si differenziano poi — pur nell'analogia dei rischi — per i trasporti per via marittima, per via fluviale, per via terrestre. E se i trasporti terrestri di un tempo si facevano su lenti traini animali e con gravi e lunghe alee, oggi i veloci trasporti per ferrovia e per autocarro si coprono con appropriate assicurazioni non più al tasso del 7 o 8% del valore delle merci come nel 1300, ma a tassi modesti che si adeguano continuamente ai progressi nella sicurezza dei traffici e al diminuire progressivo delle alee di danno.

Alle nuovissime forme dei trasporti aerei si adattano molti dei principî della navigazione marittima, per quel che riguarda sia l'assicurazione del corpo dell'aereo, sia l'assicurazione delle merci che sull'aereo viaggiano.

Come si è accennato, tutta questa gamma di moderne assicurazioni delle merci trasportate per terra, per mare e per aria, non è che una filiazione delle antiche polizze medioevali che avevano già individuato e co-

perto il rischio con uno spirito tecnico e commerciale di cui possiamo ben ammirare l'audacia, in quanto non vi erano allora i sistemi di rapida comunicazione e di controllo che assistono oggi gli assicuratori, ancor più gravemente esposti allora di oggi all'avventura commerciale e affidati alla buona fede dell'assicurato.

Come si è sviluppata e articolata, a seconda delle necessità economiche, la garanzia delle merci, così è articolata la garanzia delle navi. La nave è accompagnata dalla garanzia assicurativa fin da quando comincia l'impostazione della chiglia e continua, per un valore crescente, fino ad ultimazione della nave, prima, durante e dopo il varo, e fino alla data della consegna. Successivamente, la nave è assicurata in navigazione, per ogni perdita o danno che possono colpirla a causa di tempeste, naufragio, investimento, incendio, ecc., e in genere per ogni accidente o fortuna di mare, anche se dovuta a imperizia o negligenza del capitano o dell'equipaggio. La nave può pure essere assicurata durante periodi di giacenza in bacini di carenaggio, per lavori di riparazione o di allestimento.

Oltre e insieme al corpo della nave sono assicurabili — e correntemente assicurati — gli interessi e sborsi armatoriali di varia natura e in primo luogo il nolo (nolo da guadagnare, che è in rischio, in caso di perdita della nave, per colui che ha dato la nave a nolo, e il nolo dovuto, che è in rischio per chi ha preso a nolo la nave e ne è debitore anche in caso di perdita).

Vengono poi le spese di armamento della nave, destinate al trasporto di passeggeri e le relative provviste, il corredo personale dello stato maggiore e dell'equipaggio, i fondi anticipati per gli emolumenti e salari, le somme consegnate al capitano per le varie spese fuori del porto di armamento.

Sono pure assicurabili i danni cagionati dalla nave a cose di terzi per abbordaggio o collisione con altra nave o per urto contro banchine o altri corpi fissi ed oggetti materiali qualsiasi, nonchè le spese che possono rendersi necessarie per resistere ai terzi che si pretendono danneggiati. L'assicuratore può anche impegnarsi a dare cauzioni necessarie a liberare la nave da eventuali sequestri.

Mentre la polizza marittima copre tutte le eventualità di danni materiali, altri contratti prevedono la garanzia per lesioni corporali di cui l'armatore sia responsabile.

Tutte queste coperture trovano la loro disciplina nelle norme del Codice civile, relative al contratto di assicurazione, in quelle del Codice della Navigazione e, infine, per la parte lasciata all'autonomia contrattuale delle parti, nelle condizioni generali e particolari delle polizze in cui rive,

sia pure continuamente adattata ai tempi, la salda e vecchia tradizione assicurativa a cui abbiamo fatto cenno.

9. — Un evento che ovviamente preoccupa gli armatori e tutti coloro che hanno interessi connessi con traffico marittimo è il rischio dello scoppio di ostilità o comunque di atti di guerra, a cui i bastimenti in navigazione possono essere subitamente esposti in mare o porti lontani, senza possibilità di riparo.

Nei periodi di normalità internazionale, le guerre e i danni che ne possono derivare alla navigazione al primo manifestarsi delle ostilità per affondamenti o confische appaiono come un evento occasionale improvviso e imprevedibile per il singolo, specie se impegnato in traffici lontani.

A questi primi danni — e non a quelli di un prolungato conflitto — può essere estesa la garanzia assicurativa, con clausola particolare, disdettabile con breve preavviso e contro corresponsione di un premio che varia secondo le circostanze e le destinazioni, in base al termometro internazionale della situazione politica. I tassi per il rischio di guerra sui vari percorsi marittimi e nei vari emisferi sono periodicamente quotati dal mercato di Londra, e sono generalmente seguiti dagli altri mercati, e anche da quello italiano.

La copertura si riferisce ai danni e alle perdite derivanti da ostilità, arresto, sequestro, confisca, cattura e in genere da atti di guerra, guerra civile, moti civili; come pure da urto di mine, siluri ed altri ordigni bellici, danni la cui garanzia è esclusa dalle ordinarie assicurazioni trasporti. E' insomma la copertura del rischio del « primo urto » tra belligeranti e delle sue conseguenze per la pacifica navigazione che viene così garantita assicurativamente rendendo un prezioso servizio ai traffici.

Coperte sono pure le conseguenze lontane di conflitti terminati, come per esempio l'urto contro mine vaganti che può occorrere, com'è effettivamente occorso, a grande distanza di tempo dalla fine delle ostilità. La garanzia si riferisce solo ai beni in navigazione, esclude cioè il rischio di guerra per i beni a terra, che ha altre caratteristiche, e specie quella di un cumulo di somme e di una permanenza di esposizione al rischio, che non permettono un intervento neppure limitato del congegno assicurativo privato. Così pure non è pensabile un intervento dell'industria assicurativa privata per coprire i danni che sono inferti ai singoli dalle operazioni di guerra nel perdurare della belligeranza. Il rischio di questi danni non ha caratteristiche assicurative; non è retto da leggi statistiche, non vi è tecnica che possa prevederne la frequenza e la gravità e fissarne quindi la ripartizione in un premio forfettario.

D'altra parte, il danno provocato da eventi di guerra mette in gioco la responsabilità politica dello Stato e, durante i periodi di ostilità, si sono sempre avuti interventi statali che si propongono di indennizzare i cittadini colpiti in vario modo e misura, ma comunque a carico della collettività, cioè del bilancio dello Stato.

Questi interventi usano essere più tempestivi e completi nel campo dei traffici marittimi che, ove mancasse la garanzia dell'indennizzo delle perdite belliche di navi e di merci, verrebbero facilmente a cessare, con gravissimo danno per l'economia dei belligeranti, nessun privato potendo esser indotto a correre in proprio simile alea, a meno di applicare per il servizio prezzi tali che sarebbero proibitivi.

Così, nell'ultima guerra, lo Stato italiano ha assunto l'onere dei danni alla Marina mercantile e alle merci trasportate con un apposito provvedimento (D.L. 23 novembre 1939, n° 1939) che ha stabilito un meccanismo formalmente assicurativo. Il rischio di guerra è stato cioè assunto dalle Compagnie di assicurazione, e da esse riassicurato al cento per cento presso l'Unione Italiana di Riassicurazione (ente creato da una legge del 1921 per assolvere — tra l'altro — le funzioni riassicurative di interesse pubblico) che è stata incaricata di questa gestione per conto dello Stato.

La fissazione delle condizioni di assunzione — e in particolare dei premi — sono state demandate ad un Comitato di vigilanza tecnico amministrativo, formato da alti funzionari statali. Di fatto, i tassi sono stati fissati con criteri non tecnici, ma politici, molto al disotto della effettiva portata dei rischi e la differenza è andata a carico del bilancio statale. Analogamente, in Francia è stata allora istituita una « Cassa speciale » per i rischi marittimi di guerra, che è stata mantenuta in esercizio anche dopo la fine delle ostilità, e che ha continuato a ricevere e ad accantonare quei premi per il rischio di guerra, che, come detto sopra, sono percepiti anche nei periodi di normalità internazionale.

10. — L'evoluzione e lo sviluppo delle prestazioni assicurative ha portato parallelamente allo sviluppo di speciali norme giuridiche sul contratto di assicurazione, a cui abbiamo già accennato, ed anche ad un controllo dello Stato sulle imprese che esercitano questa attività, in vista della sua rilevanza nel quadro degli interessi dei singoli e dell'economia del Paese.

Lo scopo dell'intervento dello Stato in questo campo è essenzialmente quello di accertare che i mezzi finanziari a disposizione dell'impresa e le sue basi tecniche siano e rimangano adeguate agli scopi di garanzia che essa persegue. Si esige a questo fine un capitale minimo iniziale di eser-

cizio, la pubblicazione di bilanci annuali dettagliati — che comprovino, tra l'altro, la costituzione di riserve adeguate agli impegni in corso — la presentazione di statistiche periodiche sugli affari sociali e si conferiscono larghi poteri di verifica e indagini agli uffici pubblici, preposti a questo controllo.

Il controllo è tanto più importante quanto più gli impegni dell'impresa si estendono nel tempo: tale è il caso delle imprese di assicurazione sulla vita, i cui contratti possono avere durata corrispondente a quella della vita umana, cioè molti decenni. Nelle assicurazioni marittime, gli impegni dell'assicuratore sono di più breve durata — corrispondenti alla durata di un viaggio o, eventualmente, a periodi annuali. Comunque, la fiducia nell'assicuratore — e quindi nella sua solvibilità — resta l'elemento fondamentale del contratto anche per questa categoria di rischi, il che giustifica la procedura di autorizzazione a operare ed il controllo periodico a cui sono sottoposti dalla nostra legge anche gli assicuratori marittimi.

Il testo fondamentale al riguardo è rappresentato dal D.L. 29 aprile 1923 n. 966 concernente l'esercizio delle assicurazioni private e dal relativo regolamento del 4 gennaio 1925 n. 294 con le modifiche apportate dalla legge 11 aprile 1955 n. 294. Tali modifiche hanno, tra l'altro, allineato i capitali di esercizio e le cauzioni agli attuali livelli monetari, senza alterare il carattere liberale della legislazione del 1923, che mira a favorire la libera esplicazione dell'attività privata, sottoponendola a quel minimo di esigenze finanziarie e tecniche che gli interessi in gioco comportano e lasciando all'impresa la massima iniziativa e responsabilità di esercizio. Molte legislazioni straniere europee ed extra europee (p. es. quelle della Svizzera, Francia, Germania, degli U.S.A., del Canada), sono molto più esigenti della nostra nei livelli dei capitali e delle garanzie e nelle formalità amministrative.

11. — L'attività assicurativa, per la sua portata internazionale, ha anche attirata l'attenzione dei grandi organismi che dei problemi economici internazionali si occupano. Così l'O.E.C.E. (Organizzazione Europea di Cooperazione Economica) ha negli ultimi anni diretto i suoi sforzi allo sviluppo dei traffici intereuropei, sancendo nel « Codice della liberazione » (la cui prima edizione, successivamente perfezionata e ampliata, è del 1950) norme obbligatorie per i 16 Stati che, insieme all'Italia, fanno parte dell'Organizzazione, intese a ridurre gli impedimenti al libero movimento delle merci e dei servizi. Il Codice si è anche occupato della « liberazione » dei servizi assicurativi e a tal fine ha dettato norme per evitare discriminazioni tra assicuratori nazionali ed esteri, facilitare l'impianto delle Compa-

gnie in Paesi diversi da quello d'origine, evitare l'imposizione di depositi eccedenti le necessità di garanzia e aventi carattere di misure protettive. Per le assicurazioni connesse al commercio internazionale delle merci l'O.E.C.E. si propone di togliere ogni impedimento valutario al pagamento dei premi, nonchè a quello dei danni che spesso deve effettuarsi in Paesi lontani o diversi da quelli dove è stata stipulata la polizza.

L'industria assicurativa italiana, che per tradizione è larga esportatrice dei suoi servizi all'estero, dato che le grandi imprese nazionali operano da decenni — e alcune da oltre un secolo — su tutti i mercati mondiali, ha ogni interesse allo sviluppo di questo movimento di liberazione, poichè essa si ritiene in grado di sostenere la concorrenza sui pur agguerriti mercati stranieri, di cui l'O.E.C.E. tende a far abbassare le barriere protezionistiche.

Un ulteriore più deciso passo nella stessa direzione è stato compiuto col Trattato di Roma, istitutivo della Comunità Economica Europea che ha per obbiettivo la libera circolazione delle persone, dei capitali e dei servizi.

Nel vasto settore dei servizi è compresa anche l'assicurazione che, come abbiamo già rilevato, non ha certo atteso questi sviluppi legislativi per realizzare un'attività internazionale, che è insita nel congegno stesso dell'assicurazione, basata sulla suddivisione dei rischi nel tempo e nello spazio.

A questo sviluppo internazionale già in atto gioverà certo il progresso verso un Mercato Comune dei 6 Paesi europei che, come accennato, si concreterà in una « liberazione », cioè in una più ampia circolazione anche dei servizi assicurativi.

Dato che questi servizi sono regolati in più di uno dei 6 Stati da norma di legge, il primo compito delle Autorità della C.E.E. sarà quello di armonizzare queste norme conformemente all'art. 54 - par. 3 - g) e all'art. 57 - par. 2 del Trattato.

Anche i regimi fiscali, a cui sono sottoposti i premi d'assicurazione nei vari Paesi della Comunità, dovranno essere armonizzati conformemente all'art. 99 del Trattato stesso.

In questo ampio compito di armonizzazione legislativa destinata a facilitare lo sviluppo di tutte le attività economiche, una posizione particolare viene ad assumere l'assicurazione dei rischi di trasporto, intimamente associata al movimento delle merci.

Nell'ordine dei lavori che incombono alla Commissione della Comunità, l'armonizzazione delle disposizioni legislative che regolano nei vari Stati l'assicurazione Trasporti, verrà affrontata tra i primi: a questo scopo

è già in atto una concreta collaborazione tra le organizzazioni professionali rappresentate dal Comitato Europeo delle Assicurazioni, la Conferenza dei Servizi di Controllo dei 6 Paesi — che ha già tenuto varie riunioni preparatorie —, e la Commissione della Comunità, cui spetta di presentare al Consiglio, entro il 31 dicembre 1959 (scadenza della prima tappa biennale), delle concrete proposte per l'applicazione del Trattato.

I progressi che le Autorità del Mercato Comune riusciranno a realizzare nel settore assicurativo in fatto di armonizzazione delle legislazioni e liberazione dei servizi, potranno costituire un utile precedente anche per altri settori meno avanzati, per loro natura, verso quella internazionalizzazione che il Trattato di Roma si propone di promuovere in tutti i campi nell'area dei 6 Paesi.

12. — Sul mercato italiano, i premi per assicurazioni marittime sono ascesi nel 1958 a circa 22 miliardi — 100 volte l'anteguerra — di cui 16 attribuibili ad assicurazioni su corpi di navi e 6 su merci. Lo sviluppo delle assicurazioni, come si rispecchia nel coefficiente 100 dei premi, che va oltre il coefficiente 64, assumibile come indice della svalutazione monetaria, ha seguito dunque lo sviluppo dei traffici, aumentati rispetto all'anteguerra, e quello del tonnellaggio della flotta italiana, che ha superato i 5 milioni di tonnellate, sorpassando quasi del 50% la consistenza prebellica che era di tonnellate 3.500.000.

La flotta battente bandiera italiana è quasi interamente coperta d'assicurazione presso le imprese nazionali ed estere che operano sul nostro mercato, e che provvedono poi a ripartire i rischi, spesso ingenti, sui mercati esteri e, a mezzo del congegno della riassicurazione, su un gran numero di imprese.

Nel settore delle merci in traffico internazionale — cioè da e per l'Italia — vivissima è invece la concorrenza tra il mercato italiano e quelli stranieri per la copertura assicurativa.

Com'è noto, nel commercio internazionale le merci possono essere comprate e rispettivamente vendute « cif » o « fob », cioè comprendendo nel prezzo di vendita il costo dell'assicurazione e del nolo (« cost insurance freight », cif) o escludendolo (« free on board », fob). Nel primo caso, l'onere dell'assicurazione e del nolo è a carico del venditore, nel secondo caso del compratore. L'operazione può farsi anche « c. and f. », cioè « cost and freight », lasciando l'assicurazione a cura dell'una o dell'altra parte.

In Italia gli operatori economici si disinteressano spesso del gioco di queste clausole, così che una notevole massa di merci importate giunge sul nostro mercato con assicurazioni e noleggi stipulati all'estero. Altret-

tanto succede in larga misura per le merci esportate, che l'operatore vende fob, lasciando cioè la cura dell'assicurazione e del nolo al contraente estero.

Ciò non succede in mercati più sensibili all'insieme degli interessi collegati al movimento delle merci: così sul mercato inglese il banchiere, l'armatore e l'assicuratore formano un « fronte unico » che offre al compratore o venditore di merci tutta la gamma dei propri servizi, nessuno escluso: la merce è accompagnata nei suoi percorsi internazionali, quando il Commonwealth britannico è il territorio di provenienza o di destino, dalla bandiera, dall'assicuratore e dal credito del mercato inglese, così che nessuna parte di provvigione o di utile sui servizi, oltre che sul valore dei beni, sfugge a quel mercato.

La mancanza di una così totale collaborazione e coesione di interessi sul nostro mercato fa perdere preziosi introiti alla bilancia italiana dei pagamenti, mentre nulla giustifica l'abbandono ad operatori stranieri di servizi che possono essere ottimamente resi da un'impresa italiana. In particolare sono ovvie le considerazioni che dovrebbero suggerire ai nostri produttori e operatori di non adattarsi passivamente alla preferenza che i loro contraenti vogliono riservare al proprio mercato nella copertura assicurativa.

Infatti, l'operatore italiano ha ogni interesse per quanto riguarda gli acquisti, di poter effettuare la constatazione e la liquidazione dei danni in Italia e, quanto alle vendite, di poter fornire all'acquirente il servizio completo di nolo e di assicurazione ogni qualvolta ciò non rappresenti per il contraente straniero un aggravio sul costo complessivo. A quest'ultimo riguardo è da tener presente che molte compagnie hanno organizzato, per l'esportazione dall'Italia, il pagamento dei danni a destino, da effettuarsi direttamente ai compratori nella valuta assicurata; con che nessuna eccezione può essere mossa dal contraente stesso in ordine alla comodità e completezza del servizio assicurativo nei suoi confronti.

Abbiamo già ricordato che le Compagnie italiane hanno tenuto sempre alta la loro bandiera nella competizione internazionale su tutti i Continenti, così che non vi ha dubbio sulla qualità del servizio assicurativo che il mercato italiano è in grado di fornire.

D'altra parte, il livello dei premi attualmente vigente sul mercato italiano per le assicurazioni trasporto merci, risulta in parecchi casi, per la viva concorrenza tra le imprese italiane ed estere che vi operano, più favorevole di quelli praticati dai mercati esteri, il che, nella serrata lotta di prezzi che è in corso sui mercati mondiali, dovrebbe costituire ragione di preferenza per gli assicuratori italiani da parte degli operatori.

Il richiamo ad un più vasto utilizzo dei servizi assicurativi del nostro

mercato, non costituisce certo una pretesa di nazionalizzare il servizio assicurativo che resta essenzialmente internazionale, non fosse che per il fatto che operano sui singoli mercati in piena concorrenza e a parità di condizioni, assicuratori nazionali e stranieri (così in Italia operano nelle assicurazioni marittime, accanto a 50 imprese nazionali, 30 imprese straniere, percentuale molto elevata, che mostra come l'Italia non abbia atteso gli sforzi dell'O.E.C.E. e del M.E.C. per liberalizzare questo mercato) sia attraverso la suddivisione internazionale dei rischi, che sola rende possibile di offrire le ingenti garanzie che l'accumulazione dei capitali su una sola nave oggi richiede. Esempio ne è stato recentemente il risarcimento dell'« Andrea Doria » (12 miliardi per il corpo della nave e altrettanti circa per i reclami dei passeggeri e dei terzi) a cui si è potuto prontamente provvedere grazie alla ripartizione assicurativa che era stata fatta del rischio su tutti i mercati del mondo.

13. — Per terminare questa rapida rassegna dei servizi assicurativi connessi col traffico delle merci, resta da accennare all'assicurazione dei crediti.

L'assicurazione dei crediti non rappresenta alcunchè di nuovo, dato che, parlando dell'origine dell'assicurazione trasporti, abbiamo visto la funzione assicurativa legata al contratto di finanziamento, per cui l'operazione creditizia si confondeva con quella di garanzia del rischio di credito.

La tendenza a separare dall'operazione di credito la garanzia del rischio del credito, per accollare quest'ultima a un Istituto assicuratore, si manifesta da qualche decennio. Il ramo dell'assicurazione dei crediti non ha ancora preso uno sviluppo pari a quello degli altri rami tradizionali, in quanto è risultato assai difficile stabilire quale parte del rischio insito in ogni operazione commerciale o bancaria può essere trasferito all'assicuratore. Se consideriamo la tipica operazione bancaria, quella del prestito di denaro, rileviamo tra le sue componenti il rischio della insolvibilità dei clienti, cioè l'alea di non recuperare il denaro prestato. Non è facile stabilire nel corrispettivo che riceve la banca qual è la quota per la copertura del rischio e qual è quella per la remunerazione al capitale prestato.

L'assicurazione del credito presuppone che l'operazione possa essere nettamente divisa in due, lasciando il rischio dell'insolvenza all'assicuratore, contro un premio, e l'onere del prestito del denaro al banchiere, contro un interesse.

Anche quando un commerciante vende a 30, 60, 90 o più giorni, corre

un rischio di credito: non avendo incassato il prezzo della merce al momento stesso della consegna, egli si trova esposto all'alea del tempo concesso per il pagamento e potrebbe avere interesse — come ha effettivamente talvolta — di chiedere all'assicuratore di coprirlo per il caso che si verifichi frattanto l'insolvenza, interesse particolarmente sentito nel commercio internazionale, in quanto il compratore è lontano ed è in genere meno conosciuto dal venditore. Di fronte a queste richieste degli operatori, l'assicurazione del credito si è sviluppata e sta sviluppandosi sia nel commercio interno, e soprattutto nel commercio internazionale, come assicurazione di solvibilità con caratteristiche sue proprie che ne riservano l'esercizio a imprese assicuratrici fortemente specializzate.

Caratteristica fondamentale dell'assicurazione del credito è che l'impresa assicuratrice deve agire non diversamente dalla banca, deve cioè prendere informazioni sul cliente eventuale e procedere a una selezione. Non può agire sulla massa e sul largo numero, come negli altri rami. L'operazione di credito non ubbidisce infatti a criteri di massa, ma a qualifiche individuali di solvibilità e di moralità. La selezione della clientela si rende quindi indispensabile nel campo dell'assicurazione dei crediti come in quello bancario.

14. — Nel commercio con l'estero vi sono rischi del credito che esorbitano dalla sfera individuale e privata: sono i rischi politici, i rischi di guerra, quelli di svalutazione monetaria, di moratorie, di mancato pagamento in genere per eventi internazionali indipendenti dalla volontà delle parti, che non ubbidiscono nè a statistiche o a leggi di grandi numeri, nè a criteri di selezione. Questi rischi possono agire da freno allo sviluppo dei traffici, tanto più che non ne è possibile la copertura da parte dell'industria assicurativa privata. Dato l'interesse nazionale connesso allo sviluppo del commercio con l'estero, gli Stati hanno cominciato ad intervenire — a partire dal periodo che è succeduto alla prima guerra mondiale — per offrire ai propri esportatori una garanzia pubblica per questi rischi eccezionali. L'esempio è stato dato dall'Inghilterra che nel 1919 ha creato un ufficio statale di assicurazione del credito che appoggia le esportazioni britanniche nel mondo con formule di assicurazione, non solo per il caso di insolvenza commerciale dei compratori, ma anche per tutti i rischi politici di guerra, moratoria, ecc.

L'esempio è stato seguito dalla Germania, dove l'assicurazione del credito nell'esportazione è stata affidata, per conto dello Stato, a organismi che agiscono con criteri nettamente commerciali, e dalla Francia, dove è stata fondata una Società di assicurazione dei crediti all'esportazione con

intervento dello Stato, delle Banche e delle principali Compagnie d'assicurazione. In Italia, malgrado vive pressioni degli esportatori che si sono trovati spesso in condizione di inferiorità di fronte ai concorrenti stranieri che disponevano di questi validi appoggi, lo Stato si è mostrato molto reticente in questo campo. Si è dovuto attendere la legge del 22 dicembre 1953 per avere un meccanismo di assicurazione statale dei crediti all'esportazione, limitata però a « rischi speciali » e a una somma annua di garanzia (in origine, 70 miliardi), che copre solo un'infima parte del nostro commercio d'esportazione.

Spetta a una Commissione ministeriale creata dalla stessa legge di giudicare quali forniture abbiano il carattere di « specialità » richiesto per godere del beneficio assicurativo e di fissare le condizioni di copertura. Questa non riguarda poi ogni e qualunque rischio, come avviene nel sistema francese, inglese o tedesco, cioè sia il rischio commerciale che quello politico, ma solo alcuni rischi politici. A queste limitazioni si aggiunge una pesante procedura burocratica presso l'Istituto per il commercio estero che istruisce le pratiche e presso la segreteria dell'Istituto Nazionale di Assicurazioni sulla vita, a cui si è affidata l'emissione delle polizze di assicurazione pur trattandosi di un ramo del tutto estraneo a quello per cui l'Istituto è stato creato.

La legge del 3 dicembre 1957 n. 1198 ha allargato i limiti dell'intervento statale, ma non ha sostanzialmente cambiato il sistema, così che rimane viva l'attesa per più ampie soluzioni che tengano maggiormente conto delle posizioni concorrenziali e delle esperienze estere, nonché delle attrezzature assicurative del nostro mercato.

L'industria assicurativa privata non può, per ragioni tecniche, intervenire in pieno in un settore essenzialmente esposto a rischi politici: tuttavia nei sistemi esteri, e specialmente in quello Germanico e Francese, si è stabilita una collaborazione fra l'industria assicurativa e lo Stato, nel senso che l'industria assicurativa presta i suoi sportelli e i suoi servizi e lo Stato interviene solo per la parte delle garanzie che eccede la possibilità di copertura sul mercato privato. Sarebbe altamente desiderabile che una formula simile fosse introdotta anche in Italia, allargando il campo dell'assicurazione dei crediti all'esportazione dei « rischi speciali » previsti dalla legge del 1953 all'insieme dei rischi commerciali e politici, così da creare una base assicurativa più larga che permetta alle Compagnie di intervenire per la loro parte, ed allo Stato di equilibrare i rischi su una massa più importante di affari e di premi.

SELECTION OF CROP VARIETIES: AN ILLUSTRATION OF GAME THEORETIC TECHNIQUES

La critica ha messo correttamente in rilievo come la massimizzazione del profitto in condizioni in cui i prezzi e i rendimenti siano conosciuti con certezza, per esempio al tempo della piantagione, dia soltanto un quadro estremamente approssimato del comportamento degli agricoltori. L'introduzione di considerazioni relative all'incertezza implica che si parli in termini probabilistici dei vari eventi, o che si ricorra ai metodi della teoria dei giochi. I due modelli di teoria dei giochi presentati in questo articolo possono essere considerati come alternativi tra loro e rispetto ad altri modelli di decisione. Un punto importante è che raccomandazioni alternative per lo stesso insieme di dati possono ad un tempo avere un'interpretazione specifica basata sulla strategia sottostante.

La praticità dei risultati dell'applicazione di qualsiasi modello di decisione formale dipende, tra l'altro: a) dal grado di corrispondenza tra gli obiettivi postulati dal modello e quelli dell'agricoltore; b) dall'inclusione nel modello di azioni ed eventi rilevanti per il problema di decisione affrontato dall'agricoltore; c) da una valutazione ragionevolmente buona delle conseguenze. Ciò posto, il modello esprime semplicemente l'implicazione logica del criterio specifico o strategia di scelta di un'azione. Può darsi benissimo che la considerazione sistematica delle azioni, eventi e conseguenze possibili aiuti gli agricoltori nelle decisioni più di quanto aiuterebbe il calcolo dell'azione richiesta per ognuna delle diverse strategie.

Tuttavia i modelli fondati sulla teoria dei giochi esposti in questo articolo hanno un'interpretazione specifica e piuttosto semplice, che può essere suggerita sia relativamente alle decisioni da prendere che per un'analisi più sistematica delle alternative.

One of the purposes of research in agricultural production is to aid farmers in making decisions. Needless to say, each farmer has his own unique and complex method of making decisions. Nevertheless, recommen-

dations made from the results of agricultural research, as well as the choice of the design research projects themselves, are based upon assumptions related to the decision processes employed by farmers. Since such assumptions are usually implicit, it is useful to examine some rather simple decision models in which the characteristics of the decision process are more explicitly specified. Of course, such models are rather extreme idealizations of reality. A study of simple models may, however, give new insights into the problem of how to analyze and interpret data for the purpose of giving recommendations to farmers.

Four elements of a decision problem may be distinguished (¹).

1. *Events* are environmental circumstances that bear upon the results of a farming operation; but that are beyond the control of the farmer (prices, weather, etc.).

2. *Actions* represent the choices subject to the control of the farmer (selection of crops, livestock, methods of production, etc.).

3. *Consequences* are the results of the occurrence of given events and given actions. Consequences are thus a function of events and actions. If particular prices and weather occur (events), along with selection of certain crop production methods (actions), the profit per hectare (consequence) will be a given amount. In a farm business context, consequences are usually measured and ordered in terms of money income. More generally, utility or satisfaction might be considered as an index of the desirability of the various consequences. In any case, it must be assumed that the farmer or decision-maker can express his preference concerning the various consequences.

4. A *strategy* is a response to the environment (set of events) or a rule which specifies the action for each event. Thus the decision problem is essentially one of selecting a strategy.

There are two general classes of decision models: probabilistic and game-theoretic. In probabilistic models the decision maker has some idea concerning the likelihood of each event. He thus has a subjective probability distribution of consequences for each strategy and if, for example, consequences are measured in profit, the strategy yielding the highest average (expected) profit would be chosen. In contrast, game theoretic models assume that the events cannot appropriately be described in probability terms.

(1) Hildreth, C. « Problems of Uncertainty in Farm Planning ». *Journal of Farm Economics* 39: 1430-1441. December 1957, and Savage, L. J. *The Foundations of Statistics*, John Wiley and Sons, New York, 1954.

The purpose of this article is to provide a simple illustration of the logic of game-theoretic decision models. It is not presumed that the illustrative data chosen represent an « important » decision problem for farmers. Rather the empirical data serve simply as a convenient vehicle for exposition.

Two game theoretic strategies are presented below. Both involve formulation of the decision problem as a game against nature ⁽²⁾.

To get an idea of the general framework of game theoretic methods, consider the soybean yields in Table 1. In game theory terminology we may view this set of yields as a payoff matrix. The per acre yield in any given cell is an estimate of the « payment » nature would make to the farmer if he were to choose the variety corresponding to that row and if nature were to « choose » the type of season represented by that year. Nature is not assumed to be personified, but rather the farmer bases his action on a specified expectation of nature's « action ». The concept of nature as the opposing player need not be confined to the weather. Nature could represent any uncertain events over which the opposing player has no control.

Table 1. - Soybean Yields, Urbana Station, 1951-1956 (*)

Variety	1951	1952	1953	1954	1955	1956
	(bushels per acre)					
Blackhawk	43.1	24.4	24.1	32.1	25.6	43.5
Harosoy	50.4	32.8	33.0	36.8	26.1	45.8
Hawkeye	44.6	33.3	24.2	37.8	25.7	47.7
Adams	51.7	32.1	30.7	36.9	29.1	49.1
Lincoln	48.2	36.9	29.7	34.4	26.0	48.9

(*) Bernard, R. L., and Cartter, J. L., Soybean Varieties for Illinois. Illinois Agricultural Experiment Station Circular 760, April 1956 and 1956 supplement.

It might be argued that a probabilistic decision model is more appropriate than a game theoretic model when nature is represented, as in this case, by the type of season. This is, of course, an empirical question. If meteorological data and other relevant information are available, the yields in each season could be weighted by their expected relative frequencies.

(2) Milnor, John, Games Against Nature. Chapter IV in *Decision Processes*, edited by Thrall, R. M., et al, New York, John Wiley and Sons, 1954, and McKinsey, J. C. C., *Introduction to Theory and Games*, New York, McGraw-Hill, 1952.

When the simple average of a period of seasons is used, the seasons are assumed to be equally likely ⁽³⁾. Thus, selection of a variety that, on the average, yields best, implicitly assumes a probabilistic decision model.

Maximizing the minimum yield.

The first strategy discussed is a cautious one in that it requires selection of an action that will place a « floor » under the yield expectation. Assuming that all possible seasons may be represented by this sample (Table 1) of seasons or linear combinations of seasons within the sample, this strategy requires that a variety or combination of varieties be chosen with the expectation that the most unfavorable season will occur.

The low yields of each variety (row minima) are compared, and the highest of these is chosen. Thus we have Blackhawk, 24.1 (in 1953); Harosoy, 26.1 (in 1955); Hawkeye, 24.2 (in 1953); Adams, 29.1 (in 1955); and Lincoln, 26.0 (in 1955). Since the highest yield of these minima is represented by Adams, it appears that using a single variety (Adams) would accomplish our objective. However, we must also examine what constitutes an optimal action from the standpoint of nature. Since the farmer assumes that he is to prepare for the worst possible type of season, let us determine how nature would « behave » if she were to insure as small a payoff as possible irrespective of the farmer's action. We now compare the yields in each year and select the maximum yield for that given year: 1951 (Adams, 51.7); 1952 (Lincoln, 36.9); 1953 (Harosoy, 33.0); 1954 (Hawkeye, 37.8); 1955 (Adams, 29.1); and 1956 (Adams, 49.1). If nature, in the absence of knowledge concerning the farmer's action, were to generate as unfavorable a season as possible, she would select the minimum of all of these column maxima. Thus the « 1955 type » of season would represent the optimal action. The correspondence of the value (29.1 bushels) of the maximum of the row minima and the minimum of the column maxima illustrates a special property of this particular payoff matrix, namely, the existence of a saddle-point. Wherever a saddle-point exists, the optimal action for each player consists of a single alternative and not a combination of alternatives.

The optimal actions for each player may also be obtained by successive elimination of actions that are inferior from the viewpoint of each

(3) If information is available concerning only a *range* of probabilities for the occurrence of each season, then a combination probabilistic-game theoretic model may be employed. See, e. g. Swanson, Earl R. « Problems of Applying Experimental Results to Commercial Practice » *Journal of Farm Economics* 39: 382-389. May 1957.

player. First, we notice that if nature is assumed to be as unkind as possible, the years 1951, 1954, and 1956 may be eliminated from further consideration. Because in each of these years the yield for each variety is higher than the corresponding yields in at least one of the years 1952, 1953, or 1955. Thus the following reduced payoff matrix (in bu. per acre) may be considered by the farmer :

	1952	1953	1955
Blackhawk	24.4	24.1	25.6
Harosoy	32.8	33.0	26.1
Hawkeye	33.3	24.2	25.7
Adams	32.1	30.7	29.1
Lincoln	36.9	29.7	26.0

From the farmer's viewpoint, Blackhawk is inferior to each of the other four varieties in all the years and hence may be eliminated from consideration. With the Blackhawk variety eliminated, nature would « prefer » the 1955 type of season to that of 1952, since the yield for each variety in 1955 is less than its corresponding yield in 1952.

These eliminations reduce the payoff matrix to the following :

	1953	1955
Harosoy	33.0	26.1
Hawkeye	24.2	25.7
Adams	30.7	29.1
Lincoln	29.7	26.0

The farmer will always prefer Adams to either Hawkeye or Lincoln which again reduces the payoff matrix :

	1953	1955
Harosoy	33.0	26.1
Adams	30.7	29.1

Of the two types of seasons remaining, nature would « chose » 1955, making the best action for the farmer that of selecting the Adams variety (29.1 is larger than 26.1). Thus we obtain the same result as by selection of the maximum of row minima and the minimum of column maxima.

Let us now consider a situation in which the optimal action requires a combination of two actions, in this case, planting a part of the land area with one variety and part with another variety. Diversification of farm enterprises to meet uncertain future weather and market conditions

is a common characteristic of agricultural production in many areas. Uncertainty is not, of course, the only reason a farmer may diversify his production. Seasonal labor requirements for certain farm crops and livestock may be of such a nature that diversification occurs to better utilize a given supply of labor. Also technical relationships, for example, the effects on crop yields of crop rotation as compared to single crop systems, may give rise to a diversified farming system.

For purposes of a graphic illustration of the logic of a mixed action, consider only the first two corn varieties in Table 2: Crow 608 and Illinois 21.

In Figure 1 the vertical scale on the left represents the corn yield if the pure action of Crow 608 is employed. Similarly, the vertical scale on the right represents the corn yield of Illinois 21. The corn yields resulting from various combinations of Crow 608 and Illinois 21 in any given year may be read from the line corresponding to that year. Employing the strategy of maximizing the minimum yield, we note that seasons like those represented by 1953 and 1954 determine the floor on yield. Moving away from either pure action (100 percent of the land in Crow 608 or 100 percent of the land in Illinois 21) along this floor line results in an increase in the minimum yield enforced by nature. In this case a combination of approximately 75 percent of the land in Illinois 21 and 25 percent of the land in Crow 608 would provide a maximum level of the minimum yield.

Table 2. - Hybrid Corn Yields, Galesbury Station, 1952 - 1956 (*)

Hybrid	1952	1953	1954	1955	1956
Crow 608	105.2	94.3	80.1	101.3	115.5
Illinois 21	113.4	90.9	95.2	116.1	132.3
Pioneer 313 B	121.8	94.0	116.7	119.7	127.3
Holmes 39	107.9	101.5	114.8	129.7	119.1
Bear OK-24	110.6	103.9	87.7	105.2	121.3
Crow 407	112.1	98.7	99.1	107.9	110.2
Funk G-95	107.4	94.8	101.4	118.7	127.3

(*) Pendleton, J. W. et al, 1952 Illinois Corn Tests, Illinois Agricultural Experiment Station Bulletin 564, January 1953. Pendleton, J. W. et al, 1953 Illinois corn Tests, Illinois Agricultural Experiment Station Bulletin 571, January 1954. Pendleton, J. W. et al, 1954 Illinois Corn Tests, Illinois Agricultural Experiment Station Bulletin 585, January 1955. Leng, E. R. and Koehler, Benjamin, 1955 Illinois Corn Tests, Illinois Agricultural Experiment Station Bulletin 598, January 1956. Leng, E. R. and Finley, D. E., 1956 Illinois Corn Tests, Illinois Agricultural Experiment Station Bulletin 605, January 1957.

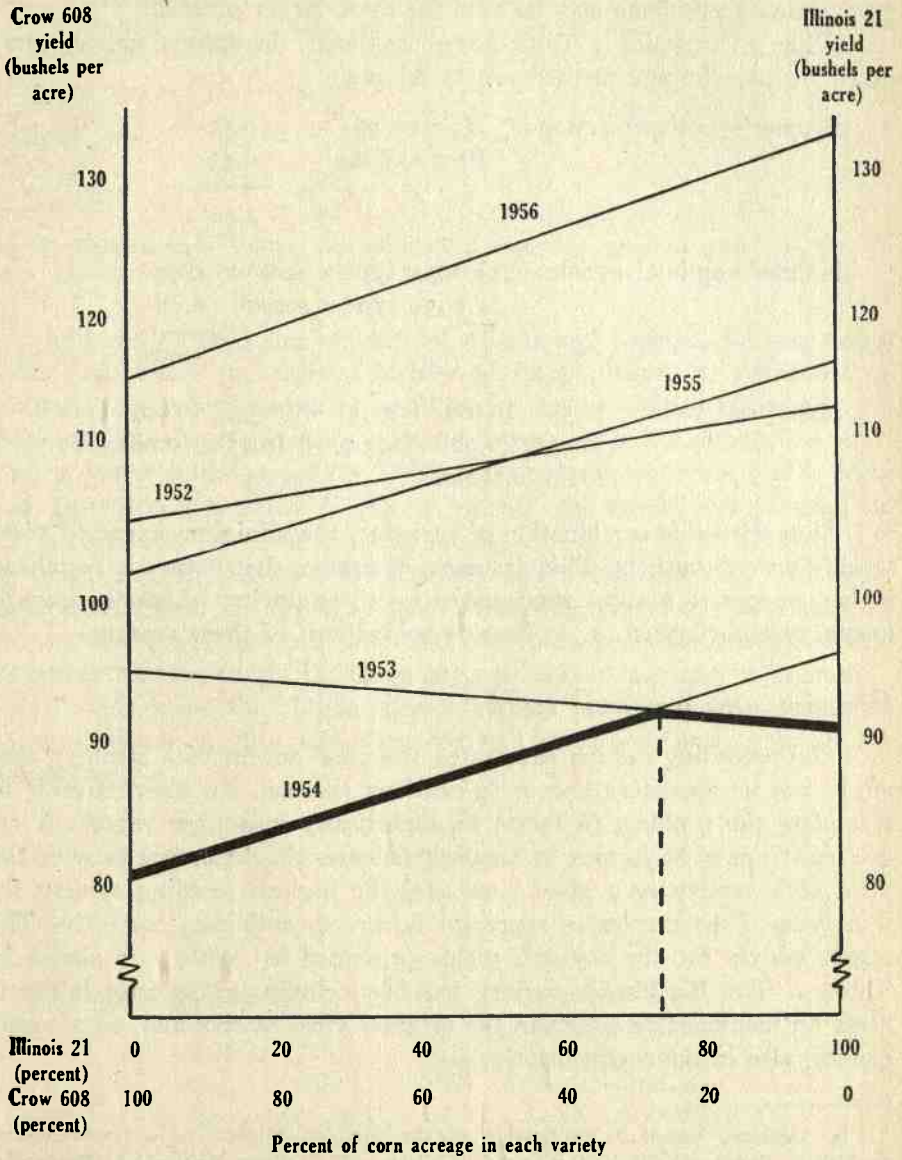


Figure 1. - Graphic selection of corn varieties by maximizing the minimum yield (see Table 2).

When more than two varieties are considered, simple graphic techniques are not easily employed. The simplex method used in solving linear programming problems may be used for these larger problems (4).

When all varieties in Table 2 are considered, the optimal actions computed by the simplex method are as follows :

Farmer's optimal action :	Holmes 39	0.55
	Bear OK-24	0.45
		<hr/>
		1.00

Nature's optimal action :	« 1953 type » season	0.92
	« 1954 type » season	0.08
		<hr/>
		1.00

Expected yield : $(0.55) (0.92) (101.5) + (0.55) (0.08) (114.8) + (0.45) (0.92) (103.9) + (0.45) (0.08) (87.7) + 102.6$ bushels.

Thus with this combination of varieties, the minimum expected yield would be 102.6 bushels. This assumes, of course, that nature is restricted in her choices to seasons represented by those during which the experiments were performed, or to linear combinations of these seasons.

Minimizing the maximum regret.

The preceding section illustrated the employment of a strategy that might not be appealing except to cautious persons. An alternative is to formulate the problem in terms of opportunity losses, or regret. A regret matrix may be formed by treating as losses the difference between the yield of a variety in a given year and the highest yielding variety for that year. Thus the losses represent failure to anticipate correctly. The regret matrix for the soybean yields presented in Table 1 is shown in Table 3. The Blackhawk variety has been eliminated because it represents an inadmissible action in the original yield matrix and, as a consequence, also in the regret matrix.

(4) Dorman, Robert, « Application of the Simplex Method to a Game Theory Problem », Chapter XXII in Koopmans, Tjalling, ed., *Activity Analysis of Production and Allocation*, New York, Wiley, 1951, and Symonds, Gifford H., *Linear Programming: The Solution of Refinery Problems*, New York, Esso Standard Oil Company, 1955. Chapters 6 and 7.

Table 3. - Regret Matrix for Soybean Yields, Urbana Station,
1951 - 1956 (*)

Variety	1951	1952	1953	1954	1955	1956
Harosoy	— 1.3	— 4.1	0.0	— 1.0	— 3.0	— 3.3
Hawkeye	— 7.1	— 3.6	— 8.8	0.0	— 3.4	— 1.4
Adams	0.0	— 4.8	— 2.3	— 0.9	0.0	0.0
Lincoln	— 3.5	0.0	— 3.3	— 3.4	— 3.1	— 0.2

(*) Derived from Table 1 by subtracting maximum yield in each column from each respective value in that column. The Blackhawk variety has been eliminated.

Considering only the varieties of Adams and Lincoln, we may determine graphically the optimal farmer action in Figure 2. Since the regret matrix is determined by subtracting the maximum values in each year (column) from the values in that column, it is convenient, for illustrating the graphic procedure, to consider only those years (1951, 1952, and 1955) in which either Adams or Lincoln was the highest yielding variety. If interest lies in minimizing the maximum regret, the relevant part of the graph is formed by those segments of the 1952 and 1951 lines above their intersection. Moving away from either pure action on these segments reduces the regret. The minimum regret on these segments is reached with 58 percent of the land in Lincoln and 42 percent of the land in Adams.

To determine the optimal action for the complete regret matrix as shown in Table 3, the simplex method was again employed, with the following results :

Farmer's optimal action :	Lincoln	0.50
	Harosoy	0.24
	Adams	0.26
		<hr/> 1.00

Nature's optimal action :	« 1952 type » season	0.30
	« 1953 type » season	0.36
	« 1955 type » season	0.34
		<hr/> 1.00

Employment of this action by the farmer means that regret is estimated never to be more than 2.25 bushels provided that all possible seasons are represented by these years or linear combinations of them. It will be

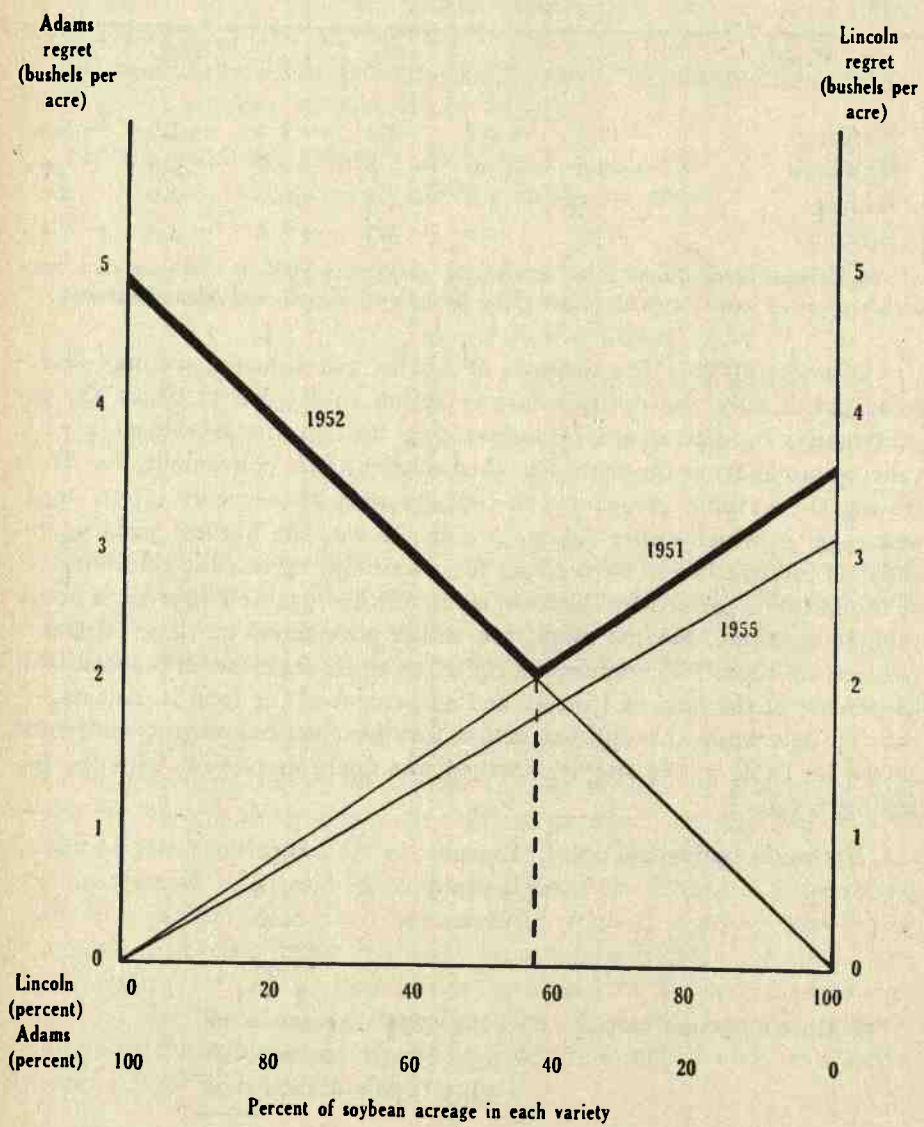


Figure 2. - Graphic selection of soybean varieties by minimizing the maximum regret (see Table 3).

recalled that this action differs from that dictated by the strategy of maximizing the minimum yield. Maximizing minimum yield requires planting 100 percent of the area with Adams.

Similarly, the results of minimizing the maximum regret in the case of hybrid corn selection indicate that a different action is required from that when minimum yields are maximized. The regret matrix for hybrid corn appears in Table 4.

Table 4. - Regret Matrix for Hybrid Corn Yields, Galesbury Station, 1952 - 1956 (*)

Hybrid	1952	1953	1954	1955	1956
Crow 608	— 16.6	— 9.6	— 30.6	— 28.4	— 16.8
Illinois 21	— 8.4	— 13.0	— 21.5	— 13.6	0.0
Pioneer 313 B	0.0	— 9.9	0.0	— 10.0	— 5.1
Holmes 39	— 13.9	— 2.4	— 1.9	0.0	— 13.2
Bear OK-24	— 11.2	0.0	— 29.0	— 24.5	— 11.0
Crow 407	— 9.7	— 5.2	— 17.6	— 21.8	— 22.1
Funk G-95	— 14.4	— 9.1	— 15.3	— 11.0	— 5.0

(*) Derived from Table 2 by subtracting maximum yield in each column from all values in that column.

The results of minimizing maximum regret are as follows :

Farmer's optimal action :	Pioneer 3138	0.39
	Holmes 39	0.38
	Illinois 21	0.20
	Bear OK-24	0.03
		<u>1.00</u>

Nature's optimal action :	« 1952 type » season	0.05
	« 1953 type » season	0.44
	« 1955 type » season	0.09
	« 1956 type » season	0.42
		<u>1.00</u>

The minimum estimated value of regret for the farmer with this combination of varieties is 7.35 bushels.

Concluding remarks.

Critics have correctly pointed out that profit maximization under conditions in which prices and yields are known with certainty, for example, at planting time, provides only a very rough approximation of how farmers behave. Introduction of uncertainty consideration implies either that we talk in terms of probability of various events, or that game theoretic methods be used. The two game theoretic models presented in this article may be viewed both as alternatives to each other and to other decision models that may be used as a basis for making recommendations. An important point is that alternative recommendations from the same set of data may each have a rather specific interpretation based on the underlying strategy.

The usefulness of the results of the application of any formal decision model depends, among other things, upon (a) the degree of correspondence between the objective postulated by the model and that of the farmer, (b) the inclusion in the model of actions and events that are relevant to the decision problem facing the farmer, and (c) reasonably good estimates of consequences. Given these, the model simply gives the logical implication of the specified criterion or strategy for choosing an action. It may well be that systematic consideration of possible actions, events, and consequences would aid farmers in decision making more than would the computation of the required action for each of several strategies.

However, the game theoretic models presented in this article have a specific and rather simple interpretation which may also be suggestive for decision making, as well as permitting a more systematic analysis of alternatives.

EARL R. SWANSON

Urbana, Ill., University of Illinois.

PARETO E L'ECONOMIA PURA

L'indagine è qui sempre circoscritta dai limiti imposti dal carteggio Pareto-Walras, sia nel tempo, 1891-1901, sia nei temi offerti. E le fugaci sortite sono giustificate dalla segnalazione delle successive riprese e maturazioni delle idee affiorantevi dentro, ma sempre unite nella sequenza evolutiva del pensiero. Essendo, ogni cannucciata del genere, posta per semplice comodità di lavoro.

L'opera di Pareto, in questo periodo, presenta insistenti richiami di storia della scienza, o meglio di logica delle scienze esatte ed empiriche. Vi sono lunghe digressioni sulla natura e sui precedenti delle principali teorie della fisica, dell'astronomia, della chimica, ecc., sulla natura delle ipotesi, sulla posizione mentale dello studioso, in queste discipline, che vogliono dimostrare al lettore come va costruita la *nuova* economia, sulle stesse basi sperimentate dalla tradizione delle altre scienze naturali.

Egli sente la necessità di ricordare e chiarire — di « imparare » scrivendo o insegnando, come palesò nel *Journal* ⁽¹⁾ — il suo atteggiamento metodologico nella osservazione dei fatti sociali, sul quale è rimasto fermo e intransigente, e non si è mai stancato di ribadire anche negli scritti secondari, rivolti al gran pubblico. E il conflitto freddo col Walras si originò, come si vedrà, dal contrasto delle prospettive teleologiche.

Il Pareto avvia il ragionamento economico, ma appena sente che può essere frainteso si aggrappa al paragone delle prove fatte in altri campi più esplorati e razionali.

I termini della comparazione potrebbero essere attinti o dalle scienze morali o da quelle fisico-matematiche.

« In favore dei primi sta l'essere facilmente da tutti intesi; contro, che non è facile trovarne che non diano più luogo a controversia. Onde

(1) T. GIACALONE-MONACO, *Pareto e « Mon Journal »*, in « Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali », n. 7-8, 1958, p. 731. « E' insegnando che ho molto imparato. Questo può sembrare un paradosso e, per tanto, è pura verità »: discorso per il giubileo, 1917, p. 51.

preferimmo i secondi, ben più sicuri, non ostante il difetto di potere solo da minor numero di persone essere facilmente intesi » ⁽²⁾.

E, affinchè il lettore possa meglio meditarli, considerandone l'importanza, li pone in risalto segnando i paragrafi che li contengono con un asterisco, che si riscontra con molta frequenza.

Cerchiamo, innanzi tutto, di *compendiare questa epistemologia paretiana*, in parte taciuta perchè presupposta o scomputata, sforzandoci di intenderla dal punto di vista dell'evocatore e di chiarirla alla luce delle interpretazioni sopravvenute.

Per lo svolgimento seguito nella sua preparazione professionale, Pareto ha preso conoscenza prima delle matematiche e delle scienze naturali e poi dell'economia. E, questa conoscenza, come gli consentì il suo genio, ha radici profonde: basterà per sentirle, senza affrontare grandi saggi, seguire, ad esempio, la noticina su « La curva delle entrate e le osservazioni del Prof. Edgeworth » ⁽³⁾.

Nelle prime pagine della *De antiquissima italicorum sapientia*, ecc., Giambattista Vico (1668 - 1744) pone la base:

« ...l'uomo, ... attesa la limitatezza della sua mente, per cui le cose tutte sono fuori di essa, trasse... un utile partito, e col mezzo di quella che chiamiamo astrazione s'immaginò il punto che si può disegnare e l'unità che si può moltiplicare... In questo modo egli venne a formare come un mondo di forme e di numeri che contiene dentro di sè; e prolungando od accorciando e componendo delle linee, sommando, sottraendo, componendo numeri, forma infinite opere, perchè infinite verità dentro di sè medesimo conosca... In questa maniera, poichè non gli è dato di conseguire gli elementi delle cose dai quali esse vengano ad avere una certa esistenza, si forma degli elementi di parole, dai quali ne provengono certe idee... ».

Ogni realtà empirica si manifesta con infiniti casi individuali, aventi spesso una certa somiglianza fra loro, ma con particolari diversi e mutevoli. Sarebbe umanamente impossibile — come dice Vico — tenerli pre-

(2) V. PARETO, *Considerazioni sui principii fondamentali dell'economia politica pura*, in « Giornale degli economisti », maggio 1892, p. 392. Fa parte degli *Scritti teorici* di VILFREDO PARETO, raccolti da GIOVANNI DEMARIA e pubblicati dall'Università Bocconi, nel cinquantesimo anniversario della fondazione, Milano, 1952, Rodolfo Malfasi edit., p. 58.

(3) In *Giornale degli economisti*, nevvembre 1896, pp. 439-448, e in *Scritti teorici*, op. cit., pp. 343-352.

senti tutti e dominarli per poterne fare la cronaca. Sicchè, a questi casi e fatti, vengono sostituiti degli schemi convenzionali, dei simboli, delle etichette, dei segni, presi a prestito dall'ortografia matematica che in se non hanno alcun significato, ma sono semplici finzioni, sussidi e strumenti di lavoro, rappresentativi di dati concreti e delle loro proprietà, ma in modo più abbreviato e di più agevole manipolazione e trasferimento.

Si tratta di *voces* o *nomina* atti a chiarire la realtà, a darvi un'apparenza più comoda, più pratica e più legata: onde riesce più agevole identificare, classificare le osservazioni vecchie e nuove e risvegliarne i rapporti. Con un tale indice sommario, unicamente descrittivo ed arbitrario, si viene a potenziare l'azione umana, se non altro per il conseguito risparmio della memoria e la maggiore resa del linguaggio matematico. Si opera una trasfigurazione più compendiosa dell'esperienza bruta, informata ad una finalità della quale solo lo studioso è il legislatore, che meglio si adatta alla sua e alla nostra intelligenza.

Il primo raccolto non è di concetti, ma di finzioni concettuali. E' un conoscere ch'è un agire.

Ora, che si ha da fare con una realtà fenomenica più raccorciata, si procede ad una analisi degli elementi rilevati, cercando di coglierne i caratteri comuni costanti, ripetuti, cioè la loro regolarità o *uniformità*: come per avere dei fili conduttori per orientarci e mantenere i contatti fra le diverse osservazioni.

E' una fatica questa che dà facili e fecondi risultati.

Perchè la cosiddetta natura obbedisce al principio della uniformità, come vorrebbe il fisico olandese s'Gravesand? Perchè tutto, infine, ha una tendenza meccanica, un complesso di abitudini come scrisse Davide Hume e rimeditò Croce? O perchè vi è un'affinità fra le leggi della natura e la struttura mentale degli individui, come pensa Kleimpeter? O perchè queste uniformità sono il risultato automatico della impostazione metodologica ordinata dallo studioso, cioè da lui comandata, come penserebbe l'Ed-dington?

Pareto non avrebbe risposto e non si sarebbe neanche poste tali questioni. Tanto meno spetta a noi il farlo.

A parte le cause, alle « uniformità » si perviene sia nel campo della fisica, sia in quello dell'economia e in qualunque altro. Esse rappresentano stazioni di sosta e rifugi nella ricerca scientifica.

La materia da elaborare è formata da epitomi e paradigmi. Essi sono come un resoconto tachigrafico (Mach) della realtà, dalla quale si è molto lontani: una quintessenza noologica di innumerevoli osservazioni.

Avendo il ricordo del comportamento concreto dei pochi casi che ci è possibile seguire con la logica e il linguaggio comuni, si tenta di introdurre, per astrazione, la combinazione più semplice, e se ne controlla la condotta. Si ha così l'*ipotesi*.

Da Tolomeo a Poincaré, a Duhem, allo stesso Pareto, sono preferite le ipotesi più semplici, quelle che risultano da un minimo di convenzioni e dalle quali si possano dedurre il massimo numero di fatti in accordo con l'esperienza. Le ipotesi vanno sostituite appena se ne scorgano di più semplici e di maggior rendimento nella scoperta delle verità sperimentali. Anche nella tecnica scientifica impera il presupposto del tornaconto.

Scrisse Pareto a Croce :

« Nelle scienze sperimentali la migliore ipotesi è semplicemente quella che meglio lega un maggior numero di fatti... Poscia vediamo cosa se ne deduce. Se quelle deduzioni combaciano coi fatti, l'ipotesi si accetta, temporaneamente s'intende, perchè noi nulla abbiamo di definitivo nè di assoluto. Se le deduzioni non combaciano con i fatti, la signora ipotesi può andare a farsi benedire » (*).

E prima a Walras (5 maggio 1892) :

« Ed ecco forse anche un punto sul quale differiamo. Io sono uno dei partigiani più convinti del metodo sperimentale. Non esiterei mai a modificare od anche abbandonare qualunque teoria che non potesse accordarsi con l'esperienza » (13).

La successione dell'ipotesi segue le successive approssimazioni alla realtà, pur sapendo che questa non si potrà mai integralmente raggiungere. Ma, così operando, si esplora di più il suo retrofondo. Mentre la semplice contemplazione della sua naturale unità porterebbe a grottesche fantasticherie : come, con dovizia, testimonia la cronistoria del pensiero scientifico nell'antichità e nel medio evo ⁽⁵⁾.

(4) V. PARETO, *Sul principio economico*, in « Giornale degli economisti », febbraio 1901, pp. 438-439.

A proposito de « La teoria dei prezzi » dei sigg. AUSPITZ e LIEBEN e le osservazioni del Prof. WALRAS, in « Giornale degli economisti », marzo 1892, p. 206 (*Scritti teorici*, op. cit., p. 20) aveva scritto : « Le ipotesi si debbono accettare o rigettare secondo la loro bontà intrinseca e non secondo che ci fanno più o meno comodo nei nostri calcoli. I fatti naturali non si piegano mica alle ipotesi che può piacere ad uno scienziato di immaginare. Sono invece le ipotesi che debbono piegarsi alla legge della natura ». Contrariamente a quanto pensava ARISTOTELE.

(5) DEMOCRITO sosteneva che lo spirito, per uscire dal corpo umano, bucase le narici. E un vecchio dottore della Sorbona osservando che le lampade sono mobili,

Lo studioso deve procedere nella ricerca dubbioso e in stato di allarme. Il suo cammino è sparso di trabochetti e botole. In se stesso è insidiato dal « sentimento », che deforma il ragionamento, creando dei presupposti che si vorrebbe che risultassero dimostrati come veri. E perchè così sia, anche in buona fede, la realtà viene preparata e truccata, secondo l'ufficio che le è assegnato.

La minaccia del sentimento è uno degli incubi del Pareto, e tutta la sua opera riecheggia del ritornello che lo sconsiglia. Come se l'ombra di Newton gli sussurrasse senza posa: « Fisico, guardati dalla metafisica! ».

L'altra insidia, ancora più sottile, è data da quella che il Wilbois, dandole un diverso significato, chiamò *l'estetica da laboratorio*. La creazione scientifica è anche creazione artistica. Una originale impostazione e dimostrazione di un fatto, specie se espresso con i simboli delle matematiche, acquista una sua personalità grafica, che può suscitare allo scienziato delle emozioni da artista. Si parla di « eleganza » dimostrativa. Questo estetismo fa indulgere, spesso, sui risultati pratici, più o meno aderenti alla realtà.

Pareto avvertì il pericolo a proposito di un presunto errore di Cournot:

« L'uso dei simboli algebrici trae in inganno alcune volte... perchè dà un'apparenza di rigore al ragionamento... Ma l'errore che devesi scansare è di credere che un ragionamento, il quale muove da incerte premesse, acquisti maggiore rigore solo perchè vi si usano simboli algebrici » (*).

Oppure può accadere che, il matematico, ad un certo punto, neglignendo la realtà, si lasci prendere dall'*esprit de finesse*, come lo chiamava Blaise Pascal, e il suo diventi un virtuosismo da tavoliuo, una *experientia literata*.

mentre le case da illuminare immobili, dimostrava che il lucente sole girava intorno alla terra, ferma come le case. Per tali esempi e per un maggior chiarimento e approfondimento delle nozioni richiamate basta consultare qualsiasi manuale di storia delle scienze, come i due volumi di FRANCESCO ALBERGAMO, *Storia della logica delle scienze esatte*, Bari, Laterza, 1947, e *Storia della logica delle scienze empiriche*, Bari, idem, 1952. Vedi anche LEON BRUNSCHVIGG, *Les étapes de la philosophie mathématique*, Paris, Alcan, III édit., 1929.

(6) VILFREDO PARETO, *Di un errore di Cournot nel trattare l'economia colia matematica*, in « Giornale degli economisti », gennaio 1892, p. 12. Nelle *Considerazioni sui principii fondamentali dell'economia pura*, in « Giornale degli economisti », giugno 1892, p. 501 segnala ancora: « La matematica, col pregio della deduzione, accoppia un grave svantaggio, ed è che alcune volte condizioni alle quali non si pensava entrano furtivamente nelle formule. E da ciò segue che la scienza pare poi dare risposte che non sono a tono colle domande ».

Ma, prima di Pareto, questi rischi li aveva isolati Wolfango Goethe (1749 - 1832), quando tratta della funzione ancillare della matematica, che, spesso, discioglie e annulla le idee, lasciandone le sigle come le pelli di certi rettili (7).

Nella preparazione culturale di Pareto non mancò l'interessamento ai problemi filologici, anche nel campo sperimentale, del genere di quelli discussi da un altro matematico ed economista, Giovanni Vailati (1863 - 1908) (8).

Ogni parola non è, come notava W. von Humboldt, un « totes Erzeugtes », un prodotto morto, ma una creazione viva, che suscita evocazioni eterogenee a seconda della sensibilità e della immaginazione di chi l'ascolta o la legge, ed è difficile intendersi, conferendovi ognuno un significato diverso (9).

Vi sono parole che, sembra, contengano uno spirito incoato: *valore*, *capitale*, *giusto prezzo*, *democrazia*, *libertà*, ecc.

Ne *Le nuove teorie economiche* (10) Pareto scrisse:

« *Valore*. Questo termine per molti ha un significato un poco mistico, indica un'entità misteriosa che come una divinità si sente e non si può definire. Inutile di aggiungere che quando poi si cerca cosa sia effettivamente, non si trova più di quello che si trovi Zeus nell'Olimpo ».

E a Guido Sensini (*Corrispondenza*, op. cit., nella lettera del 20 maggio 1906: « C'è, nel mondo, il mistero della incarnazione di Cristo, e c'è il mistero della incarnazione concreta del valore! »).

E quindi è indispensabile definire chiaramente il significato di ogni termine, per attenuare gli equivoci e costruire non sulla sabbia. E così fa il Pareto, con pazienza certosina: spesso sostituendo le voci incriminate con termini nuovi, dei quali precisa il senso: come già si è accennato in occasione della introduzione a Marx.

Con questo rifornimento metodologico e questa visione gnoseologica sperimentale, Pareto intraprende lo studio dell'economia classica, svin-

(7) W. JABLONSKI, *Goethe e le scienze naturali*, trad. it., Bari, Laterza, 1938.

(8) GIOVANNI VAILATI, *Gli strumenti della conoscenza*, con pref. di MARIO CALDERONI, Lanciano, Carabba, 1909: « Alcune osservazioni sulle questioni di parole nella storia della scienza e della cultura », pp. 8-125.

(9) DARCHINI SAUL, *Didattica del linguaggio*, Milano, 1914, Libreria Editrice Milanese, p. 5 e segg.

(10) V. PARETO, *Le nuove teorie economiche*, in « Giornale degli economisti », settembre 1901, p. 246. Vedi anche p. 236. A BENEDETTO CROCE, il 24 luglio 1900, scrisse: « Il termine *valore* corrisponde a sentimenti estremamente complessi nell'uomo », in « Giornale degli economisti », agosto, 1900, p. 149.

colandosi al più presto dalle metafisicherie in essa contenute e orientandosi, per affinità di pensiero, sulla pista Cournot-Walras.

« Non mi discostai subito dai maestri che mi avevano insegnato l'Economia più o meno metafisica che ancora ci regge, ed è solo ora che ho assolutamente respinto tutto ciò che non è rigorosamente sperimentale; il che non scema punto la riconoscenza che sento per coloro che mi insegnarono l'antica Economia, poichè senza l'antica non potevo procedere e giungere alla nuova » ⁽¹¹⁾.

Comincia da dilettante e si avvale — come si è detto — dell'amichevole pilotaggio di Pantaleoni (10) i cui *Principii*, secondo l'immagine di Eracrito, fra la tanta terra scavata, gli fecero scoprire il poco oro della verità. E lo riconoscerà sempre con gratitudine ⁽¹²⁾. Così anche per Walras (12).

Quali sono, secondo il Pareto, in questo periodo di rodaggio walrasiano, i *presupposti della vera (6) e nuova economia?*

Scrivendo le due lettere al Croce, Pareto ha cercato di riassumere, in forma piana, che cosa si deve intendere per economia pura.

Essa è una piccola parte del fenomeno economico, che studia « *deduttivamente* molte conseguenze da uno o da pochissimi principii ». Anche la meccanica *razionale* è una scienza *pura*. All'ipotesi edonistica, il Pareto ha sostituito il fatto materiale della scelta, in modo da potere collegare un numero maggiore di fenomeni. In essi vi sono quantità note ed incognite, dipendenti da certe condizioni che, matematicamente, si chia-

(11) V. PARETO, *Economia sperimentale*, in « Giornale degli economisti », luglio 1918, p. 7; *Scritti teorici*, op. cit., p. 579. Ne *Le nuove teorie economiche*, cit., lo riconferma: « La critica ora fatta dell'opera dell'economia non matematica non deve indurci a credere che tale opera sia stata inutile. Tutt'altro; è stata anzi, a suo tempo, utilissima, è stata la necessaria preparazione, senza la quale l'economia matematica non sarebbe stata possibile. Le formule dell'economia pura sono la traduzione in linguaggio algebrico di risultamenti ai quali già era giunta, almeno in parte, l'economia non-matematica; l'economia pura vi ha aggiunto una cosa di gran momento, cioè la considerazione sintetica di tutti quei risultamenti parziali e quindi ha ottenuta la prima e sin ora unica rappresentazione del fenomeno economico, come si presenta complessivamente », p. 246.

(12) V. PARETO, *Considerazioni sui principii fondamentali dell'economia politica pura*, in « Giornale degli economisti », maggio 1892, p. 409, in nota (*Scritti teorici*, p. 75): « I principii di economia pura del Prof. PANTALEONI (Firenze, 1889) sono assai notevoli per la lucidità con la quale espongono queste teorie. La lettura di quel libro ci ha suggerito molte fra le considerazioni che esponiamo in quest'articolo, e ci hanno fatto chiare assai idee che la lettura di altri scritti ci avevano lasciate oscure. E dobbiamo pure ringraziare quel nostro amico per molti suggerimenti che assai ci giovarono nel comporre questo scritto ». Cfr. anche *Il massimo di utilità dato dalla libera concorrenza*, in « Giornale degli economisti », luglio 1894, p. 58 (*Scritti teorici*, p. 286).

mano equazioni. Volendo determinare una certa quantità di incognite viene richiesta la medesima quantità di equazioni.

Fino a quando si tratta di una o due incognite e di una o due equazioni, la logica usuale può risolvere il problema. Ma, quando intervenissero centinaia di incognite e di equazioni, bisognerà ricorrere alla logica matematica, a meno che non si sia mostri d'ingegno o non si voglia girare l'ostacolo.

La base del sistema è formata dalle equazioni dell'equilibrio economico.

Pareto ricorda a Croce che vi è stato qualche economista che « si è sentito ferito da quel vocabolo di *pura*, quasiché si volesse sollevare la nuova scienza a maggiore dignità dell'antica ed *impura* economia. Non albergano in noi disegni cotanto perfidi... ».

Le nuove teorie economiche, nel 1900, quando Pareto scriveva gli *appunti* ⁽¹³⁾, erano nella fase iniziale: ed egli era il primo a riconoscerlo:

« L'Economia pura è ben lungi dall'aver ricavato tutte le conseguenze che si possono trarre da quelle equazioni fondamentali. Al contrario, si può dire che ha bensì trovato lo strumento per le sue ricerche ma che appena, appena lo ha adoperato: c'è quasi tutto da fare per quella via, per la quale dovrebbero mettersi gli economisti che veramente vogliono fare progredire la scienza... I giovani economisti hanno dinanzi a loro un campo largamente aperto di fecondi studi ».

Avvalendosi dello strumento matematico che, secondo l'Hilbert, fa da mediatore fra teoria e pratica, fra pensiero e azione ⁽¹⁴⁾, (7), (9), (13), (34), Pareto addita ai giovani la fecondità metodologica dell'accostamento del sistema economico al sistema della meccanica razionale, cominciando a considerare i prezzi come incognite ausiliarie per risolvere le equazioni dell'equilibrio economico: « una analogia molto notevole ci fa vedere che essi sono introdotti in quelle equazioni come le tensioni dei legami nelle equazioni dell'equilibrio meccanico » ⁽¹⁵⁾.

Pareto non nasconde le difficoltà che si oppongono a chi voglia essere in grado di seguire, e far progredire, questo metodo matematico, nell'analisi e nella sintesi del fenomeno economico, ma che è quello che riesce a dare

(13) V. PARETO, *Le nuove economie economiche. Appunti*, op. cit., pp. 242 e 252 (*Scritti teorici*, pp. 448 e 458).

(14) ELIO BALDACCI, *Del metodo nella scienza*, Milano, 1947, Bompiani, p. 39.

(15) Per i successivi sviluppi di questo avvicinamento cfr. FELICE VINCI, *Manuale di economia, Parte generale*, Milano, 1958, Cisalpino, cap. VII, « Le analogie e una pretesa meccanica economica ». PARETO ne prevede, fin da principio, l'esito felice: lettera (20) da Parigi, del novembre 1892.

una maggior conoscenza della realtà, purgata dai detriti sentimentali e di parte, sia pure sempre approssimativamente.

E' interessante il quadro che egli fa di coloro che seguono altre vie :

« Ci è ben noto che vi sono molti economisti i quali non si curano di tante approssimazioni. Essi con poche parole sanno risolvere ogni più difficile problema economico. Alcuni se la cavano con una barzelletta, altri col ficcare in qualche frase l'aggettivo « storico » : poichè è noto che ove è tale parola, ivi è sempre ragione evidente, onde solo di compassione è degno chi non se ne appaga. Altri, infine, imitando quella buona lana della volpe che, per aver perduto la coda voleva che i compagni se la mozzassero, sentenziano che poichè essi non intendono la matematica deve questa essere inutile per l'economia politica. Ma giacchè, per dire il vero, di poche cose costoro s'intendono, di poche altresì è lecito alla disgraziata economia di giovare. A noi piace altra via; e nelle molte cose che ignoriamo stimiamo dovere ricorrere a coloro che ne hanno certezza. Per esempio, poichè non sappiamo il cinese non diciamo essere inutile la storia della carta moneta nella Cina, ma tale storia studiamo nelle opere di alcuni autori inglesi che ne scrissero ottimamente. Con ciò non vogliamo menomamente biasimare quelle arché dell'umano sapere, quei mostri di dottrina, quegli elefanti intellettuali che ora rammentammo. Solo, poichè il sommo Giove a noi cotanto benigno non volse lo sguardo, umilmente chiediamo per uso e consumo nostro, e dei nostri compagni di sventura, ci sia lecito di faticosamente arrampicarci per scorgere almeno da lontano le eccelse cime ove posano quei valenti, illustri e benemeriti uomini. Simile via alpestre già fu tenuta, e seguita a tenersi, in tutte le scienze naturali. O non potrebbe darsi il caso che avesse ugualmente a giovare alla scienza economica? ».

Così scriveva nel 1894, sorretto dai consigli di Maffeo Pantaleoni e di Enrico Barone ⁽¹⁶⁾.

Dopo aver impostata la questione metodologica, possiamo inquadrare tutta la materia economica del carteggio, ancora da considerare, nei tre interventi di Pareto, in difesa delle teorie del maestro — non tanto per

(16) V. PARETO, *Il massimo di utilità dato dalla libera concorrenza*, in « Giornale degli economisti », luglio 1894, pp. 57-58.

Nel *Manuale* (p. 118), riprende le immagini: « Pari difficoltà si incontrano nello studio dell'economia politica. Gli economisti etici, con grande prosopopea, discorrono a caso di ciò che non intendono. Altri, per ricoprire tale ignoranza, si gonfia le gote, e trionfo come un pavone fa sapere al pubblico che segue il « metodo storico ». Altri discorre del « metodo matematico » e lo giudica, lo condanna, lo distrugge; ma ne ha tanta conoscenza quanto un ateniese contemporaneo di Pericle poteva averne della lingua cinese ».

cavalleria quanto perchè così aveva un motivo immediato e vivo per manifestare le proprie vedute scientifiche — contro: a) Auspitz e Lieben; b) F. Y. Edgeworth; c) J. Bertrand.

Concluderemo cercando di sintetizzare quanto Pareto ha beneficiato dall'asse ereditario di Walras: sempre nel campo dell'economia pura.

a) Mentre il Pareto raccoglieva il materiale preparatorio per gli articoli sui principii fondamentali dell'economia, sollecitando anche i suggerimenti e gli scritti editi e ancora inediti di Walras (7), (8), (12), destinati, in un primo tempo, al « Monde économique » (6) e pubblicati poi, come si è visto, sul « Giornale degli economisti », viene informato dal maestro che, nella « Revue d'économie politique » (nov. dic., 1890), due economisti di lingua tedesca, Riccardo Lieben e Rodolfo Auspitz, autori, fra l'altro, di un volume di ricerche sulla teoria dei prezzi ⁽¹⁷⁾, criticavano le teorie di Walras, richiamando un suo saggio apparso sulla stessa rivista francese (fasc. maggio-giugno, 1890), e dimostrando, sia pure con il metodo matematico, certi vantaggi del protezionismo. Per il Pareto, di quel periodo, non si poteva essere più iconoclasti di così.

Egli si offre, subito, con veemenza, a difesa delle idee del maestro, cioè del suo *tabù*.

Prima di esaminare il testo dell'intervento ufficiale, sentiamo quanto scrive, in proposito, a Walras:

« Sapreste dirmi se i sigg. Auspitz e Lieben hanno risposto alle vostre osservazioni sulla loro teoria dei prezzi, che mi sembrano giustissime? Vorrei tener conto di *questa risposta* prima di pubblicare l'articolo che preparo. Credo che *le vostre osservazioni* possano servire a far vedere in parte l'errore di questi signori che pretendono che la protezione è un vantaggio (sez. 80-82). Questo, secondo me, è assolutamente falso » (9).

(17) AUSPITZ RUDOLF und RICHARD LIEBEN, *Untersuchungen über die Theorie des Preises*, Leipzig, Verlag von Duncker et Humblot, 1889, pp. XXVI-555. In un successivo articolo sui principii dell'economia, PARETO, ricordando questo volume scrive: « L'ottimo libro dei sigg. AUSPITZ e LIEBEN sulla teoria dei prezzi, mostra come le teorie dell'economia matematica possano, praticamente usarsi nello studio dei prezzi ». (*Giorn. degli econ.*, maggio 1892, in nota).

Nel 1914 è uscita la traduzione francese, a cura di LOUIS SURET, presso la casa editr. Giard e Brière in due volumetti, uno del testo e l'altro dei grafici. R. LIEBEN, ricordando la prematura morte del collaboratore, riconosce, nella prefazione, che « PARETO ha trattato senza dubbio il problema del prezzo più in generale », Vienna, 1912.

L'articolo di L. WALRAS, del 1890, ricordato in seguito, è stato incluso, come seconda appendice, nella IV ediz. def. dei suoi *Elements d'économie politique pure* (1900), pp. 483-487.

E se la prende anche contro la matematica, se dovesse confermare simili ripugnanti eresie.

Appena ha la risposta scrive :

« Non faccio che esaminare la risposta del sig. Auspitz. Mi sembra che essa lasci in piedi molte vostre obiezioni. Ma io mi riservo di studiare più a fondo questa questione che mi sembra molto importante » (10).

L'articolo è già pronto, ne corregge le prime bozze, e, sperando che il Walras comprenda l'italiano (altrimenti ne farà un sunto in francese), gli promette di sottoporgli le seconde bozze (11) prima che si stampi — per « un gentile dovere verso voi » (12). E non sa nascondere il fastidio che gli procura una sua certa arrendevolezza contro quei critici :

« Non ho ben compreso perchè voi concedete ai sigg. Auspitz e Lieben che le vostre formule implichino che le spese fisse debbano essere assimilate alle spese proporzionali di produzione. Mi sembra che le vostre formule si prestino perfettamente a tener conto anche delle spese fisse, ed è questa una delle cose che cerco di far vedere nel mio articolo » (12).

« Secondo il mio punto di vista, quello ch'è decisivo in favore della vostra teoria e contrario a quella dei sigg. Auspitz e Lieben, è che nei casi, come quello del commercio internazionale, la vostra si accorda con i fatti e quella di questi signori non vi si accorda » (13).

Epistolarmente la controversia è chiusa, ma si riapre sul « Giornale degli economisti » (18).

Pareto avverte che gli autori, nella loro teoria, adoperano curve che egli designa della *domanda* e dell'*offerta*, « senza volere con questi nomi pregiudicare alcuna delle quistioni che sono sorte » e, in nota, aggiunge che si tratta di « curve di *utilità* ». Ma il pregiudizio si consumò lo stesso, tanto che il nostro autore, su invito della parte avversa, ha dovuto rettificare che quelle curve « solo per intenderci furono da me denominate *curve di domanda e di offerta*, sono per il sig. Lieben curve di *utilità* e di *costo*, spettando il primo nome solo alle loro derivate » (19) e non alle curve originarie.

Per il Pareto la teoria degli autori tedeschi è incompleta ed egli mira a integrarla, innanzi tutto perchè, come aveva osservato Walras, essi con-

(18) V. PARETO, *La teoria dei prezzi dei signori Auspitz e Lieben e le osservazioni del Prof. Walras*, in « Giornale degli economisti », marzo, 1892, pp. 201-239; *Scritti teorici*, cit., pp. 15-53.

(19) V. PARETO, *Ancora della « Theorie des Preises » dei signori Auspitz e Lieben*, in « Giornale degli economisti », agosto-settembre, 1892, p. 168; *Scritti teorici*, op. cit., p. 154.

siderano l'influenza dei dazi sul prezzo di un solo bene, senza badare alle variazioni dei prezzi di tutte le merci considerate e dei prezzi dei fattori della produzione, che sono fra loro interdipendenti. Sono anche diversi i punti di vista: Walras tende a isolare teoremi di scienza pura, Auspitz e Lieben vogliono giungere a conclusioni pratiche, cercando di rappresentarle « con qualche linea ».

L'indagine paretiana procede per approssimazioni: immagina due mercati comunicanti soltanto per due merci, poi anche per il numerario; e quindi con uno e più fattori di produzione, con la costanza e variazione del grado finale di utilità della moneta quando mutino le condizioni del problema.

A un certo punto il nostro autore si accorge che la dimostrazione matematica, per quanto corrispondente ai « fatti della natura », si complica:

« Certo che il ragionamento non corre piano e spedito; e anche in questo caso, che ci studiammo di ridurre semplice quanto era possibile, nel vedere le formule allungarsi come serpenti, e più ancora al pensare a quelle che ci rimane da scrivere, e non vediamo come restringerle in più brevi termini, ci assale il dubbio se saremo tanto fortunati di trovare un solo lettore, che abbia la pazienza di seguirci fin qui, ed abbia poi quella ancora maggiore di proseguire. Ma chi voglia esaminare coscienziosamente un sistema occorre si provveda di pazienza, e diligentemente lo studi nei particolari ».

La conclusione è, come era da attendersi, che è falso credere che l'aumento del prezzo, causato dal dazio pagato dai consumatori, sia un guadagno per i produttori nazionali. Lo sarà, se mai, per i signorotti della classe al potere.

E, fin da allora (marzo 1892), spunta la gemma che fiorirà in pieno, come si è visto, nella *Sociologia* (1916):

« Si sa che i governi moderni, salvo poche lodevoli eccezioni, più hanno quattrini e più ne spendono, e *le loro spese non sono limitate dai bisogni, bensì dalla pazienza dei sudditi* ».

Non saranno le dimostrazioni matematiche a convincerlo della tesi contraria. Egli conosceva i trucchi del mestiere ⁽²⁰⁾.

(20) V. PARETO, *Considerazioni sui principii fondamentali dell'economia politica pura*, in « Giornale degli economisti », ottobre, 1893, pp. 302-303; *Scritti teorici*, op. cit., pp. 216-217: « Per parte nostra accettiamo, e reputiamo giovevole, l'uso della matematica nella economia politica, ma non possiamo certo consentire in tutte le conseguenze che piaccia ad alcuni scienziati di trarne, muovendo da premesse che non ci persuadono. Ed in molti casi è alla stessa matematica che chiediamo di farci palese

Solo c'è da chiedersi cosa sarebbe cambiato se il Pareto fosse stato protezionista e i sigg. Auspitz e Lieben liberisti?

b) E poichè siamo in tema di sforzature metodologiche e di critiche, richiāmiamo l'altro intervento di Pareto in favore di Walras e di se stesso, contro l'economista irlandese Francis Ysidro Edgeworth (1845-1926), menzionato nel carteggio.

Siamo nell'agosto 1893. Pareto ha ottenuto la cattedra a Losanna, al posto di Walras, e si è già verificato qualche screzio, fra i due, per diversità di vedute scientifiche, subito superato anche per l'atteggiamento un po' mortificato dell'esuberante discepolo.

Pareto riceve una lettera da Edgeworth, professore, dal 1891, nell'Università di Oxford, appena leggibile per la pessima scrittura, con un inchiostro rossastro e su carta trasparente (35) :

« Mi sembra che il Prof. Edgeworth ritorni sulla questione della curva dell'utilità e della curva dei prezzi. Non concepisco affatto come una tale questione possa esistere fra persone che conoscono le matematiche, e io persisto nel credere che su questo argomento voi avete interamente ragione ».

Quale era l'argomento di Walras al quale Pareto aderiva? Si può dedurre dal testo di una lettera, del 14 febbraio 1890, che il Walras scrisse, a un certo sig. Perozzo, che gli suggeriva altre formule matematiche per le sue teorie :

« Sono stato particolarmente impressionato da una cosa, e cioè che gli economisti che sono mediocri matematici, come Jevons, hanno prodotto

l'errore. Così operammo per la proposizione, che dicevasi dimostrata dal COURNOT, dell'utilità della protezione doganale e per altra simile dei signori AUSPITZ e LIEBEN. Quando alcuno sorge ad asserire, che la nuova economia politica dimostra matematicamente che giova l'inframmettersi dello « Stato » nelle faccende economiche del paese, rispondiamo che in tale proposizione le parole sono tratte fuori del naturale significato; e chiediamo di *vedere la faccia di quelle belle equazioni*, che portano a conseguenze tanto straordinarie, e per noi nuovissime ».

Poi cita OMERO e un distico di ESiodo (« *Viene il fragore della giustizia trascinata da uomini divoratori-di-doni, che perverse sentenze profferiscono* ») e continua: « E a chi non piacesse il greco, diremo in lingua volgare che, ad esempio, *non c'è matematica che sia tanto da ricoprire il turpe operare di governanti* che della podestà a loro concessa dalla legge sulle banche di emissione si valsero per estorcere denari per gli amici, pei partigiani, per corrompere gli elettori, e persino per feste... E perciò i popoli che a cotale genia non tolgono podestà di male fare, non più saggiamente operano di chi ai lupi desse in custodia l'armento ». E' ancora nello stile di FRANCESCO FERRARA.

una eccellente teoria economica, mentre, alcuni matematici, che hanno una inadeguata conoscenza di economia, come Edgeworth, Auspitz e Lieben, dicono molte sciocchezze » ⁽²¹⁾.

Il che è naturale. Inconsapevolmente, il vero conoscitore delle teorie economiche, articola il suo modesto linguaggio formalistico, simbolico, cioè matematico, in modo più aderente alla sua visione realistica. Il virtuoso della strumentazione matematica, invece, che abbia una difettosa piattaforma economica, pitagoreggia nel vuoto e deforma le conclusioni.

Pareto continua (35) :

« Il Prof. Edgeworth, tratta anche, mi sembra, un'altra questione: quella della imperfezione della concorrenza. Ammetto perfettamente che possa esistere. Voi avete trattato il caso limite della concorrenza perfetta; è il più importante. Ma nulla impedisce di prendere in considerazione gli ostacoli alla concorrenza. Dopo averne preso visione, vi sarei obbligato di rinviarmi la lettera del sig. Edgeworth. Non ho letto l'articolo del quale parla ».

Nella successiva (36) :

« Il Sig. Edgeworth mi ha inviato il numero della « Revue d'économie politique », che contiene il suo articolo. Ora comprendo meglio la questione. Non posso occuparmene adesso, poichè devo terminare di preparare il mio corso; ma appena avrò un momento di tempo cercherò di rendermi conto della cosa ».

Nei suoi principii fondamentali dell'economia pura, Pareto richiama spesso il volumetto *Mathematical psychics* ⁽²²⁾ di Edgeworth, che « ha saputo esporre nel modo più generale, e col rigore matematico la nuova teoria, e qualunque modificazione vi arrechi il tempo sarà sempre degno di attento studio » ⁽²³⁾.

Lo stile cambia, come si è già visto dai brani delle lettere, quando « il dotto professore inglese » critica l'opera del maestro e, in seguito, la sua.

(21) W. JAFFÉ, *Unpublished papers and letters of Léon Walras*, op. cit., p. 201.

(22) F. Y. EDGEWORTH, *Mathematical psychis. An essay on the application of mathematics to the moral sciences*, London, C. Kegan Paul, 1881. Ripubblicato, nel 1932, nella collezione della « London School of Economics and Political Science » dell'università di Londra. Tradotta in italiano da VALENTINO DOMINEDÒ (vedi nota alla fine). Nuova collana di economisti stranieri e italiani, Torino, 1937, Utet. vol. IV.

(23) V. PARETO, *Considerazioni sui principii fondamentali*, ecc., op. cit., maggio 1892, p. 409.

Nel settembre 1889, l'Edgeworth aveva pubblicato, nella rivista britannica *Nature* un saggio, *The mathematical theory of political economy*, ove disapprovava alcune concezioni quantitative degli *Éléments* di Walras. E lo stesso contenuto aveva un discorso d'apertura, pronunciato dall'autore, alla riunione dell'Associazione britannica per il progresso delle scienze, nello stesso mese.

In occasione di una recensione alla seconda edizione degli *Éléments* di Walras, ne prende le difese un suo corrispondente, il matematico e demografo Ladislao Bortkiewicz⁽²⁴⁾ che lamenta il rimprovero fatto all'amico di passare dal punto di vista statico a quello dinamico, nel senso attribuito a questi termini dal Jevons e di non avergli conferito sufficiente giustizia.

Ed è col pretesto di rispondere al Bortkiewicz che Edgeworth scrive l'articolo⁽²⁵⁾ che, poi, invia a Pareto⁽³⁶⁾ e nel quale comincia, come si usa nelle critiche, a elogiare Walras radunando i suoi inconsapevoli compagni e rivali di lavoro che, prima di lui, erano arrivati al suo principio d'intensità dell'ultimo bisogno soddisfatto⁽²⁶⁾.

Dopo il giovane russo è il Pareto che, questa volta, prende le difese del maestro, ma con diverse armi.

(24) *Revue d'économie politique*, 1890, pp. 80-86.

(25) EDGEWORTH F. Y., *La théorie mathématique de l'offre e de la demande et le coût de production*, in « *Revue d'économie politique* », anno V, 1891, pp. 10-28. Paragona la posizione del BORTKIEWICZ a quella « d'un credente che si attacca all'ispirazione letterale e si trova confuso per la scoperta dei passaggi contrastanti nei suoi santi libri ».

BORTKIEWICZ, in quel momento, aveva appena 23 anni. Partito dalla Russia e stabilitosi in Germania scrisse importanti saggi sulla legge dei piccoli numeri (1898), sulla durata media della vita (1893), sulla demografia (1919), sull'interesse e la rendita.

Nel suddetto articolo l'EDGEWORTH richiama il cap. III dei *Principii di economia pura* di M. PANTALEONI, al paragr. 7 « Dell'influenza del costo sulla ragione di scambio in condizione di libera concorrenza. Teoremi di RICARDO e MARSHALL. Equilibrio stabile e instabile dell'indice quantitativo ».

(26) GOSSEN (1954), la cui opera è stata tradotta in francese da WALRAS e dall'amico CHARLES SECRETAN, come racconta nella pref. agli *Études d'écon. sociale*. (Questa traduzione è tuttora inedita. L'unica traduzione disponibile, dove migliora notevolmente anche la leggibilità rispetto all'originale tedesco, è quella di TULLIO BAGIOTTI, col titolo *Sviluppo delle leggi del commercio umano*, Padova, Cedam, 1950), JEVONS (1871), Menger (1872), WALRAS (1874): l'opera del GOSSEN è stata fatta conoscere a JEVONS, nel 1879, da ADAMSON, suo successore alla cattedra dell'Università di Owens. Ma, PANTALEONI, nei *Principii* (1931, nota pp. 105-108) fa risalire il detto principio ai matematici BERNOULLI, BUFFON, LAPLACE, ecc. perchè insito nei problemi della « speranza morale » che si analizzerà a proposito dell'intervento di J. BERTRAND. Cfr. G. PIROU, *L'utilité marginale*, Edit. Domat, Montchrestien, sec. ed., Parigi, 1938.

Riepiloga i tre ordini di equazioni walrassiane : quelle dell'equilibrio commerciale del mercato, quelle della tendenza al maggior guadagno, e quelle che esprimono che la « quantità dei servizi chiesti sul mercato è uguale alla quantità che occorre per ottenere i prodotti » (27). Così si ha una sintesi del fenomeno economico.

Dice di non comprendere le obiezioni che l'Edgeworth fa alle formule del primo ordine e poi parte da solo nell'indagine, lasciando indietro l'uno e l'altro, anzi segnalando le debolezze metafisiche del suo difeso e pervenendo a originali chiarimenti sulla teoria quantitativa della moneta, sui rapporti fra debiti con l'estero e il cambio, che utilizza per sfogarsi contro gli errori della politica economica italiana del tempo.

In una successiva ripresa Pareto risponde a Edgeworth sulle sue osservazioni circa i coefficienti di produzione che Walras aveva considerato costanti insieme ai prezzi dei beni barattati per ottenere il massimo di utilità in regime di libera concorrenza. Anche in questa occasione (28) la tesi walrassiana gli serve come spunto per sviluppare il suo pensiero, usufruendo del prezioso strumento matematico, con qualche fioretto politico : i coefficienti di fabbricazione in parte sono determinati dalla libera concorrenza (29), e altri in modo da « favorire i furti di certi parassiti, altri ancora per soddisfare la vanità della classe governante ».

Ma l'economista irlandese si compiaceva di scoprire le falle del sistema del Walras, mentre avrebbe voluto rimanere solidale con Pareto.

Nel gennaio del 1895, Pareto, essendo indisposto, invia a Walras una lettera ricevuta da Edgeworth (47), scusandosi di non potergliela portare di persona e, nel giugno successivo, gliene spedisce un'altra, insieme ad una *nota* ricevuta (48) :

« Gli ho detto che preferirei non vedere le bozze del suo articolo, poichè voglio essere libero per far notare gli errori che commette. Fra l'altro gli farò di nuovo osservare che voi avete considerato i coefficienti

(27) V. PARETO, *Teoria matematica dei cambi forestieri*, in « Giorn. dell'econ. », febbraio 1894, pp. 142-175 (*Scritti teorici*, cit., pp. 244-275).

(28) V. PARETO, *Il massimo di utilità dato dalla libera concorrenza*, in « Giorn. dell'econ. », luglio, 1894, pp. 48-66. (*Scritti teorici*, cit., p. 267-294).

(29) Nel carteggio, le lettere (43) e (44) sono dedicate a chiarire il concetto di coefficienti di fabbricazione costanti e variabili, riassumendo quanto è dimostrato nello scritto sopracitato. Nel *Cours* (ed. cit.) li definisce : « le quantità costanti o variabili dei servizi produttivi ch'è necessario impiegare per ottenere una unità di prodotto », pp. 59-60. Del vol. II cfr. i paragr. 717-733. GIOVANNI DEMARIA, nella introduzione agli *Scritti teorici* di PARETO (op. cit., pp. XX-XXI) attribuisce una grande importanza alla teoria della variabilità dei coefficienti di fabbricazione, anche dal punto di vista della politica economica.

di fabbricazione *anche* come variabili. Se avete osservazioni da fare a proposito del lavoro di Edgeworth mi saranno utilissime per la mia risposta. A meno che non preferiate rispondere direttamente. E in questo caso sapete che il « *Giornale degli economisti* » sarà sempre molto felice di pubblicare un vostro articolo ».

Nella lettera di Edgeworth, che il Pareto non ha potuto consegnare personalmente (47), l'avrà informato di un suo articolo sugli scambi internazionali ⁽³⁰⁾, nel quale richiama il saggio sulla teoria dei cambi forestieri.

Il nostro autore risponde alle « considerazioni molto ingegnose », sviluppando la teoria del commercio internazionale, prima appena accennata ⁽³¹⁾, cominciando, per comodità di lavoro, a dividere il fenomeno in due parti: la produzione delle merci e quella dei capitali e distinguendo il risparmio dal capitale. Edgeworth considera casi particolari (256), mentre Pareto cerca di isolare le « proprietà generali, comuni a quei casi », le *uniformità*, dirà più tardi. E vi riesce — anche se si accorge di una certa complessità nella dimostrazione che, però, spera che verrà semplificata in seguito — sempre ramificando dal tronco delle condizioni dell'equilibrio economico.

Il contenuto dell'altra lettera (48) doveva riferirsi alle note supplementari a un suo articolo precedente ⁽³²⁾.

Pareto scrive *La curva delle entrate* ⁽³³⁾ e una postilla alla risposta di Edgeworth azionando il suo vero temperamento, cioè rendendo vivace e sarcastica la sua prosa, dato che sente svisato il suo pensiero.

Edgeworth fa intendere che Pareto abbia ricalcato una formula « del non mai abbastanza lodato Prof. Pearson » :

« Ma questa stessa osservazione è fatta con arte fina per far credere che le formule riguardano la stessa cosa, mentre riguardano cose interamente diverse ».

La contesa s'innalza sul campo dell'alta matematica e astronomia. Il Pareto ritorce i rilievi :

(30) F. Y. EDGEWORTH, *The theory of international values*, in « *The Economic Journal* », vol. IV, 1894, pp. 35-50, 424-443, 606-638 (pubblicato in tre numeri della rivista).

(31) V. PARETO, *Teoria matematica del commercio internazionale*, in « *Giorn. degli econ.* », aprile 1895, pp. 476-498 (*Scritti teorici*, pp. 306-328).

(32) F. Y. EDGEWORTH, *Statistics of unprogressive communities*, in « *Journal of the royal statistical society* », vol. LIX, giugno, 1896, e note supplementari alle statistiche, settembre 1896, pp. 533-539.

(33) V. PARETO, *La curva delle entrate e le osservazioni del Prof. Edgeworth*, in « *Giorn. degli econ.* », novembre 1896, pp. 439-448 (*Scritti teorici*, pp. 343-352).

« Ha voluto forse dire, in generale, ch'è lecito alle ordinate, cioè alle derivate, di diventare infinite e che ciò non è lecito agli integrali? Il perchè le signore ordinate abbiano da avere quel privilegio in confronto dei signori integrali non sappiamo. Che sia per cortesia pel bel sesso?... sicchè se è colpa negli illustrissimi signori integrali di diventare infiniti, tale colpa è intera della formula (4) del prof. Edgeworth. E poi perchè cambia sesso alla mia formula, e da ordinata, me la fa diventare integrale? ».

Conclude dicendo che « i più sottili sofismi non possono prevalere contro i fatti. Quando il Prof. Edgeworth vorrà tornare allo studio oggettivo dei quesiti farà certo progredire la scienza e ci darà nuova e gradita occasione di salutarlo come nostro maestro ».

Il direttore dell'*Economic Journal* invia un articolo al *Giornale degli economisti* ⁽³⁴⁾, dimostrando la stima che ha per l'economista genovese che, spinto dal « preconetto di essere il convenuto, là dove in realtà egli era stato chiamato come testimone tra me ed un altro, egli non interloquisce a tono e fraintende le tesi più semplici ». E accusa il ... testimone di aver ignorato l'*elenchus* e di avere espresso una « recriminazione personale » invece di « un giudizio scientifico ».

Pareto risponde con una breve nota che comincia: « Dove andate? Vendo pesci ». Perchè il suo interlocutore, invece di rispondere sull'argomento, va a pescare ... la curva delle probabilità. E sostiene che « una entrata dalla quale si toglie qualche cosa non è un'entrata *totale*. Altro che « *ignoratio elenchi* », qui c'è l'ignoranza del vocabolario! » ⁽³⁵⁾.

I rapporti fra i due studiosi sono stati improntati al reciproco rispetto dell'opera svolta, ma Pareto, sotto sotto, mal sopportava il pavoneggiare dello strumento matematico, spesso a vuoto, dell'altro.

Vi sentiva una cerebrale « estetica da laboratorio » e un « esprit de finesse »: con le relative insidie, come si è accennato nella parte metodologica generale:

« L'uso di questo metodo (matematico) sia analitico o geometrico non deve mai essere disgiunto da grandissima cautela, e quanto più si allunga la catena delle deduzioni, quanto più il ragionamento accenna a divenire quasi un'operazione meccanica, come accade con l'uso dei

Si veda anche il seguito, fuori polemica, *Aggiunta allo studio sulla curva delle entrate*, in « Giorn. degli econom. », gennaio 1897, pp. 15-26 (*Scritti teorici*, pp. 353-364).

(34) F. Y. EDGEWORTH, *La curva delle entrate e la curva di probabilità*, in « Giorn. degli econ. », marzo 1897, pp. 215-218.

(35) V. PARETO, *Ultima risposta al prof. Edgeworth*, in « Giorn. degli econom. », marzo 1897, pp. 219-220.

simboli algebrici, tanto maggiori divengono le probabilità di errori, che provengono dall'incertezza delle premesse. Quando ragioniamo con la logica usuale, mano mano che da una proposizione passiamo ad un'altra, possiamo esaminarla, e se ci pare contrastare coi concetti che abbiamo in conto di veri, ci fermiamo, e decidiamo se questi sono da modificarsi o quella è da rigettarsi. Ma l'uso del metodo matematico, maggiormente dell'algebrico, meno del geometrico, ci toglie di ciò fare. Le proposizioni intermedie sfuggono alla nostra percezione, conosciamo solo le estreme. Possiamo asserire che a rigore di logica l'una segue dall'altra, ma non sappiamo se strada facendo non ci siamo troppo allontanati dalla realtà » (36).

E proprio sull'Edgeworth ribadisce :

« Ma ci vorrà pure concedere, oltre alla didattica ed all'opera che intende a far noto ai più le teorie scientifiche, vi sia anche luogo all'opera di ricercare la verità senza altre cure accessorie. E per chi batte tale via preme poco usare poche o molte formule, purchè raggiunga l'intento » (37).

Secondo un'immagine cara all'economista e statistico irlandese, l'indagatore è come lo scalatore di ardue montagne. Egli conosceva alla perfezione la tecnica dello scalatore, ma rare volte, dalle altezze raggiunte, ha potuto scoprire panorami prima ignoti.

La sua opera induce ad ammirare l'abilità dell'alpinista più dell'importanza delle vette raggiunte.

Prova ne sia che, il suo concetto delle *curve di indifferenza*, assunto a strumento di lavoro dal Pareto, ha superato la carica di lancio da lui impressagli, oltre ogni sua intenzione (38).

(36) V. PARETO, *Considerazioni sui principii fondamentali dell'economia politica pura*, in « Scritti teorici », op. cit., p. 65.

(37) V. PARETO, *Teoria matematica del commercio internazionale*, in « Scritti teorici », cit., p. 327.

(38) GUSTAVO DEL VECCHIO, *F. Y. Edgeworth e le nuove teorie economiche*, in « Annali di economia », Università Bocconi, Milano, 1932.

Secondo R. D'ADDARIO, l'infondata osservazione dell'EDGEWORTH al PARETO fu provocata da un malinteso, ma la polemica fu feconda di risultati, perchè, l'EDGEWORTH, in quella occasione, intuì « il metodo di traslazione e preconizzò quanto doveva avverarsi sette anni dopo per merito dell'astronomo KAPTEYN »; e, per il PARETO, la nota 2, al paragr. 962, nel vol. II, del *Cours* (1897), nella quale si chiede « quale legge di eterogeneità degli individui supponga la forma che abbiamo scoperto per la curva dei redditi » sia stata il frutto di meditazione di alcuni problemi, presentati dall'EDGEWORTH, nel settembre 1896, nelle *Supplementary notes on statistics* (Cfr. R. D'ADDARIO, *Ricerche*

c) Un terzo, ed ultimo intervento, rispetto al carteggio, sempre in difesa di Walras, si ha contro il matematico Giuseppe Bertrand.

Nella lettera dell'agosto 1893, Pareto considera (34):

« E' così che mi è stato molto penoso di dover lottare contro uno dei miei maestri in scienze matematiche, il sig. Bertrand. Ma, siccome mi è sembrato che fosse stato ingiusto verso voi, e che criticava il vostro libro senza averlo letto, glielo ho detto francamente sul *Giornale degli economisti*, con tutto il rispetto dovuto a persona che, in fatto di matematiche pure, è enormemente al di sopra di me ».

Il Bertrand è tirato in causa a proposito della quarta puntata delle sue *Considerazioni sui principii*, ecc. e, precisamente, trattando delle proprietà dei gradi finali di utilità, nel teorema di Daniele Bernouilli.

Di questo teorema ne aveva accennato al maestro in un poscritto della lettera del dicembre 1892:

« Nel numero del *Giornale degli economisti*, che apparirà alla fine di questo mese, troverete un articolo, che continua la serie che ho cominciato, e ove tratto del principio di Bernouilli in rapporto con le teorie dell'Economia pura » (22).

Daniele Bernouilli (1700-1782), allievo di Newton, fondatore dell'idrodinamica, sviluppò il calcolo delle probabilità, « arte del congetturare », iniziato originalmente dallo zio Giacobbe (1654-1705), specie nelle sue applicazioni alla statistica.

Pareto, come si può vedere nelle prime lettere a Walras, non era molto convinto del concetto di « grado finale di utilità », mentre lo era sulla fecondità dell'applicazione della matematica all'economia:

« Ho al contrario molti dubbi riguardo alla teoria del grado finale di utilità come la presentano gli autori tedeschi. Nel vostro trattato voi avete evitato di precisare troppo la natura di questo grado finale di utilità, ed avete fatto molto bene, secondo me. Non ho da fare obiezioni sulla vostra maniera di esporre la questione. Ne ho molte quando mi si presenta il grado finale di utilità come identico con il bisogno dell'ultima porzione infinitesimale consumata » (7).

sulla curva dei redditi, in « Vilfredo Pareto, l'economista e il sociologo », op. cit., p. 229).

Ma, da parte dell'EDGEWORTH non è rimasta alcuna ombra, tanto che, in occasione del giubileo celebrato dall'università di Losanna, in onore di WALRAS, il 10 giugno 1909, ha scritto a PARETO, dolente di non potere partecipare alla cerimonia che esaltava il « fondateur de l'Ecole de Lausanne que vous-même représentez si dignement » Cfr. *Jubilé Walras*, Lausanne, 1909, Imprimeries réunies, p. 45.

Più ancora lo rende perplesso il principio dell'utilità finale della moneta, sul quale cerca di trovare una soluzione :

« Credo di aver trovato un modo di presentare con una grande evidenza la proposizione stabilita da voi, secondo la quale si deve considerare l'utilità di *tutte* le merci. Una conseguenza di questa proposizione è che l'utilità finale della moneta *non può essere presa costante*. Rimane da conciliare queste proposizioni, *teoricamente* inattaccabili, con le necessità della pratica... Sarei felice di avere il vostro parere sul grado finale di utilità della moneta » (14).

Nella (24) lo informa ch'è molto occupato a studiare le leggi delle *medie dei gradi finali di utilità*, che tratterà sul *Giornale*, insieme all'utilità totale, prima del teorema di Bernouilli.

In tutti gli articoli sui principii dell'economia pura è evidente la sua necessità di chiarire questa idea. Era giunto al teorema dopo avere esaminati, affrontando le teorie di diversi autori, che seguivano il metodo matematico (Gossen, Jevons, Edgeworth, Marshall, Walras, ecc.) l'utilità totale e finale, il grado finale di utilità dei beni strumentali, i casi in cui il grado finale di utilità della moneta è quasi costante, e quale relazione vi può essere fra il grado finale di utilità della moneta e la prosperità di un popolo, il grado finale di utilità in funzione della domanda e dell'offerta, il calcolo numerico dei gradi finali di utilità.

Si dice che il grado finale di utilità di un bene decresce con l'aumento del consumo, per la soddisfazione progressiva del bisogno. Ma non è detto che le dosi dei beni si debbano consumare ininterrottamente. Più terra possedeva il contadino francese di un tempo e più ne desiderava. La merce, oggetto dell'attività di un commerciante, è un bene strumentale, la cui utilità è indiretta, in funzione di altri beni (moneta ricavabile, ecc.).

« Quando gli economisti principiarono a studiare la teoria dei gradi finali di utilità, notarono subito che non differiva in sostanza da quella della *speranza morale* di Daniele Bernouilli. Questa teoria, accolta favorevolmente da profondi pensatori e da valentissimi matematici come il Buffon, il Laplace, il Quetelet, ha avuto ora un fiero oppositore, ch'è il sig. Prof. G. Bertrand, pure esso illustre cultore delle scienze matematiche » (**).

(39) V. PARETO, *Considerazioni sui principii fondamentali dell'economia*, cit. in « Giorn. d. econ. », gennaio 1893, p. 2 (*Scritti teorici*, cit. p. 156); COURS (vol. I, paragr. 114). Cfr. D. BERNOUILLI, *Specimen theoriae novae de mensura sortis*, in « Commentarii academiae scientiarum imperialis petropolitanae », vol. V, 1730, 1731, 1737. Vedi traduzione tedesca di ALFRED PRINGSHEIM, Leipzig, Duncker-Humboldt, 1896.

Il Bertrand non impugna l'impiego della matematica, ma i principii fondamentali delle teorie, che sono di natura economica. Sembra che egli sia male informato e che non sempre abbia avuto presente il volume di Walras e che non abbia ripensato a sufficienza il teorema di Bernouilli (40).

Il Pareto porta il discorso, citando passi di Laplace, Poisson, Quetelet e di Bertrand, a dimostrare che il principio di Bernouilli si deve intendere sulla base della illimitatezza e della varietà dei bisogni umani e della diversa loro intensità. Per il soggetto economico, che disponga di molti beni economici, saranno i bisogni meno intensi che rimarranno da soddisfare. Bertrand si riferiva all'estensione dei bisogni, mentre Bernouilli alla loro intensità.

Il principio vale sia per un solo individuo, sia per un aggregato di persone, per il quale ultimo caso, è da tenere presente come sia ripartita la quantità di moneta: così, si può considerare il grado finale di utilità della moneta per un soggetto e per la società.

Queste obiezioni « difettose », che il Bertrand ha rivolto a Walras, Pareto non le ha mai dimenticate e le ha rintuzzate nel *Cours* (vol. I, par. 145) e anche nel saggio su « *L'economia matematica* », pubblicato sull'« Encyclopédie » (41).

Dal carteggio in esame si potrebbero prendere molti altri spunti, ma ora è il caso di chiudere questo rapido esame dell'economia pura analiz-

Importante riesce il saggio di ALBERTO DE STEFANI, *L'ofelimità del denaro. Studio economico-finanziario*, in « Atti del reale istituto veneto di scienze, lettere ed arti, tomo 73, parte II, Venezia 1913-14. L'argomento è stato ripreso da NESTORE NARDUZZI, *Disgregazione del massimo ofelimitario paretiano e pratica economica*, Milano, 1957, Giuffrè, p. 97 ss.

(40) In « *Bulletin des sciences mathématiques* », 1883, I, e recensione alla « *Théorie mathématique de la richesse sociale* » di L. WALRAS, in « *Journal des savants* », 1883, p. 504. Il BERTRAND si era occupato anche delle *Recherches* di COURNOT, in « *Journal des savants* », 1883, p. 499.

(41) V. PARETO, *L'economia matematica*, in « *Encyclopédie des sciences mathématiques pures et appliquées* » tome I, vol. 4, fascic. 4, 1911. Nel *manuale* (p. 364) lo cita come fonte per l'eventuale sviluppo fra le curve del tipo medio e della ripartizione delle divergenze. Nel saggio *Economia sperimentale*, in « *Scritti teorici* », op. cit., p. 579 scrive: « Pare impossibile che ci sia tanta gente che discorre a sproposito dell'economia matematica. Un bravo matematico, come il BERTRAND, che nulla sa di Economia, non può intendere l'Economia matematica; nè maggiormente può intenderla un bravo pratico, come il LEROY-BEAULIEU, ch'è digiuno non solo di matematica ma di ogni studio di scienza logico sperimentale ». Anche nella *Sociologia* (vol. I, paragr. 540, 557, 558) lo richiama su un errore di KEPLERO sul movimento ellittico e l'attrazione dei corpi celesti e sulle probabilità.

zando brevemente su quali pilastri dell'opera di Walras abbia poggiato il Pareto il proprio sistema.

Nel 1905, in occasione del numero speciale della « *Revue de métaphisique et de morale* » dedicato alla memoria di A. A. Cournot, Leone Walras ha fatto uno dei suoi tanti bilanci autobiografici, pubblicando una recensione sulla « *Gazette de Lausanne* », del 13 luglio, *Cournot et l'économie mathématique* ⁽⁴²⁾.

Egli si compiace di constatare, con una delle sue solite immagini fisico-fantastiche, che « lo slancio della verità è tanto più decisivo e brillante in quanto è stato più a lungo ritardato ».

Erano sessant'anni — allora — che le *Recherches* di Cournot erano state pubblicate e otto anni che, essendo state tradotte in inglese, venivano studiate dagli economisti americani. Trent'anni da quando egli, « per il metodo di Cournot », ha concepito il sistema delle equazioni dell'equilibrio economico « e una ventina d'anni che il valore di questo sistema è stato successivamente riconosciuto da uomini così competenti come W. Launhardt (1885), I. Fisher (1892), V. Pareto (1896) ».

Ed ecco, per riconoscimento dello stesso Walras, tre discepoli.

Guglielmo Launhardt (1832-1918), ingegnere funzionario nel servizio dei lavori pubblici, professore di strade e ferrovie nel politecnico di Hannover, la cui data, 1885, è quella della prefazione, 1° marzo, alla *Mathematische Begründung der Volkswirtschaftslehre* ⁽⁴³⁾, nella quale dichiara che, dopo alcuni lavori preparatori, venne a conoscenza della traduzione tedesca (1881) del « Principio di una teoria matematica dello scambio » di Walras e della « Teoria dell'economia politica » (1879) del Jevons. Entrato in corrispondenza col Walras, ha ricevuto anche gli *Elementi* (1874 e 1877), mentre non ha potuto giovare delle *Recherches* di Cournot.

Irving Fisher (1867-1947), insegnante di matematica e poi, dal 1895, professore di economia nell'Università di Yale. L'anno 1892, segnato da Walras, è quello della pubblicazione delle *Mathematical investigations in the theory of value and prices* ⁽⁴⁴⁾, nella quale si occupa del vantaggio

(42) E' riportato da JEAN DE LA HARPE, *De l'ordre et du hasard. Le réalisme critique d'Antoine A. Cournot*, Paris, Neuchâtel, 1936, pp. 143-145.

(43) Cfr. l'elaborata introduzione e la traduzione di TULLIO BAGIOTTI, nella collana dell'Istituto di economia dell'università Bocconi di Milano: GUGLIELMO LAUNHARDT, *Il fondamento matematico dell'Economia politica*, Padova, Casa editr. dott. A. Milani, 1954.

(44) *Transactions of the Connecticut Academy of arts and sciences*, vol IX, pp. 1-124. Del PARETO ricorda le *Considerazioni ecc.*, del « Giorn. d. econ. », maggio 1892 e l'articolo su AUSPITZ e LIEBEN.

dell'applicazione delle matematiche all'economia e del suo accostamento ai metodi di studio della fisica e dell'idrostatica, della misurabilità dell'utilità e dell'interdipendenza delle utilità delle congiunture specifiche (complementarità o concorrenza). Pareto scriverà a Sensini ⁽⁴⁵⁾ che Fisher ha mimetizzate le equazioni di Walras.

L'anno 1896 coincide con la pubblicazione del primo volume del *Cours* di Pareto, l'anno successivo uscì il secondo.

Nel discorso per il suo giubileo universitario (10 giugno 1909) Leone Walras dice che, essendo stato nominato, a Losanna, come professore straordinario, nel dicembre 1870, « aveva già consacrato dodici anni all'economia politica e sociale », senza contare che, nella prima giovinezza, era stato iniziato, come si è detto, a questi studi dal « maestro eccellente e sconosciuto » che fu suo padre, che, a sua volta, ricevette l'ispirazione dal compagno di scuola A. A. Cournot.

Il giovane economista è riuscito ad avere rapporti diretti col già vecchio e quasi cieco Cournot, al quale chiede, in ricordo del padre, raccomandazioni presso l'editore Hachette per la pubblicazione di un suo libro sulla nuova economia ed altri consigli, in un tono che fa pensare alle lettere di Pareto di questo carteggio.

Cournot critica, dal suo ritiro agreste di Villexon (3 settembre 1873), il suo metodo di studio dal generale al particolare e gli suggerisce di fare il contrario, anche se i risultati si raggiungeranno più lentamente — come farà sempre il Pareto — e che le sue curve « d'utilità intensiva ed estensiva » lo potranno condurre, nel campo dell'economia nazionale, al « puro » lasciar fare, cioè all'anarchia e, quindi, ad esempio, al disboscamento, mentre, in una economia internazionale, al soffocamento dei popoli inferiori, da parte di una razza privilegiata: « conformemente alla teoria di Darwin » ⁽⁴⁶⁾.

Da Cournot, Walras, oltre il metodo matematico, attinge la teoria dei prezzi, mentre dal padre rielaborò il rapporto della rarità con la velocità.

(45) G. SENSINI, *Corrispondenza*, op. cit., p. 61. FISHER, salutò con parole di alto elogio l'apparizione dei due volumi del *Cours*, specie per la ricchezza delle informazioni statistiche. *Jale review*, vol. V, 1896, p. 327 e vol. VI, 1897, p. 207). E su *Il giornale economico* (Roma, settembre-ottobre 1937) scrisse: « Fu un avvenimento importante della mia vita l'aver letto l'opera monumentale del PARETO: il *Cours d'économie politique*. Quel libro è pieno di idee originali, di buon senso e di analisi profonda ». Ricorda anche la piacevolissima visita di pochi preziosi minuti a Losanna nel 1897 » (29 gennaio) di cui si parla nella lettera (41) a firma DINA PARETO.

(46) E. ANTONELLI, *Léon Walras et sa correspondance avec A. Cournot et S. Jevons*, cit., p. 120.

Egli arriva al sistema di equilibrio, in regime di libera concorrenza, a prezzi e beni costanti e istantaneamente adeguabili, considerando, da un punto di vista meccanico e astratto, tre categorie di mercati: quello dei prodotti, quello dei servizi e quello dei capitali che rappresenta come tre vasi comunicanti e regolati dalle medesime leggi. Cambiando i dati si passa da una posizione di equilibrio a un'altra. Le equazioni sono formulate in analogia con le equazioni dell'equilibrio meccanico di Lagrange.

Nel 1872 aveva impostate « l'equazione dello scambio » e quella della « soddisfazione massima », che Jevons aveva scoperto per conto suo. Accelerando i tempi, per « rattraper et devancer mon concurrent » ⁽⁴⁷⁾ è riuscito, dal 1874 al 1877, a pubblicare il volume sugli « Elementi di economia politica pura » nel quale ha dato la formulazione matematica, in regime di concorrenza :

1) dei prezzi delle merci; 2) dei prezzi dei *prodotti* e dei *servizi consumabili*, cioè *produttivi*; 3) del tasso del *reddito* netto e, quindi, dei prezzi dei *capitali*; 4) del valore della *moneta*; 5) delle condizioni e conseguenze del processo economico; 6) degli effetti delle *tariffe*, del *monopolio* e delle *imposte*.

Nell'analisi delle teorie dell'equilibrio economico Gaetano Pirou ⁽⁴⁸⁾ è del parere che la teoria walrassiana, presentata nella forma matematica, potrebbe essere riespressa, nei suoi risultati, col linguaggio ordinario, dato che questi non si discostano molto da quelli dei classici. Si tratta più di una *conferma* che di un *rovesciamento* delle loro analisi.

Ma l'originalità, che ne fa il primato, è negli accostamenti improvvisi fra l'equilibrio meccanico e quello economico. Questo accostamento presuppone un'ispirazione, perchè neanche Cournot, certo più profondo nelle speculazioni matematiche di Walras — ma senza genialità in materia, come ha ammesso nei *Souvenirs* ⁽⁴⁹⁾ — ne ha razionalmente sentita la possibilità.

(47) L. WALRAS, *Discorso per il giubileo*, op. cit., p. 32. WALRAS venne a conoscenza di questa simultaneità di intuizione, nel maggio 1874, da uno studente di Leida, M. d'AULNIS de BOUROUILL, che gli segnalò l'affinità. WALRAS rimase male e conservò verso JEVONS un certo astio (come anche verso MARSHALL) che traspare dalla lettera del 20 luglio 1874: « Quando non c'è altro da fare, ma cedere, si deve fare ciò con buona grazia... Ho concepito alcuni punti che, credo, rimarranno miei — per esempio il teorema dell'equilibrio generale e le leggi dell'emergenza e della variazione dei prezzi di equilibrio. E ci sono anche molte altre cose! Perciò trovo qualche consolazione nella stima di me stesso » (JAFFÉ, op. cit., p. 197).

(48) G. PIROU, *Les théories de l'équilibre économique*, op. cit., p. 47. Cfr. il cap. V. Il senso e la portata dell'opera di Walras, pp. 264-292.

(49) T. GIACALONE-MONACO, *Antonio Agostino Cournot*, op. cit., p. 17.

Pareto intuì, dopo aver superato la ripulsione contro la « roccia sterile » delle metafisicherie, la fecondità — come ipotesi di lavoro — di questo avvicinamento fra la meccanica e l'economia e ne fu entusiasta, per la sua forma mentale e per gli studi universitari approfonditi nella tesi di laurea ⁽⁵⁰⁾. Esaltò subito la geniale scoperta di Walras e sulle sue tracce mosse i primi passi negli articoli del *Giornale degli economisti* e nel *Cours* (specialmente nel primo volume, parag. 135 nota). Sul piano del puro schema economico si riscontra più una differenza di « forma e di terminologia » che di « fondo » ⁽⁵¹⁾ ma si sente uno slancio verso una conoscenza più vasta e più solida, sulla base delle elaborazioni statistiche ⁽⁵²⁾, della realtà sperimentale, sia pure sempre stretta dalla morsa delle ipotesi della libera concorrenza, considerata, allora, come la unica condizione naturale per ottenere il massimo rendimento col minimo sforzo.

Già, nel secondo volume si ridesta la vera personalità del Pareto — per quanto infrenato dai « doveri didattici », poichè l'opera era destinata come testo per la preparazione agli esami nella università di Losanna e, quindi, non poteva « considerare la scienza sotto un aspetto interamente nuovo; è necessario che gli studenti conoscano anche la scienza come si insegna usualmente » ⁽⁵³⁾.

E non esita a consigliare, a chi gli scrive, come studiare il *Cours*, di cominciare dalla fine del secondo volume — le crisi economiche, la curva dei redditi, la fisiologia sociale — che è come una finestra sulla sua nuova prospettiva, che si allargherà sempre più nei *Systèmes*, nel proemio, nei principi generali e nella introduzione alla scienza sociale del *Manuale* per sfociare nella *Sociologia* perchè sente che l'aspetto economico è una faccia sola del grande poliedro della realtà sociale e che non gli mancano le attitudini per affrontarne la esplorazione nella sua quasi integrità, alleg-

(50) Si trova in *Scritti teorici*, raccolti da G. DEMARIA, op. cit., pp. 593-640.

(51) G. PIROU, *Les théories de l'équilibre économique*, op. cit., p. 354.

(52) G. MORTARA, *Pareto statistico*, in « *Giornale degli economisti* », gennaio-febbraio 1924, pp. 122-124; F. VINCI, *Calcolo delle probabilità e distribuzione dei redditi nel pensiero di Pareto*, nello stesso fascicolo, pp. 127-129; RENÉ ROY, *Pareto statisticien: la distribution des revenus*, in « *Revue d'économie politique* », settembre-dicembre 1949, conclude che a parte l'entità del contributo, le ricerche statistiche di PARETO hanno incoraggiato e avviato le indagini « in una via nuova e costituiscono, così, l'avanguardia delle tendenze contemporanee » (p. 577); GIOVANNI DEMARIA, *L'oeuvre économique de Vilfredo Pareto*, in « *Revue d'économie politique* », settembre-dicembre 1949, pp. 522-525.

(53) V. PARETO, *Scritti teorici*, op. cit., p. 443. Un'altra autocritica del *Cours* si trova in *Economia sperimentale*, idem, pp. 579-580.

gerendosi, nell'arduo compito, degli avanzi soggettivo-psicologici dei metodi di Pantaleoni e di Walras.

Al concetto di ofelimità subentrano quelli di scelta fra le diverse combinazioni economiche, di linee d'indifferenza, di curve di livello e di funzioni-indice, svincolandosi dal problema della misurabilità o meno del piacere della soddisfazione dei bisogni, dentro il quale è rimasto impigliato, fino all'ultimo, Walras ⁽⁵⁴⁾.

Dall'equilibrio economico si sale all'equilibrio sociale nella storia. Il dogma della libera concorrenza rimane valido nell'astrazione dell'isolamento del fenomeno economico e nel tornaconto dei privati, non si regge più quando ci si proponga il raggiungimento di un fine extra-economico (politico) la cui importanza per la collettività e, più, per la classe al potere, giustifica il suo sacrificio per una data categoria. Tanto più che la maggioranza delle azioni umane è di natura non-logica: ispirata cioè da impulsi non razionali, ma sentimentali e passionali, che non hanno sempre come traguardo immediato il materiale arricchimento col mezzo più lieve e breve.

Già, nell'epilogo dei *Systèmes*, al termine « concorrenza » attribuisce il significato di impeto nel senso « darwiniano di lotta per l'esistenza e per il benessere », precludendo l'interpretazione biologica della vita economica di Marshall (1842 - 1924) ⁽⁵⁵⁾. E, nella svalutazione dell'importanza della teoria della moneta che, del resto, sviluppa poco, come se la considerasse « una semplice sopravvivenza della tradizione » e la pone dopo la teorica generale dell'equilibrio economico, si potrebbe intravedere un an-

(54) In appendice a un suo opuscolo *Economique et mécanique* (Lausanne, Imprimeries réunies, 1909), WALRAS, riporta una lettera di HENRI POINCARÉ del 1° ottobre 1901, che gli aveva scritto sui suoi *Elements* (IV ediz.): « Voi avete equivocato sul mio pensiero. Non ho mai voluto dire che sorpassiate i « giusti limiti »... La soddisfazione è dunque una grandezza, ma non misurabile. Ora, una grandezza non misurabile, sarà per questo solo esclusa da una speculazione matematica? Affatto. La temperatura, per esempio (almeno fino all'avvento della termodinamica, che ha dato un senso al termine temperatura assoluta) era una grandezza non misurabile. Arbitrariamente si definiva e si misurava attraverso la dilatazione del mercurio. Si sarebbe potuto legittimamente definire con la dilatazione, sempre che, *questa funzione fosse costantemente crescente*. Lo stesso, qui, voi potete definire la soddisfazione con una funzione arbitraria, purchè questa funzione cresca sempre nello stesso tempo della soddisfazione che presenta ». Però raccomanda di eliminare queste funzioni arbitrarie. J. R. HICHES. *Les courbes d'indifférence collective*, in « *Revue d'économie politique* », settembre-dicembre 1949, pp. 578-584.

(55) FELICE VINCI, *Monopoli e concorrenze nel pensiero di Pareto*, nel volume « V. Pareto, nel centenario della nascita », op. cit., p. 68.

nuncio della concezione di Keynes (1883 - 1946) e considerare questa non una « rivoluzione », ma una « evoluzione » del germe paretiano ⁽⁵⁶⁾.

Così, la stessa analogia fra la meccanica razionale e la meccanica economica, che ha stimolato le indagini di Walras e, nella fase iniziale, di Pareto, viene ripudiata nella *Sociologia*: quando si accorge che essa allontanava invece di avvicinare alla realtà ⁽⁵⁷⁾.

Per chi non sia riuscito a comprendere l'intima convinzione scientifica di Pareto, è sconcertante questo suo continuo rivedere, negare e superare, con la massima calma, quanto aveva precedentemente affermato.

La scienza sperimentale è in continuo divenire. La verità è una, ma essa va conquistata progressivamente, dato che ogni schema ne coglie un barlume. L'evoluzione delle scienze naturali è un susseguirsi di cimiteri colmi di ipotesi smentite e morte e sostituite da altre, che non sfuggiranno allo stesso destino.

Perchè, sotto sotto, le così dette « leggi naturali » non sempre si originano dai princìpi che regolano la realtà, ma sono i risultati di un modo particolare di elaborare i fatti, le « apparenze » — induttivamente generalizzando — da un punto di vista umano e pratico e, quindi, provvisorio.

Il fisico W. Heisenberg, conclude il suo saggio su *L'unità dell'immagine scientifica del mondo*, avvertendo umilmente che noi possiamo considerare i fatti concreti « con termini che solo col loro uso acquistano a poco a poco un senso più rigoroso, e che anche i sistemi concettuali più precisi, rispondenti a tutte le esigenze dell'esattezza logica e matematica, non sono che tentativi per orientarci a tastoni in limitati campi della realtà » ⁽⁵⁸⁾.

Non si tratta di carattere *flottant* del pensiero di Pareto ⁽⁵⁹⁾, ma di estrema onestà scientifica, cioè formidabile autocritica e assenza di narcisismo.

(56) ERALDO FOSSATI, *Pareto dans son et notre temps*, in « *Revue d'économie politique* », settembre-dicembre 1949, pp. 590-591-596.

(57) FELICE VINCI, *La meccanica economica nel pensiero di Vilfredo Pareto*, in « *Quaderni dell'Istituto di scienze economiche e statistiche* » dell'università degli studi di Milano, giugno 1956 (n. XXIII) e in *Manuale di economica*, op. cit., cap. VII.

(58) W. HEISENBERG, *Mutamenti nelle basi della scienza*, Torino, 1944, Einaudi, p. 106. Nella prefazione spiega che, con la « parola realtà » si indica il complesso dei rapporti che si stabiliscono fra la coscienza formatrice e il mondo considerato come contenuto obiettivabile di tale coscienza ».

(59) G. PIROU, *Les théories de l'équilibre économique*, op. cit., p. 351. Si legge nella lettera (34) del carteggio, a proposito del metodo sperimentale che: « Esso ci apprende che le verità, che noi crediamo le più sicure, non sono invece che estremamente probabili e che dobbiamo sempre essere pronti a sostituirle con altre appena non si trovassero più d'accordo con i fatti ».

Scrivo a Walras (25) :

« E' forse un'abitudine che mi è sorta dallo studio delle matematiche, ma io non ho alcuna specie di amor proprio per le mie opinioni scientifiche. Ricerco con altrettanto ardore le ragioni contrarie e quelle favorevoli, sembrandomi il solo scopo quello di scoprire la verità ».

Walras, invece, era suscettibile e puntiglioso, come tutte le nature malinconiche e portate alla *douce rêverie*.

Jaffé lo descrive « sempre piuttosto sensibile all'argomento della stima di se stesso » (60).

(Continua).

TOMMASO GIACALONE-MONACO

(60) W. JAFFÉ, *Unpublished papers and letters of Léon Walras*, op. cit., p. 197. Per rinvenire il filone razionale che collega il contributo di COURNOT, di WALRAS e di PARETO, sotto l'aspetto matematico formale e logico, si vedano i seguenti tentativi di: ALFONSO DE PIETRI-TONELLI, *Le equazioni generali dell'equilibrio economico di Vilfredo Pareto*, in « Giornale degli economisti », gennaio-febbraio 1924; *Appendice mathématique (L'évolution des équations générales de l'équilibre économique)* all'opera di G. H. BOUSQUET, *Introduction à l'étude du Manuel de V. Pareto*, Paris, 1927, Giard édit., pp. 37-46; *Determinazione del problema dell'equilibrio delle trasformazioni economiche. (Supposti, dati, incognite, equazioni, risultati). Sintesi dei teoremi dell'equilibrio economico*, in « Rivista di politica economica », Roma, 1928; *Prospetto dell'economia matematica*, Padova, 1930, Cedam, p. 59; *Determinazione del problema dell'equilibrio, per un sistema economico generale formato da un numero qualsiasi di sistemi economici particolari*, in « Annali dell'università di Ferrara », n. 2, 1937; *Generalizzazioni via via più larghe della soluzione data da Cournot al problema economico particolare dello scambio di beni economici, fra i soggetti economici di spazi economici elementari diversi, in un tempo economico elementare*, in Cournot A. A., volume della collana di Ca' Foscari, Padova, Cedam, 1939; F. BOMPAIRE, *L'économie mathématique d'après l'oeuvre comparée de ses représentants les plus typiques: Cournot, Walras et Pareto*, in « Revue d'économie politique », Parigi, luglio-agosto 1932; GUIDO SENSINI, *Corso di economia pura*, Roma, Maglione edit., 1955; ANTONIO HORTA OSORIO, *Théorie mathématique de l'échange*, con prefazione di VILFREDO PARETO, Parigi, Giard et Brière, 1913 (autore anche della *Psychologie de l'art*, Lisbona, Tip. Alfa, 1946). Per i successivi sviluppi: GIOVANNI DEMARIA, *Principii generali di logica economica*, Casa editr. R. Malfasi, Milano, 1948 e *Logica della produzione e della occupazione*, idem, Milano, 1950.

LE PREVISIONI AZIENDALI

LA COSTITUZIONE IN SISTEMA DELLE PREVISIONI AZIENDALI IN FORME DIVERSE DA QUELLE DEL BILANCIO PREVENTIVO

SOMMARIO: Le previsioni redatte in forme elastiche. - Alcune forme concrete di previsione. - Lo studio delle relazioni fra i fenomeni. - La percezione di tendenze.

La precisazione del metodo reputato maggiormente opportuno per la impostazione di un sistema di previsioni aziendali — condotta nel numero precedente — consente di fare immediato riferimento alle particolari forme in concreto adottabili per una pratica soluzione del soggetto problema.

E' appena il caso di riaffermare come non sia possibile identificare un « modello » universalmente valido e di sicura applicazione; quanto già detto ha cercato di illustrare, al riguardo, che non solo ogni impresa ha le proprie particolari esigenze, ma anche che una stessa impresa può trovarsi a dover affrontare questioni analoghe in tempi diversi, risolvendole con criteri difformi.

Ogni azienda si inserisce, infatti, nell'universo economico come una cellula che risente dei cambiamenti ambientali e che conforme ad essi, oltre che secondo le leggi del proprio sviluppo, modifica la sua struttura. Questa caratteristica individualità fa sì che quanto più ci si approssima ad essa, tanto più ci si deve trarre dal generico per rientrare nello specifico.

Tale crescente personalizzazione di strumenti in connessione ad una progressiva determinazione di fattispecie si attuerà col passaggio dall'una all'altra delle tre classi di previsioni enunciate in precedenza, scendendo da quelle a lungo termine, maggiormente estese, alle predeterminazioni a breve scadenza.

Per ciò che riguarda le previsioni di lungo periodo la necessità di quanto affermato risulta ad evidenza allorquando si considerino gli scopi immediati per cui vengono redatte ⁽¹⁾. Con esse, si è visto, si tende, ge-

(1) Lo scopo mediato comune a tutte le previsioni è quello di coadiuvare nella con-

neralmente, ad anticipare quei fatti che possono consentire di delineare gli orientamenti della gestione in un primo programma di massima. Il loro rilievo, da questo particolare punto di vista, non è certo trascurabile, dato che dalle indicazioni che esse consentono si prendono delle deliberazioni che varranno a limitare nello spazio e nel tempo gli oggetti dell'attività lucrativa di impresa ⁽²⁾.

E' pertanto intuitivo come non si possa fare riferimento a condizioni generiche, ma come ci si debba sforzare di orientare la ricerca verso quei fatti rappresentativi di ambienti particolari e di momenti specifici.

Purtuttavia è necessario non equivocare eccedendo nella determinazione della specie.

Allorquando si afferma l'imprescindibilità del riferimento alla particolare azienda che opera in un dato tempo su ben precisati mercati, non si vuole intendere, trattando delle previsioni a lungo andare, che si debba tener conto delle singole circostanze di cui sarà intessuta la vita dell'impresa nei vari momenti che la caratterizzeranno.

Scopo delle predeterminazioni più a lungo protratte è difatti quello di anticipare comportamenti globali di tendenza: ad esempio, di vedere se date combinazioni produttive saranno conformi allo scopo dell'impresa consistente nel perseguimento di un reddito.

Un frequente campo di applicazione delle previsioni di lungo periodo si riscontra nel settore delle immobilizzazioni tecniche ove si cerca di presumere se un complesso di investimenti sia suscettibile di una futura congrua remunerazione.

L'esemplificazione addotta consente di riasserire quanto già affermato precedentemente, vale a dire che questo particolare tipo di prospettive è tale da orientare i responsabili d'impresa nell'adozione di decisioni dalla cui attuazione deriva un vincolo non transeunte a certi schemi di svolgimento della gestione nel suo complesso.

Di ciò è ben consapevole la pratica che con assiduità effettua previsioni variamente protratte in connessione all'apprezzamento della situazione generale dell'ambiente economico. Avviene così che quanto più questa ultima fa presagire trasmodati andamenti nel sistema dei valori, i tempi di previsione vengono contratti e si cerca di trarre gli elementi di giudizio dal futuro più prossimo mentre, di contro, i limiti di anticipazione sono prolungati allorquando la dinamica si svolge meno accelerata.

duzione d'impresa: esso si realizza perseguendo di volta in volta particolari immediati di conoscenza.

(2) V. ROSSI N., *Le previsioni d'impresa*, Milano, 1950, p. 129 ss.

Detto questo in linea generale e tenuto conto della multidirezionalità che di fatto viene ad improntare le previsioni a lungo andare, si tratta ora di cogliere alcuni aspetti della concreta attuazione.

In particolare varrà il riferimento a specifici elementi ritenuti espedienti per l'apprezzamento di circostanze e modalità operanti in diversi momenti e campi della gestione. E' solo il caso di riaffermare che l'esemplificazione cui si potrà ricorrere non può valere come « modello » vincolante per universale efficacia.

L'individuazione del settore o dei settori in cui sorgerà e si svilupperà l'azione dell'impresa è di preliminare importanza. Da essa si traggono quelle indicazioni che guidano nella scelta dei dati che, trasformati in serie espressive di manifestazioni fenomeniche, potranno orientare nei giudizi sulle situazioni contingenti, in quanto fonti di tendenze per gli andamenti futuri.

Ed infatti, nel novero delle grandezze di opportuna considerazione, ve ne sono talune che palesano lo stato di particolari ambienti sì da consentire un più diretto riferimento ai « mercati » ove si verrà in concreto ad operare.

Così, ad esempio, per una impresa laniera la specificazione della « classe » della produzione è un parametro che pone già dei limiti iniziali all'indagine.

Su di essa si determina in prima approssimazione quali sono le categorie di consumatori da cui promanerà la domanda. Ciò comporta tra l'altro la precisazione di particolari correnti di reddito aventi una propria dinamica di formazione e di consumo.

Ma i « tipi » prodotti hanno anche un singolare rilievo del punto di vista della loro durata utile (che subordina in pratica la frequenza della domanda) e della loro maggiore o minore attitudine ad essere sostituiti nell'uso da produzioni succedanee.

Ecco pertanto che le previsioni a lungo andare pur non preoccupandosi di percepire manifestazioni di singoli fatti non possono prescindere dal riferimento a classi di fenomeni tipici.

Sarà in connessione ad esse che si sceglieranno quelle grandezze da cui ci si ripromettono gli elementi per apprezzare le prospettive offerte dai mercati.

Ed allora, allorquando si parlerà di potere di acquisto dei consumatori, di capacità competitiva della concorrenza, ci si verrà di fatto a riferire non all'andamento in genere di detti fenomeni, bensì a quelle loro evoluzioni specifiche che possono interessare per riflessi più prossimi la economia della particolare impresa.

Alla stessa stregua si cercherà di raffigurarsi le ripercussioni derivanti dal comportamento di accadimenti di più vasta portata quali le oscillazioni del valore economico della moneta, le tendenze verso forme di economia più o meno controllata e diretta, l'adozione di misure liberalizzatrici o meno, così alla importazione che alla esportazione, secondo le politiche liberiste o protezioniste dei pubblici poteri.

Non va poi dimenticato che entro certi limiti la stessa natura del bisogno da soddisfare può variare in connessione alle caratteristiche della classe di consumo cui si fa riferimento.

E' questa una circostanza che ha una sensibile influenza agli effetti della percezione delle relazioni che in momenti successivi si stabiliscono fra le quantità domandate ed i prezzi di vendita tanto delle produzioni attuate dall'impresa considerata che di quelle succedanee.

Ed ancora: v'è da tener presente che, ammessa pure la costanza nel tempo di un certo coefficiente di elasticità nella domanda, la quantità di produzione che il mercato potrà essere in grado di assorbire nel futuro dipenderà anche dal parametro di accrescimento della popolazione per le categorie precisate.

Tutti questi citati sono fattori che rivelano la loro efficacia nel lungo andare e cui viene in pratica ad essere subordinata la capacità di ricezione da parte del mercato. Sulla loro conoscenza e sulla presunzione delle loro tendenze si traggono, nelle imprese, i motivi per le deliberazioni di massima in merito alla futura gestione. Orbene, le informazioni ad essi relative, sulla cui importanza non è il caso di insistere, vengono tratte da una assidua raccolta di dati ricorrendo sia a rilevazioni di carattere ufficiale sia a propri mezzi di ricerca diretta ⁽³⁾.

Così fra le grandezze seguite per avere sentore dell'andamento della domanda v'è anche quella esprimente la dinamica del « risparmio ». Informazioni in proposito vengono tratte generalmente dalle statistiche bancarie; tuttavia, come è già stato opportunamente precisato ⁽⁴⁾, queste, agli effetti delle previsioni, non offrono spesso che un ausilio limitato.

Nel caso delle imprese laniere già in precedenza citate, è, infatti, assai ardua la possibilità di individuazione di quelle classi che potrebbero consentire un opportuno accostamento ai « settori di mercato » composti su parametri differenziatori, determinati in correlazione col « tipo » di

(3) La ricerca diretta, invero non sempre possibile, è richiesta sovente ma non esclusivamente dalla necessità di integrare secondo particolari parametri le informazioni « generiche » fornite dalle fonti ufficiali.

(4) V. ROSSI, *Le previsioni*, cit., p. 144 ss.

produzione. Sorge pertanto la necessità di « completare » le rilevazioni ufficiali da questo particolare punto di vista.

Nello stesso settore di imprese si presta assidua attenzione alle statistiche illustranti gli andamenti dei consumi pro-capite di lana e di fibre succedanee nei diversi Paesi. Si tende così ad avere conoscenza dei livelli assunti dalla domanda e delle posizioni suscettibili di miglioramento. Anche in questo caso però i dati forniti dalle fonti ufficiali appaiono generici, e pertanto vengono sottoposti ad attento esame, all'interno delle singole aziende, allo scopo soprattutto di affinarli in connessione ai settori in cui esse operano e di cui intendono avere più dettagliata rappresentazione.

Una volta chiariti i punti e le circostanze del tipo di quelle sin qui citate, per stimare la presumibile ricettività potenziale del mercato nei confronti di un determinato prodotto o di un ben individuato gruppo di prodotti resta ancora, agli effetti delle decisioni con influsso nel lungo periodo, da esaminare la possibilità, da parte della impresa, di competere con altre economie. Si tratta di vedere quanta parte potrà avere una singola azienda nella gara tendente ad assicurarsi una quota dei prodotti che il mercato sarà in grado di assorbire in un certo lasso di tempo.

Per la corretta impostazione e risoluzione di questo problema che, in sintesi, tende ad appurare quale è la forza di penetrazione della impresa nei mercati di sbocco, si attua un continuo esame di quantità economiche d'azienda e di quantità economiche della concorrenza.

I dati di questo secondo tipo sono in genere di assai ardua rilevazione, sebbene per taluni di essi, specie per quelli inerenti a modalità di regolamento degli scambi, sia sufficientemente agevole la possibilità di tempestivo aggiornamento. In linea generale, si tratta di dati interni inerenti alla struttura ed alle dimensioni aziendali, alla situazione finanziaria ed economica, alle combinazioni produttive attuate in stretta dipendenza con la tendenza di queste ultime ad una rapida intersostituzione, a seconda, ad esempio, della durata dei loro cicli.

Le indagini di questa specie si fondano sul contemporaneo esame di molte grandezze tendenti a far luce su quelle che si potrebbero chiamare le capacità residue dell'impresa poste in evidenza, fra l'altro, dall'ammontare degli sconti derivanti dalle condizioni di pagamento praticate alla clientela, dalle dilazioni effettive che intercorrono nella regolazione degli scambi, dai premi concessi per volumi di contrattazioni effettuate, dalle condizioni particolari di vendita inerenti al prezzo praticato nei confronti di quelli di listino. A dette quantità d'impresa vanno aggiunte quelle attinenti alle proporzioni esistenti fra capitale proprio e capitale di credito,

al fabbisogno di circolante, al ricorso a finanziamento esterno di diversa onerosità e di diversa durata e così via.

Per lo più l'apprezzamento dei dati di cui sopra è attuato grazie al ricorso ad indici, raccolti in forme tabellari o anche grafiche, che vengono giudicati nei loro andamenti correlativi.

Nelle imprese cui si è già fatto riferimento si seguono quali criteri discriminatori nell'ambito delle singole grandezze citate i « tipi » di produzione effettuata ed i mercati in cui si opera, ovvero le fonti di approvvigionamento, intese queste ultime in senso lato.

Sia nei confronti dei mercati di sbocco che di quelli di acquisto delle materie prime, si effettua un separato raggruppamento in connessione con le « stagioni » o « campagne » di contrattazione ⁽⁵⁾.

Da quanto esposto risulta ad evidenza come dalle prospettive di lungo periodo non ci si riprometta la determinazione di particolari risultati. Esse tendono, viceversa, a lumeggiare fatti e circostanze tali da consentire di delineare per grandi tratti la gestione futura grazie ad « orientamenti » verso forme e strutture ben determinate. La nozione di redditività cui pur da esse non si prescinde non tende di per sé alla precisazione di quanto promanerà da una azione sviluppata in un dato senso, ma si preoccupa solo di appurare se essa sarà suscettibile di globale remunerazione relativa.

Ben si comprende come la condotta dell'operatore economico non possa trovare un completo ausilio in questa forma di previsioni; essa, secondo quanto già affermato, oltre che orientata deve essere di continuo sorretta. Ecco, pertanto, che mano mano che ci si approssima alla reale manifestazione dei fatti, si fa ricorso ad altri strumenti tendenti a completare il quadro di conoscenze sin qui solo frammentario. Il primo passo verso la successiva approssimazione si compie effettuando le previsioni di medio andare.

Con queste si cerca di far luce sui presumibili atteggiamenti di importanti settori della gestione, ovvero su gruppi di negoziazioni di notevole entità che avranno luogo nel futuro meno protratto, ma non ancora immediato.

Le predeterminazioni di medio andare ritrovano nelle previsioni a lunga scadenza i limiti di opportuno svolgimento. Lo scopo particolare è quello di porre in luce i nessi che si stabiliscono fra diversi fenomeni aven-

(5) Le stagioni e le campagne di vendita hanno, nelle imprese laniere, durata diversa da quelle di acquisto. Mentre gli acquisti si svolgono in una campagna annuale sfalsata nei confronti dell'anno solare, le vendite di quasi tutti i prodotti comprendono due campagne con differenti tempi di inizio.

ti svolgimento contemporaneo o conseguente. Esse pertanto trovano simultanea attuazione nei vari settori aziendali e si prestano ad una integrale considerazione per successivi apprendimenti di circostanze specifiche, mentre non tendono ad una globale e concomitante considerazione di tutti i fenomeni che hanno svolgimento nell'impresa. In ogni caso non si prefiggono mai la determinazione di un risultato d'esercizio o la calcolazione di « parametri di maggiorazione » dei costi per il conseguimento di un precisato utile.

I piani particolari mediamente protratti sono, nel fatto, di vario genere.

Nelle imprese laniere di una certa dimensione che attuano delle massicce campagne di approvvigionamento, notevole rilievo è attribuito ai piani di vendita per i riflessi che questi hanno agli effetti degli acquisti delle materie prime e dei conseguenti impegni di carattere finanziario.

Per solito nella loro redazione si procede ad intervalli semestrali in quanto con questo periodo dell'anno solare « coincidono » le stagioni di vendita.

In prossimità dell'apertura delle aste laniere tuttavia si formula un primo programma riferito ai dodici mesi successivi ed in cui trovano fusione due campagne di vendita; esso poi, oltre che continuamente aggiornato in guisa parziale, subisce, al termine dei primi sei mesi, una revisione globale.

Le quantità di vendita presunta dei diversi articoli per le stagioni invernale ed estiva sono stimate sulla scorta della capacità di assorbimento del mercato e della forza di penetrazione dell'impresa. Successivamente, in base alla composizione dei vari tipi, risalendo, tramite i filati di necessario impiego, agli impasti ed ai componenti elementari delle diverse qualità di lana, si giunge alla stima del fabbisogno relativo al programma di vendita.

Ogni impresa considera i dati sintetici cui in tal modo perviene alla luce della propria politica di giacenze per l'esercizio in corso e giunge alla determinazione delle qualità e delle corrispondenti quantità da acquistare, scaglionate per scadenze, nei diversi mercati in cui dette materie sono trattate.

La conoscenza delle modalità di acquisto, consentita con un certo anticipo sui mercati di vasta contrattazione, consente di stimare di pari passo il proporzionarsi degli obblighi finanziari e di studiare le forme con cui farvi fronte. Si impostano così i diversi piani di finanziamento con una sintetica visione estesa al medio andare.

Tali programmi, secondo quanto accennato, sono di continuo aggiornati man mano che si procede nella campagna di acquisti tenendo conto del modificarsi o dell'insorgere di nuove circostanze di mercato ed interne di impresa.

Non dissimili da questi testè accennati sono i programmi di investimento in impianti cui viene abbinata la contemporanea stesura dei correlativi piani di ricorso ai diversi mezzi finanziari.

La costituzione delle immobilizzazioni tecniche dà adito a non poche altre predeterminazioni di medio periodo. Oltre a quelle cui si è fatto ora cenno, essa provoca, tra l'altro, le stime tendenti ad appurare le modalità di conveniente esecuzione degli impianti e, non infrequenti, le previsioni volte allo scopo di determinare i « momenti » di conveniente sostituzione del macchinario.

Le anticipazioni di questo tipo vertono sulla presunzione di quantità e di valori riferiti a gruppi di fenomeni fra di loro più strettamente collegati, cercando di coglierne di volta in volta particolari aspetti di opportuna conoscenza per l'impostazione dell'azione dell'imprenditore. E' qui il caso di far notare come questa non debba di volta in volta essere sussidiata dal riferimento immediato alla conoscenza del « particolare » contributo al risultato d'esercizio.

Nelle nostre imprese, i piani di vendita oltre che negli aspetti propri della influenza esercitata sulle campagne di acquisto, hanno anche rilievo sia in via preliminare, all'atto della loro formazione come tipiche previsioni di medio andare, sia per il loro concorso alla composizione dei preventivi finanziari di pari estensione.

Nel primo di tali aspetti si colgono degli interessanti collegamenti agli effetti dei programmi di produzione tecnica tendenti alla stima del grado di saturazione degli impianti di lavorazione nel loro complesso e per un certo periodo di tempo.

Anche in questo caso bisogna rilevare come si attuino parziali fusioni di complessi di fatti aziendali per i quali si ricercano elementi di giudizio non di necessità riferiti al concetto di utile d'esercizio.

Le previsioni di medio andare che si attuano nelle imprese cui si fa qui più particolare riferimento non coprono indispensabilmente un periodo di tempo predeterminato ed immutabile. Vi sono, e lo si è accennato allorquando ci si è riferiti ad alcune specie di stime, dei lassi caratterizzati dalla singolarità economica delle operazioni che in essi sono compiute e cui si cerca preferibilmente di rapportarsi, ma la regola non vale in senso assoluto. Ed infatti, non è infrequente assistere a « sdoppiamenti » di campagne per effetto dell'insorgere di nuove circostanze. In questi casi si

attuano radicali « revisioni » di piani che sono vere e proprie impostazioni di nuovi programmi, più che aggiornamenti di quelli preesistenti.

Caratteristica di questo genere di previsioni è, ancora, il riferimento a globali manifestazioni di fatti entro un certo lasso di tempo; le singolari vicende di impresa che si rivelano nell'alternarsi continuo degli accadimenti per via di « grandezze » diverse, sono invece investigate con la previsione di breve andare.

Queste ultime per la molteplicità degli oggetti cui si riferiscono, per la varietà degli aspetti che debbono cogliere, per l'azione coadiuvante che offrono all'immediato operare sono senza dubbio le più diffuse nell'ambito aziendale.

Riferire in breve spazio sulle varie previsioni di breve andare è cosa assai ardua in quanto l'esemplificazione, anche se estesa, correrebbe pur sempre l'alea di essere incompleta. D'altra parte, si reputa pur qui che qualsiasi casistica non si presti ad assumere il ruolo di « tipo » da imitare, e pertanto si confida che l'esposizione anche solo di alcune forme possa venire utilizzata per individuare i principi informatori di questa specie di anticipazioni.

Esse si fondano prevalentemente sulla percezione di andamenti correlati di particolari fenomeni affinché sia possibile, grazie allo studio delle loro contingenti manifestazioni, indurre alcunchè su quelle di più prossimo svolgimento.

Con le previsioni di breve andare si cerca sovente di effettuare delle più vaste fusioni dei fatti aziendali onde farsi una non frammentaria raffigurazione di tutto il complesso prodursi di eventi nell'ambito della economia d'impresa. Singolarmente considerate, esse si prestano, tuttavia, al perseguimento di scopi particolari.

Così le previsioni di vendita attuate dalle nostre imprese tendono alla percezione immediata delle quantità economiche di mercato per pervenire alla stima sia dei volumi di prossima vendita che dei correlativi valori proporzionali.

Per raggiungere questi risultati si seguono con assiduità varie serie di dati.

La nozione dei prezzi praticati sul mercato sia per i prodotti concorrenti che per quelli succedanei è giudicata di grandissimo interesse. Essa non è però agevole in quanto il riferimento ai listini è incerto per via della frequente adozione di prezzi particolari per singoli clienti. All'uopo soccorrono pertanto le informazioni indirette e, non infrequenti per taluni tipi di prodotti, le denunce con cui i consorzi segnalano le condizioni di volta in volta praticate dai loro membri.

Ai dati di cui sopra si contrappongono le serie di prezzi fatti dalla particolare impresa, dei ricavi proporzionali di vendita e dei correlativi volumi. Utili indicazioni si traggono dall'esame degli andamenti comparati delle suddette grandezze. Efficace risulta anche l'accostamento ai dati di « fatturazione » di quelli del « commissionato ». L'accorciarsi o il protrarsi dei « tempi medi di traduzione » consente di formulare non infondate illazioni sul più prossimo sviluppo dell'attività di vendita.

In guise non dissimili si compongono le serie su cui ci si fonda per le presunzioni degli atteggiamenti di breve andare nei mercati di approvvigionamento. In questo caso la rilevazione dei prezzi risulta notevolmente agevolata e così pure la nozione delle modalità degli scambi.

Un interessante campo di svolgimento per le previsioni di breve andare è quello offerto dal settore della produzione tecnica. L'impostazione dei piani immediati di lavorazione con i problemi di impegno macchine, di reperimento dei fattori di produzione, di loro combinazione ed impiego secondo saggi di rendimento elevati; in una parola, la contemporanea conduzione di processi produttivi diversi per complessità e durata è continuamente sorretta da stime estese al più breve andare.

Nelle nostre imprese le disposizioni di lavoro sui diversi tipi di filatoi e di telai vengono attuate a breve scadenza cercando di combinare le esigenze della saturazione dei fusi ora installati e delle battute teoriche con quelle dei più elevati rendimenti dei fattori direttamente ed indirettamente impiegati ⁽⁶⁾.

Le stime relative alla produzione trovano di sovente compendio in accostamenti di dati complessi di costi di processo produttivo a ricavi supposti correlativi. Le indicazioni che si traggono da queste contrapposizioni sono affinate con la nozione delle « durate » dei singoli processi.

Un'altra classe di predeterminazioni a breve andare è offerta dalle previsioni di carattere finanziario. Con esse si tende alla percezione dei flussi di entrate e di uscite allo scopo di cogliere immediate eccedenze o deficienze di cassa. Nella redazione di questi preventivi acquista grande rilievo la conoscenza dei tempi che caratterizzano l'inizio e la fine dei particolari fenomeni.

E' importante notare, a questo riguardo, che l'ausilio fornito dalle previsioni di carattere finanziario non è tanto quello di presumere una serie di movimenti di entrata e di uscita per cui scaturirà, al termine, un

(6) L'indagine viene opportunamente estesa alle fasi successive del ciclo di lavorazione per attuare un temperamento dei rendimenti di singole fasi in rendimenti di ciclo.

dato saldo di cassa, quanto quello di anticipare il modo con cui le entrate e le uscite si succederanno e ciò allo scopo di poter predisporre in anticipo i mezzi atti ad assicurare il loro migliore flusso e deflusso.

Le decisioni in merito all'introduzione di macchinario sono sorrette da stime protratte all'immediato futuro. Vengono composti a questo scopo preventivi di costo resi paragonabili previa considerazione delle condizioni di consegna e di pagamento nonchè degli elementi accessori del costo di acquisto. La consuetudine diffusa di tenere le macchine in prova, rende assai agevole la conoscenza di molte circostanze all'uopo necessarie.

I limiti di tempo cui si estendono le previsioni di breve andare sono diversi a seconda dei particolari oggetti cui si riferiscono. Essi per altro, pur senza ritenere tale limite assoluto, ben difficilmente possono protrarsi oltre il trimestre.

Con le previsioni di breve periodo si attuano frequenti accostamenti di quantità monetarie e non monetarie allo scopo di trarre elementi di giudizio per l'immediato operare. Tuttavia ben di rado con esse si vuol pervenire ad indici riferibili a tutto il complesso aziendale; a ciò si oppone in via peculiare lo sfasamento nel tempo degli inizi e delle durate dei processi di produzione economica posti in essere nelle imprese. E' questa una caratteristica di generale portata che influenza le modalità di tutte le forme di anticipazione.

Le previsioni di diverso periodo e di disuguale estensione vengono pertanto riferite a complessi particolari o a gruppi di fenomeni, sì da tenere conto della loro continuità nel tempo e nello spazio: esse in tal modo si ordinano in un indissolubile sistema succedendosi e completandosi a vicenda. Le stime di vario genere aderiscono così al sistema aziendale e ne rispettano la natura tipicamente unitaria. Le forme che assumono in concreto per perseguire questo risultato debbono essere e sono tipicamente elastiche e rifuggono da quegli schemi rigidi che, pur se allettanti per la suggestione dei « risultati » che propongono, si dimostrano inadeguati a rappresentare ciò che ha motivato la loro impostazione.

Si ritiene opportuno riaffermare, al termine dell'esame condotto, che altre forme e altri metodi, oltre alle previsioni in forme libere ordinate in sistema, possono perseguire scopi particolari che non sono quelli che hanno formato l'oggetto del presente lavoro. Detti scopi ricadono nell'ambito di diverse tecniche della cui adozione si avvale in concreto l'opera dell'imprenditore.

GIORGIO SASSARO

Milano.

GLI STRUMENTI DEL MERCATO DEL DANARO DI NEW YORK

ACCETTAZIONI BANCARIE, CARTA COMMERCIALE, PRESTITI A BROKERS E DEALERS

1. — Il mercato dei fondi federali e quello dei buoni del Tesoro sono attualmente i due veramente importanti strumenti del mercato del danaro di New York. In aggiunta a questi due vi sono, come s'è già detto, altri mercati che, pur essendo dal punto di vista del volume di gran lunga al di sotto dei due precitati, svolgono tuttavia un ruolo di una certa importanza che non va trascurato. Esaminiamo questi altri strumenti che caratterizzano il mercato del danaro di New York.

A) Le accettazioni bancarie.

L'accettazione bancaria è una tratta a scadenza (dai 30 ai 180 giorni usualmente) spiccata su una banca e accettata dalla banca. L'accettazione apposta dalla banca significa che la banca accettante pagherà a scadenza la tratta al presentatore; la banca pertanto diventa così il debitore principale.

L'approvazione nel 1913 del Federal Reserve Act — che autorizzava le banche membri ad accettare tratte spiccate su di esse purchè originassero da : a) movimento di merci fra S. U. e altri Paesi; b) spedizioni di merci entro gli S. U.; c) immagazzinaggio di merce prontamente esitabile sia negli S. U. che in altri Paesi; d) offerta di dollar exchange; e avessero una scadenza non eccedente i sei mesi per le tratte emesse sub : a), b) c) e non eccedente i tre mesi per quelle sub d) — favorì la nascita e il graduale sviluppo del mercato delle A/B che fino ad allora, se pure embrionale, si era finanziato sul mercato del danaro londinese. Al 31 gennaio scorso le A/B in essere ammontavano a poco più di \$ 1100 milioni, costituiti da : \$ 251 milioni a fronte di importazioni negli S. U., \$ 346 milioni a fronte di esportazioni dagli S. U., \$ 118 milioni per « dollar exchange » e \$ 418 milioni a fronte di merce in magazzino o viaggiante. Dal punto di vista della pro-

prietà, i \$ 1100 milioni sono così distribuiti : \$ 276 milioni a mano di banche accettanti (dont \$ 226 milioni erano accettazioni proprie e il resto costituito invece da accettazioni acquistate sul mercato), \$ 100 milioni a mani F.R. (dont \$ 60 milioni per conto di banche centrali estere e \$ 40 milioni di suo portafoglio : la F.R. dopo molti anni d'inattività nel marzo 1955 riprese a trattene questi titoli ricostituendosi un suo portafoglio di A/B) e i restanti \$ 756 milioni a mani di « altri investitori » costituiti principalmente da banche e investitori esteri ai quali l'investimento in A/B è particolarmente gradito poichè oltre ad essere l'A/B uno strumento sommamente liquido e al 100% sicuro, il reddito guadagnato su un'A/B non è soggetto negli S. U. al pagamento della « withholding tax » che è invece dovuta nella misura del 30% dall'investitore estero se questo investe in buoni del Tesoro.

Dalle cifre sopra riportate si può rilevare che la metà circa delle A/B in essere al 31.1.59 originava da operazioni commerciali fra S. U. e Paesi esteri. Il che anche significa che buona parte delle A/B trova la sua origine dalle sottostanti lettere di credito contro accettazioni emesse a fronte delle operazioni commerciali. La natura altamente specializzata di questo lavoro che richiede il mantenimento di rapporti con banche estere, estensione di linee di fido a banche o clientela estera, etc., restringe naturalmente il campo di emissione delle A/B limitandolo praticamente alle banche primarie del Paese, la firma delle quali, venendosi ad aggiungere alle altre firme che già sono sul titolo, è il vero fattore determinante della esitabilità sul mercato del titolo emesso. Quando si parla infatti di « prime bankers' acceptances » ci si riferisce per l'appunto ai titoli emessi da banche primarie notoriamente specializzate nel lavoro con l'estero e attive nella creazione di accettazioni. Il mercato delle A/B, del quale si legge quotidianamente sulla stampa, è dunque quello delle A/B contrattate al « prime rate »; la carta che non è « prime » ha quotazioni diverse ed è ovviamente oggetto di contrattazioni ristrette.

Il « Bill Department » della F. R. di New York — l'ufficio che si occupa delle operazioni in accettazioni bancarie effettuate dalla F. R. — tutte le grosse banche operanti in A/B e i dealers specializzati in A/B tengono elenchi continuamente aggiornati di tutte le banche negli S. U. che lavorano con l'estero e che aprono crediti di accettazione a fronte dei quali emettono A/B; i bilanci di queste banche e dei dealers in A/B sono oggetto di esame costante e periodico da parte del Securities Department della F. R. che fra l'altro estende, se necessario, linee di credito ai dealers per quelle operazioni che i dealers sono chiamati a compiere per conto della F. R. Ogni banca accettante segue naturalmente una sua politica per quan-

to riguarda l'uso che essa farà dei titoli emessi ed accettati. Certamente però le condizioni del mercato monetario e creditizio influiscono di volta in volta sulla linea di condotta che i « money men » (come vengono familiarmente chiamati i dirigenti preposti nelle banche al settore monetario) stabiliscono per la propria banca. Generalizzando si può dire comunque che in periodi di « mercato teso » può convenire alla banca — indipendentemente dall'avere essa scontato o meno l'A/B al suo cliente importatore o esportatore — vendere sul mercato le sue accettazioni, lasciando così che sia il mercato e non essa banca a finanziare in effetti il suo cliente. Di converso, in periodi di « mercato liquido » la banca non avrà difficoltà a scontare al suo cliente le accettazioni da essa emesse tenendole in portafoglio fino a scadenza: in tal caso lo sconto dell'accettazione non differisce da una qualsiasi altra operazione di prestito diretta. Alcune banche comunque preferiscono in tutti i casi cedere le proprie accettazioni ai dealers in cambio di accettazioni di altre banche, specie se esse hanno una numerosa clientela estera da servire.

Dal punto di vista del cliente, e ammesso che l'operazione possa essere finanziata indifferentemente con A/B o con un prestito diretto, il finanziamento tramite A/B può essere preferibile se il suo costo (commissione d'accettazione dovuta alla banca accettante dalla ditta o persona per la quale l'accettazione è stata creata nella misura dell'1 1/2% p. a. + tasso di sconto del mercato sull'A/B) risulta complessivamente inferiore al costo di un prestito diretto normalmente effettuato a qualcosa di più del « prime rate » accompagnato dal deposito e mantenimento in conto di una percentuale (in genere il 20%) dell'ammontare del prestito concesso. In taluni casi può essere anche più conveniente concordare con la banca il cosiddetto « refinancing »: in questo caso la tratta a vista emessa dall'esportatore estero sulla banca americana viene pagata con il netto ricavo di una tratta a scadenza emessa dall'importatore americano sulla sua banca e da questa accettata.

Il mercato delle A/B è servito dalle grosse banche commerciali e da sei dealers specializzati. Attraverso questi ultimi si incanalano anche le compravendite di titoli fra banche le quali tacitamente sono impegnate ad « appoggiare » i dealers che portano, come noto, in contatto compratori e venditori (un paio di banche in New York vendono però la loro carta direttamente senza l'intermediazione dei « dealers »; la linea di condotta di queste due banche è considerata al riguardo alquanto « unethical »). Il profitto dei dealers è costituito dal divario fra prezzo di acquisto e prezzo di vendita: attualmente, ad esempio, la carta a 90 giorni quota 3 1/8% p. a. bid e 3% p. a. asked, dove l'1/8% rappresenta appunto il profitto del dea-

ler. I dealers fanno circolare giornalmente fra le banche l'elenco dei titoli che essi offrono in vendita: generalmente i dealers preferiscono mantenere piccole posizioni a fine giornata. Essi acquistano il grosso dei titoli dalle banche accettanti che li vendono ai dealers allo stesso « dealers' buying rate » al quale hanno precedentemente scontato i titoli in questione: le banche non vi fanno alcun profitto, esse però usano farsi cedere dai dealers al « dealers' selling rate » un più o meno corrispondente ammontare di accettazioni di altre banche (operazione detta « swapping »).

Se richiesta di apporre anche la sua firma di girata (che viene ad essere così la terza sul titolo, oltre a quella della banca accettante e del traente) la banca compratrice carica una commissione che è attualmente anch'essa dell'1/8% p.a. (alcune banche centrali estere non possono per regolamento o statuto investire in titoli con meno di tre firme).

Come s'è già detto, l'emissione di un A/B comporta un duplice costo: la commissione d'accettazione a fronte del rischio creditizio e l'interesse o sconto a fronte dell'uso dei fondi dati in prestito (in altre parole il compratore paga il valore facciale del titolo *meno* lo sconto fino a scadenza al tasso pattuito). I prezzi di acquisto e vendita delle A/B seguono normalmente l'andamento del tasso dei buoni del Tesoro: in certi aspetti comunque l'A/B rappresenta per l'investitore un titolo di minor soddisfazione del buono del Tesoro: le A/B sono infatti titoli emessi per ammontari diversi, spesso si tratta di piccoli importi a scadenze diverse che richiedono un maggior lavoro burocratico. Le varie quotazioni si riferiscono rispettivamente ai titoli scadenti fra i 30 e 90 giorni, i 91 e 120 giorni e 121 - 180 giorni.

Infine, va ricordato che il Federal Reserve Act stabilisce dei precisi limiti per le banche nella creazione di accettazioni bancarie: ad esempio uno di questi è che l'importo totale delle accettazioni in essere in ogni momento non può superare il 50% del totale capitale e riserve della banca accettante. La F. R. è inoltre autorizzata a riscontare A/B presentatele per lo sconto da banche membri purchè a scadenza entro 90 giorni, eccezion fatta per le cambiali agricole che possono essere accolte per il risconto con scadenza fino ai sei mesi.

B) — *La carta commerciale.*

Per carta commerciale si intende il mercato degli effetti a breve scadenza, non assistiti da garanzie, emessi da società industriali e da sales finance companies. E' questo certamente il più vecchio dei vari mercati del denaro di New York poichè le sue origini salgono al 1850.

Quando si parla di mercato della C. C. si comprendono in verità due tipi di carta : a) quella emessa dalle società industriali e piccole finance companies e venduta sul mercato tramite nove, dieci dealers; b) quella emessa dalle nove maggiori sales finances companies del Paese che viene venduta direttamente sul mercato, senza cioè l'intermediazione dei dealers.

Il mercato sub a) ebbe un notevole sviluppo fino al 1920 per poi gradualmente declinare, mentre il mercato sub b) è andato progressivamente rafforzandosi : a fine scorso anno un'altra grossa sales finance company fu costituita dalla Ford, la Ford Motor Acceptance Co., che è venuta così ad aggiungersi alle preesistenti otto grosse case del genere fino ad allora operanti sul mercato (e cioè : General Motors Acceptance Corporation, Commercial Credit Company, Commercial Investment Trust, General Electric Credit, Associates Investment Company, Sears, Roebuck Acceptance Company, General Finance Company and International Harvester Co.). A fine Marzo 1959 il totale della C.C. in essere era di \$ 3.267.000.000 di cui \$ 2.348.000.000 rappresentato dalla carta delle S. F. C. e i restanti \$ 919 milioni dalla carta collocata tramite dealers. E' da rilevare al riguardo che poichè la gran maggioranza delle ditte che emettono e collocano la loro carta sono comprese fra le cosiddette « blue chips » dal 1937 ad oggi non si è registrata alcuna perdita da parte degli investitori in C. C.

La C. C., emessa con scadenze dai 30 ai 270 giorni, viene definita come « autoliquidantesi » poichè essa è destinata a finanziare le congiunture stagionali nel ciclo della vita dell'azienda : ad esempio le grosse ditte produttrici di cibo inscatolato ricorrono a questo mezzo di finanziamento in concomitanza della tarda estate o incipiente autunno quando esse procedono agli acquisti di frutta, ortaggi, etc. da immettere in lavorazione. Lo stesso vale per certe S. F. C., come quelle che finanziano gli acquisti di automobili le quali ricorrono ad una maggiore emissione di effetti nel periodo primaverile quando le vendite di automobili raggiungono la loro punta massima. Per le S. F. C. si può comunque in generale dire che la emissione di carta non è legata ad eventi stagionali e che praticamente si protrae durante tutto l'anno.

Il mercato della C. C. è un mercato altamente selettivo. Nel 1958 si registrarono 376 ditte che ricorsero a questo strumento di finanziamento, così suddivise : 111 finanziarie (di cui 68 per il settore automobili), 167 manifatturiere (tessili, grani, carni, etc.), 4 all'ingrosso (alimentari, tessili, etc.), 43 al dettaglio (department stores) e 8 varie. Le cifra di cui sopra risultò invece così suddivisa per patrimonio netto delle Società :

P. N. da \$ 500.000	— \$ 1	milione le ditte furono	6
» » » \$ 1 milione	— \$ 2½	milioni » » »	55
» » » \$ 2½ milioni	— \$ 5	» » » »	76
» » » \$ 5	— \$ 25	» » » »	130
» » » oltre \$ 25 milioni		» » » »	109

dal che si rileva che oltre il 60% delle 376 ditte era rappresentato lo scorso anno da società con un netto patrimoniale superiore ai cinque milioni di dollari: ciò dà un'idea ben chiara di ciò che s'intende per mercato altamente selettivo. Si tratta in generale di società conosciute in tutto il Paese, che operano sul mercato della C. C. da anni, con una reputazione assolutamente primaria, ottimi bilanci, etc. etc.

Chi sono gli investitori in C. C.? Lo sono tradizionalmente le banche commerciali con una partecipazione crescente però negli ultimi anni di società industriali, compagnie d'assicurazione, pension funds, università, istituzioni elemosinarie, etc.

Escludendo la carta delle S. F. C., il resto del mercato è nelle mani dei dealers. E' con il dealer che la ditta che vuole emettere suoi titoli sul mercato deve prendere accordi circa i tagli, scadenza dei titoli, modalità di pagamento, etc. Il dealer acquista in proprio la carta emessa, per farne poi mercato e venderla agli investitori suoi clienti. L'interesse al tasso corrente di mercato è dedotto all'inizio dal dealer assieme alla commissione dell'1/4% di sua spettanza calcolata sul totale della carta da lui acquistata. Se poi il dealer riesce a vendere detta carta ad un tasso di sconto inferiore a quello al quale l'ha acquistata, egli ne ricaverà un ulteriore utile. La F. R. non può acquistare C. C. sul mercato aperto: la C. C. può essere presentata dalle banche alla F. R. per il risconto, purchè scadente entro i 90 giorni: praticamente però detti casi sono assolutamente rari. Sia i dealers che le S. F. C. praticano quotazioni diverse a seconda delle scadenze della carta e precisamente per quattro diverse scadenze: dai 30 - 59 giorni, dai 60 - 89 giorni, dai 90 - 179 giorni, da 179 - 270 giorni: il tasso di sconto è ovviamente più basso per le scadenze brevi, più elevato per quelle lunghe. Ad esempio, le S. F. C. pagano oggi agli investitori-acquirenti una gamma variabile dal 3% (per la carta a 59 giorni) ad un massimo del 3 5/8% (per la carta a 270 giorni).

Va infine messo in evidenza che il finanziamento tramite C. C. sul mercato aperto non sostituisce ma supplementa il credito bancario. Una ditta che non riesca ad ottenere una linea di credito dalla banca, non potrebbe certamente presentarsi con la sua carta per il collocamento sul mercato aperto. A una grossa società che opera correntemente sul mercato aperto

può invece di volta in volta presentarsi il problema della convenienza di costo fra finanziamento bancario e finanziamento con C. C. Comunque, a parte il fattore costo, vi sono altri elementi che una Società deve tenere presenti nel decidere fra le due scelte. Ad esempio, proprio in questi giorni s'è letto che le S. F. C. hanno deciso di intervenire più attivamente sul mercato aperto e a tassi leggermente superiori di quelli finora in corso (più in linea cioè con il tasso corrente dei Buoni del Tesoro e delle accettazioni bancarie) dopo vari mesi di limitata attività dovuta al fatto che le S. F. C. attingevano piuttosto al credito bancario (che era più costoso, essendo il « prime rate » al 4%) proprio perchè esse desideravano contraccambiare alle banche i favori e le facilitazioni che le banche avevano loro concesso durante la scorsa recessione 1957 - 58. In altre parole, le S. F. C. pensano di essersi sufficientemente alleggerite ora del debito morale che avevano verso le banche e ritengono pertanto di dover ricorrere più attivamente per i loro fabbisogni al mercato aperto, tanto più che la stagione primaverile coincide, come si diceva, con un massimo volume di vendite di automobili.

C) — *I prestiti a brokers e dealers.*

Questo mercato, conosciuto allora sotto il nome di « call loans », ha avuto la massima importanza e sviluppo negli anni attorno al 1929. Esso era allora un mercato del tutto impersonale e le operazioni si svolgevano in un apposito recinto della Borsa di New York. Il mercato dei « call loans » era allora considerato dalle banche lo strumento più liquido e più sicuro nel quale investire le loro riserve secondarie. Appunto perchè considerato tale, le banche usavano richiamare i prestiti ad ogni momento a seconda delle condizioni proprie di tesoreria e degli umori del mercato del denaro in generale. Nell'ottobre 1929 si raggiunse la punta massima nei « call loans » di \$ 8.525 milioni. La nota crisi di quell'anno, la susseguente depressione e l'entrata in vigore del « Securities Exchange Act » nel 1934 con i relativi alti margini imposti per l'acquisto di titoli, furono colpi severi per il mercato dei « call loans » che cessò gradualmente di operare e venne ad assumere invece sempre più la veste che esso ha oggi nella maggioranza dei casi, di prestiti stipulati fra la banca ed i vari dealers o brokers, prestiti assistiti da garanzie reali (titoli governativi, industriali, etc.). Al 30 aprile 1959, il volume dei prestiti a brokers e dealers in essere presso tutte le banche membri era di \$ 2.200 milioni, dei quali \$ 1.771 milioni per le sole banche di New York e Chicago (il grosso appartiene comunque a New York con \$ 1.571 milioni) così ripartiti : \$ 285

milioni a fronte di collaterale rappresentato da titoli governativi e \$ 1.486 milioni a fronte di collaterale rappresentato da « altri » titoli.

Perchè brokers e dealers ricorrono al credito bancario? I brokers soprattutto per finanziare gli acquisti di titoli dei loro clienti; i dealers per finanziare le loro proprie posizioni in titoli: come noto un dealer deve « fare mercato » in titoli governativi ad ogni momento il che significa che egli normalmente acquista in proprio e vende al dettaglio dalla sua « posizione titoli ».

Prima dell'ultima guerra, i dealers si rivolgevano principalmente alle banche di New York per il finanziamento delle loro posizioni; dopo la guerra, essi portarono gradualmente sul mercato, come investitori, grosse società, banche dell'interno e altre istituzioni, parecchie delle quali, una volta compreso il meccanismo del mercato ed essendosi accorte che il prestare ai dealers costituiva un ottimo e tranquillo modo di mettere a frutto disponibilità transitoriamente liquide, divennero a loro volta prestatrici di fondi ai dealers stessi. Questi ultimi d'altra parte — pur guardandosi dall'alienarsi la simpatia e l'appoggio delle banche di New York — si sono andati sempre più rivolgendo ai loro ex-clienti perchè in genere beneficiavano da questi ultimi di condizioni più vantaggiose di quelle praticate dalle banche di New York. Pur mancando statistiche al riguardo, non si è forse lontani dalla vera situazione nell'affermare che le banche di New York e Chicago da qualche anno finanziano circa un terzo degli affari dei dealers, il restante essendo finanziato principalmente dalle banche dell'interno e anche da grosse società, istituzioni elemosinarie, autorità statali e municipali, etc. Le banche di New York e Chicago sono in generale più propense a trattare i prestiti a brokers e dealers come un tipo di prestito esteso ad una particolare categoria di clientela anzichè come uno strumento del mercato del denaro (« street loans » come vengono usualmente chiamati) nel quale investire transitorie disponibilità liquide (le quali da vari anni vengono convogliate verso l'acquisto di buoni del Tesoro o sul mercato dei fondi federali). In altri termini, il prestito ad un broker o dealer viene effettuato sulla base dei noti principi che regolano la concessione del credito bancario e cioè moralità, consistenza patrimoniale del cliente, etc., nonchè collaterale che è qui rappresentato dalla qualità e quantità dei titoli dati a garanzia del prestito. Vale comunque la pena di accennare brevemente ad alcuni tipi di « street loans » che anni fa erano gli strumenti principi del mercato monetario di New York e che oggi sono ancora in uso presso alcune banche, in particolare presso le agenzie di New York di banche commerciali estere.

Gli « street loans » comprendono vari tipi di prestiti : a) i « day loans » rimborsabili in giornata al tasso, rimasto tale dal 1929, dell'1% : questi prestiti vengono usati per il pagamento di acquisto di titoli oppure per la estinzione di un « collateral loan » e conseguente rilascio dei titoli dati a garanzia; vengono effettuati esclusivamente a clientela assolutamente primaria; b) i « call loans » che, se non sono richiamati, si rinnovano di giorno in giorno e sono garantiti da titoli dati in pegno alla banca che pratica un certo scarto (usualmente pari al 25%) o « margin »; c) i « time loans » che sono simili ai b) e in più prevedono la firma da parte del cliente di un pagherò con data di scadenza e importo ben precisati, a differenza dei « call loans » che hanno in genere la forma di un « general agreement » con l'importo che può variare in funzione dell'ammontare dei titoli dati in garanzia e dello scarto praticato dalla banca (il « general agreement » sancisce anche la « hypothecation » dei titoli del cliente in favore della banca). I « call loans » possono essere, come dicevamo, richiamati; praticamente però l'iniziativa dell'estinzione è generalmente lasciata sempre al cliente.

Indubbiamente uno dei principali fattori che hanno accelerato il declino dell'importanza e sviluppo dei prestiti a brokers e dealers è costituito dai « margin requirements » prescritti dal Board of Governors della F. R. S. con le Regulations T e U, i regolamenti che rispettivamente si applicano a concessioni di credito fatte da brokers e dealers alla loro clientela per l'acquisto di titoli da parte di quest'ultima e alle concessioni di credito estese dalle banche ai brokers e dealers « for the purpose of purchasing or carrying listed stocks ». Scopo ultimo delle Regulations è quello di scoraggiare la speculazione borsistica e di controllare e regolare il volume degli acquisti di titoli da parte degli investitori. Attualmente le Regulations T stabiliscono che un cliente che vuol comprare azioni o titoli deve versare in contanti il 90% del prezzo d'acquisto (detto « margine » è un importante strumento a mani della F. R. che lo riduce o eleva di volta in volta in funzione degli indirizzi di politica economica e a seconda dell'andamento dei mercati monetari e della Borsa). Ciò significa che se un dealer chiede un prestito alla banca, questa non gli può al presente prestare più del 10% dell'importo dei titoli che egli intende acquistare; se il richiedente è invece un broker, poichè questi non tiene posizioni in proprio ma opera soltanto per conto dei suoi clienti che a loro volta sono soggetti nei suoi confronti al rispetto del predetto margine, la banca presterà con i normali « scarti » applicati in funzione dei già detti criteri seguiti dalle banche nella concessione di prestiti alla clientela. Le banche si fanno firmare di volta in volta dal cliente mutuatario una dichiarazione, al-

l'atto della concessione del prestito, relativa all'uso al quale il prestito verrà adibito, nella quale è detto che se l'uso sarà l'acquisto di titoli, questo avverrà in base alle Regolamentazioni T e U.

Ed ora una parola sui tassi relativi ai « call loans ». Il « dealer loan rate » è un importante indicatore, ancora oggi, dello stato del mercato del denaro. Si dovrebbe in verità parlare di tassi più che di tasso poichè essi sono diversi da banca a banca, possono variare più volte nel corso della giornata, e sono diversi ancora a seconda che trattisi di prestiti nuovi o di rinnovi o a scadenza e, ancora, se sono garantiti da titoli, governativi oppure da azioni di Borsa, ecc.

Ad esempio, la stampa finanziaria quotidiana porta distinte quotazioni rispettivamente per « call loans » a dealers garantiti da titoli governativi e « call loans » a brokers garantiti da titoli di Borsa: i primi godono in generale di tassi inferiori a quelli gravati dalle banche sui secondi: l'8 maggio scorso, ad esempio, i primi erano quotati $3\frac{1}{2}\%$, i secondi $3\frac{3}{8}\%$ - 4% , che devesi leggere $3\frac{3}{8}\%$ tasso applicato sui rinnovi e 4% sui nuovi prestiti. Talvolta si può anche leggere: $3\frac{3}{8}\%$ - 0, che significa che non vi è denaro a nessun tasso per nuovi prestiti, mentre per i rinnovi è il $3\frac{3}{8}\%$. Come dicevamo, una banca può variare più volte in giornata i suoi tassi a seconda del suo stato di tesoreria, delle richieste di prestiti, dello stato del mercato monetario in generale, dell'andamento degli altri tassi del mercato (fondi federali, etc.), nonchè dei tassi praticati dalle banche dell'interno che sono forti fornitrici, come si diceva, di fondi a dealers e brokers. Per tutte queste ragioni e fattori, non è possibile parlare di un tasso indice o medio di giornata, bensì di una molteplicità di prezzi estremamente mutevoli e sensibili al variare delle condizioni giornaliere del mercato.

RENATO GUADAGNINI

New York.

CONTINUAZIONE DI ATTIVITÀ COMMERCIALE DA PARTE DEL FALLITO E AMMISSIBILITÀ DI NUOVO FALLIMENTO CONCORRENTE (*)

Non occorre una lunga esperienza di tribunali fallimentari per sapere quanto sia diffuso e non recente il caso del fallito che, in maniera occulta o palese, continua ad esercitare attività commerciale anche in pendenza della procedura concorsuale a suo carico. Rimasta pressochè isolata l'opinione che vede in tale comportamento un illecito, anche indipendentemente da ogni sottrazione di beni e di garanzie alla massa e sul solo presupposto che dal fallimento derivi una vera e propria *deminutio* della capacità giuridica (Azzolina), può dirsi pressochè scomparso anche ogni atteggiamento di pregiudiziale sfavore verso tale continuazione di attività, semprechè, naturalmente, non ne derivi pregiudizio alla situazione dei creditori concorsuali. Infatti, specie nel caso di procedure che si protraggano lungamente e di soggetti dotati di attitudini imprenditoriali specifiche, è questo un modo, forse in certi casi l'unico, con cui il fallito può contribuire ad accrescere l'attivo fallimentare, o quanto meno può sollevarsi dalla necessità d'invocare un assegno alimentare.

Dalla nuova attività del fallito derivano naturalmente non pochi problemi ai curatori ed ai giudici, cui incombe il compito delicato di valutare

(*) MINERVINI, *Il fallito imprenditore commerciale: regime dei beni sopravvenuti ed ammissibilità del nuovo fallimento*, in *Riv. dir. comm.*, 1952, II, 294; TOMAIUOLI, *Inammissibilità di più fallimenti coevi contro il medesimo soggetto*, in *Giurispr. Italiana*, 1955, I, 2, 947; CANDIAN, *Non altro fallimento in costanza dell'attuale. Beni sopravvenienti: acquisto originario del potere di disposizione e della detenzione da parte dell'ufficio*, in *Temi*, 1956, 457; PROVINCIALI, *Acquisizione di beni futuri, nuova impresa, nuovo fallimento*, in *Rivista del diritto commerciale*, 1956, II, 377; BIANCHI D'ESPINOSA, *L'attività commerciale del fallito e la duplice contemporanea dichiarazione di fallimento*, in *Giustizia Civile*, 1956, 1214; VERNARECCI DI FOSSOMBRONE, *Osservazioni contro la tesi monistica del fallimento e sul momento di acquisizione dei c.d. beni futuri*, in *Foro italiano*, 1956, I, 1628; PAZZAGLIA, *Marginali osservazioni critiche a proposito di un caso di pretesa esenzione di responsabilità*, in *Diritto fallimentare*, 1956, 641.

fino a che punto essa sia compatibile con gli interessi della massa e di evitare che gli eventuali acquisti siano sottratti all'esecuzione. Problemi pratici, che sono di volta in volta diversi a seconda delle forme in cui l'attività commerciale si svolga, dei modi in cui il fallito se ne procuri i mezzi necessari, e della fortuna che incontri. Tutti però si riducono in definitiva a determinare quali siano le posizioni dei nuovi creditori e della curatela rispetto ai beni che il fallito abbia acquistato successivamente alla dichiarazione di fallimento.

Nell'ambito di questo più vasto problema, un interrogativo particolarmente interessante, che ancora di recente, dopo essere stato oggetto di un fitto dibattito dottrinale, è stato riproposto al Tribunale fallimentare di Milano (sent. 17 novembre 1958, in *Giurisprudenza italiana*, 1959, I, 2, 6) e dallo stesso risolto in senso negativo, verte sull'ammissibilità di un patrimonio autonomo del fallito, distinto dal primo fallimento, e sul quale i debitori sopravvenuti possano addirittura promuovere una nuova ed autonoma procedura concorsuale.

Il problema non è nuovo in giurisprudenza. E' infatti dell'anno 1883 la prima decisione conosciuta, del Tribunale commerciale di Napoli, confermata poi in sede di appello, che dichiarò l'ammissibilità di un nuovo fallimento in concorso con altro ancora pendente nei confronti dello stesso imprenditore. Sentenze dichiarative conformi allo stesso principio furono emesse anche successivamente dallo stesso Tribunale. Dopo un'altra decisione analoga del Tribunale di Pescara, del 7 agosto 1933, il problema dell'ammissibilità di fallimenti concorrenti fu prospettato per la prima volta avanti la Corte Suprema (Cass., 4 luglio 1956, n. 2430, pubblicata, fra l'altro, in *Giurisprudenza italiana*, 1956, I, 1, 1090, e in *Foro italiano*, 1956, I, 1628), la quale, cassando la sentenza della Corte d'Appello di Napoli, 13 agosto 1953 (in *Diritto fallimentare*, 1953, II, 619), che confermava le decisioni del Tribunale di Salerno, 27 ottobre 1952 (in *Giurisprudenza italiana*, 1953, I, 2, 636) e 8 gennaio 1952 (in *Rivista del diritto commerciale*, 1952, II, 294), e andando contro le conclusioni del rappresentante del Pubblico Ministero, fece propria la tesi negativa, escludendo che « finchè il fallimento non sia dichiarato chiuso nei casi e nei modi previsti dalla legge, possa giuridicamente esistere un patrimonio autonomo del fallito, idoneo a costituire oggetto di una procedura esecutiva individuale e tanto meno concorsuale ».

* * *

E' opportuno sgombrare senz'altro il campo da quegli argomenti addotti a negare la possibilità di fallimenti contemporanei e concorrenti che

non reggono alla critica. Se ne è già accennato uno, che si traduce in una negazione *in radice* del problema, sul presupposto che il fallito, pur conservando la capacità civile, che gli consente anche di compiere « singoli atti di commercio », non avrebbe però la capacità di esercitare alcun'altra impresa. La stessa Corte Suprema, andando contro una sua non lontana decisione e pur riconoscendo che il fallito si trova in uno « status » particolare, ha però dichiarato che « per effetto della dichiarazione di fallimento, il fallito non perde la capacità giuridica e neanche quella di esercitare i suoi diritti, ma egli è solo privato del potere di compiere atti di amministrazione e di disposizione dei beni compresi nel fallimento che possono spiegare efficacia verso i creditori: nulla vieta, pertanto, che egli possa proseguire, fuori del fallimento, una precedente attività, o anche intraprenderne una nuova ». Ammissione che vale a dare una più esatta spiegazione della realtà, ma che non è certo indispensabile, poichè il problema si presenterebbe ugualmente sempre che, pur non potendolo, il fallito avesse esercitato il commercio.

Si sono invece sottolineati, da altri, gli inconvenienti comportati dalla contemporanea sussistenza di più fallimenti concorrenti, per le « inevitabili interferenze che verrebbero a verificarsi fra l'una e l'altra procedura esecutiva concorsuale, che si presenterebbero entrambe con i caratteri dell'assolutezza e universalità, il che importerebbe l'esistenza di un duplice vincolo di pignoramento su tutto il patrimonio del debitore ». In particolare si è anche voluto lamentare la dura sorte del fallito che, soggetto alle limitazioni di libertà che dai due fallimenti gli deriverebbero, non saprebbe più a quale dei due sottostare ed a quali dei rispettivi organi prestare obbedienza (Du Bessé). Fra le due masse sorgerebbero poi, quasi sicuramente, altri inconvenienti, relativamente ad ogni nuova pretesa creditoria e ad ogni bene che pervenga al fallito, ed altre potrebbero nascere sulla competenza dei giudici delegati e dei tribunali fallimentari, che non sarebbero necessariamente comuni.

Trattasi di considerazioni indubbiamente esatte, che però non possono costituire per se stesse argomenti sufficienti a risolvere la questione.

Non più convincenti sono le argomentazioni, addotte a dimostrazione dell'inammissibilità del secondo fallimento, che si vogliono ritrovare nelle ragioni di « pubblica difesa dell'economia e dell'ordine pubblico », la quale sarebbe già perfettamente attuata con l'apertura della prima procedura, sicchè essendo in atto « la sanzione del fallimento contro l'imprenditore violatore dell'ordine pubblico economico, giuridico, sociale, sarebbe ultro-ne e vana la medesima reiterata sanzione » (Tomaiuoli). A parte l'inaccettabilità della prospettiva che del fallimento vede soprattutto l'aspetto

sanzionatorio, anche queste considerazioni non portano ad una conclusione valida, poichè da un canto il divieto del *bis in idem*, nel nostro procedimento civile, non ricorre quando l'oggetto sia diverso, cioè quando l'esecuzione collettiva si svolga contro un diverso patrimonio, dall'altro perchè, anche intendendo il fallimento come una sanzione diretta a colpire un fatto illecito, si sarebbe qui di fronte ad un fatto diverso e successivo. Si avrebbero infatti una nuova impresa ed una nuova insolvenza, che legittimerebbero nuove — e anche più gravi — sanzioni (Provinciali).

Un'altra obiezione, che fu già sollevata da un classico fra gli studiosi di diritto fallimentare, il Bonelli, nega la possibilità di un successivo fallimento sul presupposto che la nuova impresa si troverebbe per forza a mancare assolutamente di attivo. Per altro può risponderci che il fallimento può aprirsi anche senza una se pur minima massa attiva, sicchè una tale circostanza importerebbe semplicemente la chiusura della seconda procedura, ma non inficierebbe minimamente la regolarità e la legittimità della sentenza che ne segnasse l'apertura.

Vale a questo proposito osservare che, se anche non si può pienamente condividere la tesi che « quando il fallito si rimette in commercio dopo il fallimento, dà necessariamente inizio ad un nuovo ciclo della sua attività che non ha nulla a che vedere col primo, senza di che egli non potrebbe neppure commerciare, perchè così facendo continuerebbe quel commercio la cui cessazione immediata è stata proprio lo scopo della dichiarazione di fallimento » (Vernarecci), è per altro certo che con gli enti patrimoniali sussistenti alla data della sentenza dichiarativa del fallimento, il fallito non potrebbe neppure commerciare.

E' pacifica infatti l'affermazione che il curatore « possa e debba mandare all'aria » la nuova impresa, e apprendere quei beni che il debitore abbia sottratto al fallimento, servendosene poi per esercitare la nuova impresa (Satta).

* * *

E' dunque fuori dubbio che un nuovo fallimento potrebbe avere ad oggetto soltanto i beni diversi che il fallito si sia procurati con l'esercizio di una nuova attività.

Resta però da vedere in quale situazione si verrebbe a trovare l'attivo del secondo fallimento rispetto al primo. Il problema si pone allora nell'interpretazione dell'art. 42 della legge fallimentare, il quale, mentre dispone al primo comma che il fallito è privato, a decorrere dalla sentenza dichiarativa, dell'amministrazione e della disponibilità dei beni esistenti alla stessa data, al capoverso, con formula diversa, reca : « Sono compresi

nel fallimento anche i beni che pervengono al fallito durante il fallimento, dedotte le passività incontrate per l'acquisto e la conservazione dei beni medesimi »; norma che ha dato luogo a divergenti interpretazioni dottrinali e giurisprudenziali.

Secondo un'opinione molto diffusa in dottrina e già accolta dalla giurisprudenza, qui si è di fronte a due discipline nettamente distinte, dovendosi ritenere automaticamente ricompresi nel fallimento solo i beni esistenti all'atto della dichiarazione di esso, mentre quelli pervenuti al fallito solo successivamente, e che pure sono perseguibili dalla curatela per il fatto solo di appartenere al fallito, non potrebbero venire immediatamente appresi nella loro consistenza attiva. Il che sarebbe il portato dell'obbligo della curatela di depurarli delle passività inerenti all'acquisto ed alla loro conservazione.

L'estensione ai beni futuri, che è la caratteristica peculiare del pignoramento generale dell'intero patrimonio, attuato con la pronuncia di fallimento, si perfezionerebbe solo con un atto di effettiva acquisizione, cioè con l'ulteriore compimento di una « formalità » da parte del curatore. L'ufficio fallimentare, cioè, dovrebbe compiere un atto di manifestazione della volontà (anche tacita) di effettivamente acquisire quei determinati beni. Solo così si renderebbe « definitivamente operante il vincolo già esistente, convogliando i beni sopravvenuti nel congegno dell'espropriazione ».

Il qual sistema, secondo il Provinciali, avrebbe anche « il pregio di corrispondere al sistema adottato per la determinazione che l'ufficio fallimentare intende assumere in relazione ai rapporti giuridici pendenti all'atto del fallimento, facendoli propri del fallimento, o non ».

Tale requisito di una ulteriore manifestazione di volontà conseguente alla sentenza dichiarativa troverebbe la propria ragion d'essere nel fine di tutelare il fallimento — che è tenuto per le passività inerenti ai beni sopravvenuti che vengano acquisiti dalla curatela — dal rischio di dover sottostare ad oneri di entità superiore al valore dell'acquisto.

In questo ordine di idee ha sentenziato il Tribunale di Salerno che « di fronte a questi beni e attività, l'amministrazione può respingerli e non riconoscerli, disconoscendo anche gli obblighi inerenti, oppure farne suo il risultato, ma il risultato netto, depurato, cioè l'attivo sopravvenuto dal passivo, di cui per altro il fallimento non viene mai ad accollarsi direttamente l'onere. Applicando questi principi al caso in cui il fallito inizi l'esercizio di un'impresa, l'amministrazione del fallimento potrà pertanto benissimo appropriarsi della nuova impresa, naturalmente liquidandola, e quindi pagando innanzi tutto le passività inerenti e acquisendo al falli-

mento il solo residuo attivo dell'impresa. Ma se l'impresa è in stato di insolvenza, allora il primo fallimento si disinteresserà di essa in quanto i beni attivi sono largamente assorbiti e superati dal passivo ».

Atteso che i creditori della nuova impresa evidentemente non potranno insinuarsi al passivo del precedente fallimento, e che questo, di contro, si disinteressa della nuova impresa, se ne trae la conseguenza che « nulla vieta che la nuova impresa, ove sia in stato d'insolvenza, venga sottoposta per proprio conto e separatamente a procedura fallimentare e se in ultimo, dopo depurate le passività, vi sarà eventualmente un residuo attivo, lo stesso andrà a beneficio del precedente fallimento ».

* * *

Tutti gli argomenti letterali ed esegetici, che si vogliono trarre dall'art. 42 della legge fallimentare per profilare una diversità sostanziale di disciplina per le due categorie di beni in esso considerate, sono stati però nettamente confutati dalla Cassazione, la quale ha invece affermato essere cosa indubitabile che anche i c. d. beni futuri o eventuali sono compresi *ipso iure* nella massa fallimentare.

La diversa locuzione « sono compresi nel fallimento », usata a loro riguardo dall'art. 42, viene spiegata con la semplice ragione che « era inconcepibile disporre l'applicazione immediata di tale sanzione riguardo ad essi ».

Una conferma dell'esattezza dell'assunto viene trovata argomentando dalla norma del successivo art. 46, il solo che, in via di eccezione, configura un separato patrimonio del debitore sottratto al fallimento. Infatti, se l'eccezione si riferisce a quanto il fallito guadagna con la sua attività, ma solo entro i limiti di ciò che occorra per il mantenimento suo e della famiglia, deve ritenersi che tutto quanto sopravanza debba necessariamente rientrare nella massa attiva.

La diversa interpretazione dell'alinea dell'art. 42 l. f., sempre secondo l'ammaestramento della Corte Suprema, ridurrebbe la norma ad una semplice riaffermazione e « inutile ripetizione » dell'art. 2740 cod. civ., « nel senso cioè che essa si limiti ad estendere il vincolo potenziale di garanzia patrimoniale del debitore ai beni pervenutigli successivamente all'assunzione dell'obbligo ». Sarebbe del resto errato parlare semplicemente di un vincolo solo potenziale quando sia già in atto una sanzione esecutiva con carattere di universalità, quale è proprio della procedura fallimentare.

« Se la garanzia patrimoniale si realizza mediante l'esecuzione forzata, e questa riveste il carattere dell'universalità, necessariamente l'esecuzione deve comprendere tutti i beni su cui grava la garanzia stessa, cioè tutto il patrimonio, senza distinzione o limitazione fra i beni presenti o fra questi e i beni futuri », non essendo concepibile, nella procedura esecutiva concorsuale, alcuna limitazione dei beni colpiti.

Dunque, anche rispetto ai beni futuri deriva, dalla sentenza dichiarativa del fallimento, un vincolo di indisponibilità, che comporta il difetto di legittimazione del fallito a compiere atti di disposizione. All'inefficacia, nei confronti dei creditori, degli atti del fallito, deve necessariamente far riscontro anche il divieto di promuovere, da parte di chicchessia, azioni esecutive contro di lui, al di fuori della procedura concorsuale in corso.

Del resto proprio gli artt. 43 e 51 l. f., che rispettivamente dispongono la sostituzione processuale del curatore al fallito nelle controversie relative a rapporti patrimoniali « compresi nel fallimento » e sanciscono il divieto di promuovere azioni esecutive individuali « sui beni compresi nel fallimento », ripetono la formula del capoverso dell'art. 42. Dal che la Corte ha tratto la considerazione che « se anche riguardo alle controversie relative ai beni futuri la legge impone la legittimazione passiva del curatore, vuol dire non solo che tali beni sono già compresi nel fallimento, ma anche che il creditore successivo non può promuovere azione di accertamento del credito se non nei confronti del curatore. Vuol dire inoltre, ed ancor più, che sui beni futuri nessun creditore, vecchio o nuovo, può promuovere alcuna azione esecutiva individuale. Ed allora non si può neanche ammettere una nuova esecuzione collettiva su tali beni, vincolati anch'essi alla soddisfazione delle pretese dei creditori esistenti al momento della dichiarazione di fallimento; o bisognerebbe ritenere che anche la nuova procedura concorsuale si debba svolgere nei confronti del curatore del vecchio fallimento ».

Anche per i beni sopravvenuti, come per i beni prefallimentari, l'ingresso nella sfera fallimentare avviene quindi di pieno diritto, essendo irrilevante, agli effetti giuridici, che i beni stessi siano presi in consegna dalla curatela con un atto ulteriore, a ciò appositamente diretto, o non lo siano.

L'accesso dei beni di nuovo acquisto alla massa passiva non sarebbe tenuto in sospenso neppure dall'attività di prededuzione delle passività loro inerenti, poichè lo svolgimento delle necessarie attività di depurazione non inciderebbe in nessun modo sull'automaticità dell'acquisto.

La riserva di deduzione delle passività non avrebbe dunque altro significato — secondo il Candian, che aderisce a questa tesi — che di precisare che « la cosa non accede alla massa se non col peso di quelle passività, non già puramente e semplicemente, quasi che i crediti di cui si tratta dovessero essere trattati come crediti concorsuali ». Tali crediti sono pertanto opponibili al fallimento al di fuori della procedura speciale d'accertamento del passivo.

E' stato ancora affermato che questa soluzione, la quale sarebbe del resto conforme alla più generale disciplina dell'acquisto della proprietà dei beni futuri, elimina l'inconveniente dell'esistenza di dubbi sulla titolarità dei beni di nuovo acquisto.

* * *

La soluzione accolta dalla Cassazione, con una motivazione in diritto indubbiamente coerente ed ineccepibile, ha incontrato ampi consensi ed è stata integralmente accolta dal Tribunale di Milano, nella sentenza citata all'inizio. Essa ha però lasciato anche non poche perplessità, proprio in ordine alla sorte dei beni sopravvenuti.

Le obiezioni si possono riassumere nella considerazione del Satta che « la realtà può essere più complessa di quello che il legislatore ha tenuto presente. Vi sono infatti dei casi — soggiunge l'A. — in cui la sopravvenienza del bene al debitore è in funzione di un complesso ordine di rapporti, ai quali non può restare estraneo il curatore, se vuole apprendere quel bene alla massa ».

La questione è indubbiamente più grave di quanto possa apparire da principio, poichè ciascuna delle due soluzioni prospettate lascia adito ad interrogativi che sono stati intuiti ma non completamente risolti.

Tanto se si segue la teoria dell'acquisto *ipso iure*, quanto se si accetta la tesi opposta, è pacifico che il fallimento debba pagare in via di prededuzione le passività inerenti ai beni acquistati. Che succederebbe però nel caso in cui l'ammontare dei nuovi debiti superasse il valore dei beni sopravvenuti?

Secondo il Candian il problema andrebbe risolto nel senso che « l'attuarsi l'acquisto *de iure* a favore dell'ufficio non è tale per cui possa derivarne, a conti fatti, piuttosto una perdita che un incremento se per ipotesi il passivo inerente ne soverchi il valore venale. Nè conseguentemente sarebbe corretto il ricorrere ad una specie di potere di abbandono, a somiglianza di quel che accade nell'onere reale. Vero è piuttosto che l'acquisto, sempre automatico o di pieno diritto, si attua sotto la condizione risoluti-

va che il rapporto tra l'attivo e il passivo dia per risultato un supero di quello su questo ». Il concetto di « bene » viene così precisato e limitato a quello di « ente attivo netto ».

L'argomentazione, condotta alle ultime conseguenze, porta però ad ammettere la possibilità di una esecuzione distinta dal fallimento, perchè nel caso in cui la condizione s'avveri e l'acquisto si risolva, resterebbe sempre un ente, anche se non un « ente attivo netto », del debitore, ma che il fallimento respinge: su di esso, però, il titolare del credito « inerente » potrà soddisfarsi. Si pensi alla cosa acquistata a credito dal fallito, che l'ufficio non acquisisca perchè il debito del prezzo sia superiore al valore della stessa: è indubbio, e anche l'egregio Autore dovrà ammettere, che il venditore-creditore possa subastare la cosa per pagarsi, anche se solo in parte, dato che per ipotesi il valore della cosa non eguaglia l'ammontare del debito relativo.

Altri autori traggono senz'altro la conseguenza che debba riconoscersi al fallimento la possibilità di scegliere tra il pagamento dei debiti e la rinuncia ad apprendere i beni che ne siano gravati, confermando così la teoria dell'acquisto per atto di volontà dell'ufficio.

Una volta ammessa la possibilità dell'esistenza di beni del fallito non appresi dal fallimento e quindi soggetti ad autonoma azione esecutiva sembra poi difficile trovare valide ragioni per ritenere, con il Tomaiuoli, che sarebbero ammissibili esclusivamente esecuzioni individuali ma non un secondo procedimento concorsuale.

Della bontà della soluzione sembra però sia lecito dubitare. Essa infatti porrebbe i nuovi creditori in una posizione privilegiata, ammettendoli a soddisfarsi sull'attivo della nuova azienda con privilegio rispetto ai creditori prefallimentari, i quali, limitatamente ai beni sopravvenuti, sarebbero postposti nel concorso. Il che non può mancare di destare perplessità specie se si tien presente la situazione inversa in cui le due categorie di creditori si vengono a trovare nel caso di riapertura del fallimento, quando i vecchi creditori sono preferiti anche rispetto ai beni pervenuti al fallito dopo la chiusura della procedura concorsuale (Bianchi d'Espinosa).

Per contro, secondo l'opposta tesi, accolta dalla Cassazione, non vi è luogo per un secondo fallimento e tutti i beni sopravvenuti verrebbero necessariamente appresi dal primo fallimento, cui spetterebbe l'onere di pagare i nuovi creditori. Questi potrebbero solo promuovere singole procedure di prededuzione, aventi carattere di incidenti della procedura esecutiva. Afferma infatti la sentenza citata che « la liquidazione delle passività inerenti ai beni futuri non viene operata fuori dal fallimento, bensì solo fuori dalla sede concorsuale ».

E' stato giustamente avvertito dal Bianchi d'Espinosa che questo punto, solo accennato, richiede un maggior approfondimento, soprattutto per meglio precisare quali siano le passività deducibili.

Dal presupposto, comunemente accettato, che esse « debbano essere in rapporto di effettiva inerenza e stretta connessione con l'attività appresa dalla massa », questo Autore ha escluso che il fallimento, apprendendo la nuova azienda nel suo complesso, debba detrarre i debiti di gestione della nuova impresa nella loro totalità. Se così non fosse la massa fallimentare non avrebbe mai, o quasi mai, interesse ad avocare le attività derivanti dal nuovo commercio, e sarebbe di conseguenza, in concreto, più naturale la necessità di una preventiva manifestazione di volontà da parte dell'ufficio che voglia acquistare i beni della nuova azienda, e la configurabilità di un separato patrimonio del fallito, oggetto possibile di nuovo fallimento.

Se invece le nuove attività pervenute al fallito a seguito dell'esercizio di una nuova impresa commerciale sono apprese senza deduzione dei debiti incontrati per la gestione della nuova impresa « è chiaro che l'eventuale stato di dissesto del nuovo commercio non impedirà che il fallimento possa trarre un vantaggio dai beni acquistati dal fallito, da cui occorrerà detrarre soltanto le passività incorporate per l'acquisto *diretto* dei beni medesimi ».

La soluzione non dà luogo a problemi finchè si ammetta che il fallimento apprenda singoli beni pervenuti al fallito e risponda dei debiti inerenti solo nei limiti del loro valore.

Si deve però tener presente che si è di fronte ad un'azienda, cioè ad un complesso unitario di rapporti, e che esistono norme precise che ne disciplinano il trasferimento dei debiti in modo unitario.

Ne vengono problemi di non semplice soluzione: può il curatore acquisire i singoli beni aziendali, forse anche tutti, ma non l'azienda come complesso funzionante, gravato di un passivo oneroso? Quale regime deve applicarsi nel caso in cui l'azienda sia venduta in blocco dal curatore? Quale nel caso in cui le passività ineriscano solo ad alcuni beni aziendali: è possibile configurare uno smembramento dell'azienda? Sono questi gli interrogativi cui anche la Corte Suprema dovrà rispondere per saggiare la validità della sua tesi.

(C. A. FACCHINO)

IL MERCATO DEL DANARO E DEI CAPITALI IN SVIZZERA

Come previsto, l'esodo di capitali e quindi la diminuzione della liquidità del mercato progredisce solo lentamente, ad onta degli allettanti tassi d'interesse negli U.S.A., di alcuni prestiti e crediti a debitori esteri e della domanda sempre sostenuta di titoli esteri. Le maggiori Banche incominciano a lagnarsi del temporeggiare degli organi competenti nel dare via libera alla esportazione di capitali. Attaccato è il diritto di veto di singole autorità superiori; l'ingerenza di circoli politici ed economici contro alcuni progetti di prestito viene aspramente criticata in quanto si osserva che per la necessità di operazioni di credito e prestito con l'estero parlano pure interessi nazionali, non da ultimo tenuto conto dell'evoluzione della bilancia dei redditi del Paese ed avuto riguardo alle possibilità di profitto delle banche le quali — occorre non dimenticare — occupano oggi oltre 20.000 impiegati. A proposito dei profitti si accenna pure al rafforzamento della concorrenza di mercati dei capitali esteri nonchè al regresso delle operazioni con divise. D'altra parte i tassi di interesse in Svizzera hanno raggiunto nuovamente un livello bassissimo, sì che negli ultimi tempi non è mancata una chiara reazione dei grandi investitori. Il reddito medio delle principali obbligazioni della Confederazione che a metà marzo aveva toccato il 2,79% è perciò salito a 3,04% a metà maggio (contro 3,63% a fine 1957). Tanto gli investitori privati che quelli istituzionali non sembrano dimostrare eccessive simpatie per i nuovi prestiti di enti pubblici (città e cantoni) emessi al 3% ed alla pari, con una durata di circa 15 anni: atteggiamento peraltro comprensibile se si pensa che alla fin fine sono proprio gli investitori in titoli a reddito fisso ed i piccoli risparmiatori che negli ultimi decenni hanno sofferto i maggiori danni dell'inflazione. Nessuna meraviglia quindi che si orientino sempre più verso i valori azionari. Lo scetticismo nei confronti dei titoli a reddito fisso potrebbe naturalmente avere conseguenze indesiderabili e sarebbe fra l'altro grave se la prati-

ca seguita in alcuni Paesi di legare i prestiti obbligazionari a determinati indici dovesse far scuola anche in Svizzera.

Alla borsa valori le obbligazioni legate ad interessi africani e soprattutto quelle del Congo Belga, quest'ultime nonostante la garanzia dello Stato belga, sono costantemente sotto pressione. Il prestito della Electricity Supply Commission, emesso nel gennaio di questo anno al 5% ed alla pari con una durata di 6 - 15 anni, è quotato 96 3/4%. Leggermente ribassate sono pure le obbligazioni italiane. Le Montecatini 4 1/2% 1955 sono per esempio a 105 (corso massimo 107%), le Olivetti 4 1/2% 1956 a 102.50 (corso massimo 105.25), le Pirelli 4 1/2% 1955 a 102.25 (corso massimo 105.50%), le Italcementi 4 1/2% 1956 a 102 (corso massimo 104%), le IMI 4 1/2% 1955 a 101.50 (corso massimo 103%).

L'accresciuto interesse per valori azionari, in parte dovuto ad ordini di compratori esterni, ha reso più acuta la mancanza di titoli di primo ordine, imprimendo alle quotazioni una rafforzata tendenza ascensionale. A tale evoluzione hanno poi contribuito la forte liquidità nonchè le notizie in generale favorevoli sull'andamento degli affari, ad onta delle informazioni non troppo incoraggianti da Ginevra circa gli sviluppi della conferenza sul problema tedesco e sugli armamenti atomici.

L'interesse per certificati di Investment Trusts è sempre molto vivo anche da parte di piccoli risparmiatori: quest'ampia dispersione non contribuisce naturalmente ad aumentare l'offerta. Il reddito medio delle azioni svizzere è attualmente del 2,8%; quello delle azioni dell'industria chimica non arriva però nemmeno all'1 3/4%.

Il 15 maggio è entrata in vigore la legge federale del 26.9.58 riguardante l'estensione della garanzia statale per i rischi derivanti dall'esportazione ed ora è pure pronta la relativa ordinanza d'esecuzione. Nelle nuove disposizioni si nota l'inclusione di una garanzia sui cambi, in casi particolari. La garanzia si fonda ora sull'importo fatturato, il quale può essere coperto sino all'85%, con esclusione tuttavia dell'utile netto. Quale prezioso provvedimento inteso a procurare occasioni di lavoro, la garanzia può pure venir concessa per lavori di montaggio, d'ingegneria e di ricerca come anche per vendita di licenze contro prestazione unica e globale. La tassa calcolata sulla somma garantita ammonta al 5 per mille per i primi 60%, e aumenta poi del 0,5 per mille per ogni ulteriore 5%.

La bilancia dei pagamenti ha registrato negli ultimi anni forti oscillazioni. L'eccedenza primato di ca. 1,44 miliardi di franchi registrata nel 1953 andò gradatamente calando sino ai 125 milioni del 1956 per poi trasformarsi in un disavanzo di 195 milioni nel 1957. In seguito alla forte

contrazione delle importazioni è subentrata nel 1958 una nuova eccedenza di ca. 800-900 milioni. La bilancia commerciale del mese di aprile per l'anno in corso mostra importazioni per un valore di 697 milioni (1958 : 630 milioni) ed esportazioni per 580 milioni (1958 : 514 milioni). Il saldo passivo ammonta dunque a 117 milioni, importo pressochè uguale a quello registrato nell'aprile del 1958. Il disavanzo per il periodo gennaio-aprile è però sceso a 294 milioni (anno precedente 354 milioni).

Le situazioni settimanali della Banca Nazionale mostrano che dal 15 gennaio 1959 le riserve monetarie hanno subito un regresso di quasi 418 milioni di franchi, mentre le altre voci dell'attivo hanno registrato variazioni insensibili. In corrispondenza alla diminuzione di oro e divise, la circolazione di banconote si è contratta dal 15 gennaio da 5636 milioni a 5545 milioni (91 milioni) e gli averi in conto giro sono scesi da 3429 milioni a 3102 milioni (327 milioni). Da queste cifre appare chiaro che le disponibilità del mercato tendono a diminuire, ciò che negli ultimi tempi ha determinato una leggera riduzione della liquidità dell'economia ed in particolare delle banche. In complesso, tuttavia, con 2788 milioni di franchi (314 milioni appartenenti alla Confederazione) il mercato è sempre ben approvvigionato ed i mezzi per l'esportazione di capitale nonchè per la concessione di crediti all'economia non fanno difetto.

Sul mercato dell'oro le considerevoli vendite da parte della Russia hanno manifestamente esercitato una temporanea pressione sulle quotazioni a Londra. I prezzi si sono poi ripresi per raggiungere i \$ 35.11 per oncia di fino ma poco dopo ricadevano a 35.09. Pure deboli sono i prezzi per le monete-oro. Per il pezzo da 20 Fr. svizzeri (Vreneli) si pagano Fr. 30.60, contro i 31.25 a fine marzo : l'aggio, tuttavia, è pur sempre del 7,9%.

Sul mercato delle divise si è avuta una leggera flessione del dollaro che è sceso da 4.32½ a 4.32. Le oscillazioni delle valute dell'Europa occidentale si sono mantenute entro limiti ristretti.

ALFRED HIRS

Zürich, maggio.

SUMMARIES - ZUSAMMENFASSUNGEN

SACERDOTI, Piero — *Risk Insurance in International Trade* (p. 501 - 520).

The importance of risk insurance in international trade has increased at the same rate as the volume of traffic and transportation. Insurance — in this as in any other field of modern economic activity — has an unreplaceable function of balance and mutuality which enables the individual to be covered, by paying a premium, for risks which otherwise would considerably check private initiative.

Insurance originated, in former times, from sea risks and the necessity of adequate covering. At the beginning it was all one with the « phoenus nauticum »; only in the Middle Ages it developed as a transaction in itself, to which greatly contributed the Italian merchants; in their books we find, after the 14th century, the first written evidence of insuring transactions. In that period insurance as an institute had its place also in legal treatises; the various states, on the other hand, intervened with special laws in order to regulate its characteristics. That was the aim of the 14th century Genoese and Florentine laws, followed later by those of Barcelona, the Low Countries and France, all forerunners of modern legislation. In more recent times, insurance has been planned so as to cover transportation means as well as the goods carried by sea, land and air, with great variety of policies and conditions according to the variety of interests and needs of operators. To traditional guarantees has been added, during the latest conflicts the guarantee by the State of war risks which private insurers cover but for the immediate consequences of a war which might break out during transportation, and not for its whole length. Another recent step of insurance in international trade is the covering of credit risks as a consequence of which the various Governments have widely intervened; their aim is in fact to back up exports as regards political and money risks which cannot be foreseen and are therefore not within the mechanism of private insurance.

The intervention of O.E.E.C. with its « Code of Liberation » which comprises insurance measures as well and the blueprints of the Authorities of the European Economic Community according to the regulations of the Treaty of Rome for the progressive abolition of restrictions among the countries, have recently facilitate the working of insurers a great deal.

Insurance activity, intrinsically international by nature, has not waited for these measures to expand abroad. Nevertheless it will benefit from the broadening of markets which recent international developments are aiming at.

Italian insurance structure owing both to its old traditions and its modern organization is strong enough to give Italian trade all possible support; and this is proved by the high amount of premiums paid in 1958 for transport insurances on the Italian market (about 22 billions).

GIACALONE-MONACO, Tommaso — *Pareto and Pure Economy* (p. 533 - 561).

On the basis of the letters Pareto-Walras (1891-1901) which were published in the July-August 1958 numbers of this review, the author analyses Pareto's methodological position which bases itself on the study of the evolution of natural sciences and tends to apply their principles to the new economic science. In a few pages

the author gives a general outline of scientific methodology and points out Pareto's interest in semantics.

The article examines extensively Pareto's defence of Walras and his views against the objections of: a) Auspitz and Lieben; b) F. Y. Edgeworth; c) J. Bertrand. Then it illustrates the rational basis of the new economic science, outlines its historical development through A. Walras, his son Léon and the contributions of his disciples: Launhardt (1885), I. Fisher (1892) and Pareto (1896) and points out the sources of the system of equations of the general economic equilibrium and its development. Already in the second volume of his *Cours*, Pareto gives up Walras' model and assumes his scientific personality again which he will express more and more in his *Systèmes* in his Introduction, in his *Manuel* and finally in his *Sociology*. Here from economic equilibrium he goes up to social equilibrium in history where also the dogma of free competition which he had considered as a law of nature and had supported with fanaticism becomes of no import in front of other political objects. Pareto considers competition as a «struggle for life» and in this he anticipates Marshall's biological conception of economic life; whereas neglecting the function of money in the social system, he foreshadows Keynes.

Pareto had always in mind the temporariness of scientific knowledge and had the courage to deny conceptions which he had previously maintained. This, not because of his «flottant» character, as G. Pirou would say, but because of his extreme honesty, his broadminded self-criticism and his lack of narcissism.

On the contrary Walras was, according to W. Jaffé, quite «subject to self-esteem».

SASSARO, Giorgio — *Corporate Forecastings Different from Budgetary Control* (p. 562 - 572).

The author continues the examination of corporate forecastings which he began in the preceding number of this review and concludes it dwelling upon the subject of corporate forecastings different from those made through a budget and their relative reduction to the exigency of a general view of entrepreneurial decision.

GUADAGNINI, Renato — *The Instruments of the New York Money Market: Bank Notes, Promissory Notes and Credits to Brokers and Dealers* (p. 573 - 582).

The market of federal funds and that of Treasury bills are at present the two really important instruments of the New York money market. Besides these two, there are other markets which, though less significant from the point of view of their volume, are nevertheless rather important. Here the author carries on the examination of the instruments of the New York money market stated in the previous number of this review and deals with bank notes, promissory notes and credits to brokers and dealers.

HIRS, Alfred — *Money and Capital Markets in Switzerland* (p. 593 - 595).

As expected the exit of capitals and therefore the decrease of market liquidity is rather slow in spite of the alluring interest rates in the United States on a few loans and credits to foreign debtors and of the still high demand for foreign stock. The largest banks begin to complain of the slowness of the competent organs in permitting free exportation of capitals. The right of veto of the single authorities is greatly criticized

as well as the interference of political and economic circles against certain plans of loan in that the necessity of credits and loans with abroad involves national interests as well. There is an increased interest in shares whose prices are pushed up by the reluctance of small savers to interest in bonds. The price of gold is on the decrease following particularly the Russian sales in bulk on the London market.

SACERDOTI, Piero — *Die Versicherung der Risiken im internationalen Handel* (S. 501 - 520).

Die Bedeutung der Versicherung der Risiken im internationalen Handel ist gleichen Schrittes mit dem Umfang des Verkehrs und der dazu bestimmten Transportmittel gewachsen. Die Versicherung löst — auf diesem wie in jedem anderen Gebiet der modernen Wirtschaft — eine inersetzbare Funktion des Ausgleichs und der gegenseitigen Hilfe, die dem Einzelnen erlaubt, sich, durch Bezahlung einer Prämie, gegen Risiken abzudecken, die einen grossen Teil der privaten Initiative zurückhalten würden, wenn diese Risiken nicht auf den Versicherer überwältzt werden könnten.

Die Versicherung hat ihren Ursprung in alten Zeiten von den Wagnissen des Meeres und der Notwendigkeit entsprechender Abdeckungen genommen. Verbunden mit dem Finanzierungswerk im « phoenus nauticum », hat sie sich erst im Mittelalter zu einem eigenständigen Geschäft entwickelt, wozu die italienischen Kaufleute viel beigetragen haben, in deren Büchern wir nach dem Jahre 1300 die ersten Eintragungen von versicherungstechnischen Operationen finden. Während das Versicherungsgeschäft in dieser Zeit auch in den Abhandlungen der Juristen Platz findet, werden von den Staaten besondere Gesetze erlassen, die die speziellen Eigenheiten regeln.

Diese Tendenz zeigen die genuesischen und florentinischen Gesetze, denen jene von Barcelona, die flämischen und französischen folgen, die die Bahnbrecher für die modernen Gesetzbücher sind. In der Neuzeit zeichnen sich die Versicherungen für Transportmittel und Waren, die zur See, zu Lande oder in der Luft befördert werden, durch eine grosse Vielfalt an Polizzen und Bedingungen aus, die der Verschiedenheit der Interessen und des Bedarfs der Wirtschaftstreibenden entsprechend angewendet werden. Zu den traditionellen Garantien ist während der letzten Konflikte die Abdeckung der Kriegsrisiken seitens der Staaten hinzugekommen, die von den privaten Versicherern nur für unvorhergesehene Folgen jenes Konfliktes übernommen werden, der während eines Transportes ausgebrochen ist, aber nicht nach Ausbruch eines Krieges. Eine andere neue Entwicklung des Versicherungswesens im internationalen Handel bildet die Abdeckung der Kreditrisiken, wobei sich im Hinblick auf die Exportförderung in weitgehendem Ausmass die Staaten einschalten, was die politischen und Währungsrisiken anlangt, die nicht der Vorausschätzung und damit auch nicht dem Mechanismus des privaten Versicherungswesens unterliegen.

Die Leistungen des Versicherungsdienstes besonders auf dem Gebiet des internationalen Transportwesens zu erleichtern, ist das Ziel der Interventionen der OECE, deren Liberalisierungskodex auch Bestimmungen für die Versicherungswirtschaft enthält wie auch die Studien der Behörden der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft, auf Basis der im Vertrag von Rom für die progressive Liberalisierung der Dienste der sechs Länder aufgestellten Regeln. Die Versicherungswirtschaft, ihrer Natur und Funktion nach weitgehend international, hat diese Interventionen, die auf eine Expansion über die Landesgrenzen hinaus gerichtet sind, nicht erwartet. Sie wird aber von der

Erweiterung der Märkte, wonach die neulichen internationalen Entwicklungen hinstreben, Nutzen ziehen.

Die italienische Versicherungswirtschaft, stark an alten Traditionen und modernen Ausrüstungen, ist gut organisiert, um dem Verkehr von und nach Italien die ganze Unterstützung zu geben, die man von der Versicherung erwartet; dies wird auch von den beachtlichen Ziffern des Prämienaufkommens (ungefähr 22 Milliarden) der Transportversicherungen bestätigt, die im Jahre 1958 auf dem italienischen Markt abgeschlossen worden sind.

SWANSON, Earl R. — *Auswahl von Verschiedenem aus Sammlungen: Veranschaulichung der Techniken der Theorie der Spiele* (S. 521 - 532).

Die Kritik hat richtiger Weise hervorgehoben, wie die Maximierung des Profits, wenn man die Preise und Ertragnisse mit Sicherheit kennt, zum Beispiel zur Zeit des Anbaues, nur ein äusserst vages Bild über das Verhalten der Landwirte gibt. Die Einführung von Betrachtungen bezüglich der Unsicherheit, verlangt, dass man in Wahrscheinlichkeitsterminen von verschiedenen Ereignissen spricht, oder dass man zu Methoden der Theorie der Spiele Zuflucht nimmt. Die zwei Modelle der Theorie der Spiele, die in diesem Artikel gezeigt werden, können als Alternativen zwischen diesen und anderen Entscheidungsmodellen betrachtet werden. Ein wichtiger Punkt ist, dass alternative Empfehlungen für dieselbe Gesamtheit von Daten zu einer Zeit eine spezifische Interpretation haben können, wenn sie auf der nachstehenden Strategie basieren.

Die praktische Verwertbarkeit der Ergebnisse bei der Anwendung irgendeines formalen Entscheidungsmodells hängt unter anderem ab: a) vom Grad der Übereinstimmung zwischen dem vom Modell verlagten Zielen und denen des Landwirtes; b) von der Berücksichtigung der Aktionen und Ereignisse, die für die Entscheidung, die der Landwirt zu fällen hat, bedeutsam sind; c) von einer guten und vernünftigen Wertung der Konsequenzen. Unter diesen Voraussetzungen bringt das Modell einfach die logische Anwendung spezifischer oder strategischer Kriterien für die Wahl einer Aktion.

Die in diesem Artikel erklärten Modelle, die auf der Theorie der Spiele basieren, haben eine spezifische und ziemlich einfache Interpretation, die bezüglich der zu ergreifenden Entscheidungen suggestiv sein kann, wie auch für eine systematischere Analyse der Alternativen.

GIACALONE-MONACO, Tommaso — *Pareto und die reine Wirtschaftslehre* (E. 533 - 561).

In der Beschreibung der Untersuchung des Briefwechsels Pareto-Walras (schon publiziert in der Nummer 7-8, Juli/August 1958) und der damaligen Zeit (1891-1901) analysiert der Verfasser die Position Paretos in der Methodologie, welche auf dem Studium der Entwicklung der Naturwissenschaften beruhte und die Tendenz hatte, nach dieser die Grundsätze der neuen Wirtschaftswissenschaft auszurichten. Er behandelt in wenigen Seiten den Rahmen der wissenschaftlichen Methodologie und zeigt die Besorgnisse Paretos in der Semantik.

Er prüft dann die Verteidigungen Paretos in den Auffassungen von Walras und eigenen gegen die Interventionen von a) Auspitz und Lieben, b) F. Y. Edgeworth, c) J. Bertrand, mit einer weiten Dokumentation.

Nachdem der Verfasser die rationale Basis der neuen Wirtschaftslehre umrissen hat, greift er ihren geschichtlichen Faden bei Augusto Walras auf, dem Sohn Leones,

sowie die Beiträge seiner Schüler: Launhardt (1885), I. Fisher (1892) und Pareto (1896) und schildert genau die Ursprünge des Systems der Gleichungen des allgemeinen wirtschaftlichen Gleichgewichts und seiner Entwicklungen.

Schon im zweiten Band des « Cours » macht sich Pareto von Walras' Geleise los und zeichnet die wissenschaftliche Persönlichkeit, die er immer mehr in den « Systèmes » festigt, in der Vorrede, in den allgemeinen Prinzipien und in der Einführung zu der Sozialwissenschaft des « Manuale », um schliesslich in der Soziologie zu enden. Hier geht der vom wirtschaftlichen Gleichgewicht auf das soziale Gleichgewicht in der Geschichte über, wo auch das Dogma der freien Konkurrenz, das er als Naturgesetz betrachtet und fanatisch verteidigt hatte, sich vor anderen politischen Zielen verliert, deren Bedeutung zuweilen eine Verschiebung oder eine Zerstörung von Reichtum recht fertigt. Die Konkurrenz sieht er als « Existenzkampf », und gibt damit die Präambel zur biologischen Konzeption des Wirtschaftslebens von Marshall, während er die Funktion des Geldes im sozialen System übergeht, kündigt er die Auffassung an, die in Keynes reift.

Pareto hatte immer den provisorischen Charakter der wissenschaftlichen Kenntniss vor Augen und hatte den Mut, Konzeptionen loyal zu dementieren, die er vorher für richtig befunden hatte. Es handelt sich hier nicht um einen flatterhaften Charakter, wie G. Pirou meinte, sondern um höchste Ehrenhaftigkeit, vorurteilslose Selbstkritik und Fehlen von Narzissimus.

SASSARO, Giorgio — *Die Unternehmungsprognosen. Der Aufbau des Systems der Unternehmungsprognosen in Abweichung von der Form des Bilanzvoranschlags* (S. 562 - 572).

Der Autor setzt seine Untersuchung der Unternehmungsprognosen fort, die er in der vorhergehenden Nummer dieser Zeitschrift begonnen hat und behandelt abschliessend das Argument der betriebswirtschaftlichen Voransplanungen, die in anderen Formen erfolgen, als im Wege des Bilanzvoranschlags und unter Einengung der Notwendigkeit des einheitlichen Gesichtspunktes der Unternehmungsentscheidung.

GUADAGNINI, Renato — *Die Instrumente des Geldmarktes in New York: Bankakzepten, Handelspapiere, Darlehen a Brokers und Dealers* (S. 573 - 582).

Der Markt der Bundesmittel und jener der Schatzscheine sind gegenwärtig wirklich die zwei bedeutendsten Instrumente des Geldmarktes in New York. Zu diesen beiden kommen aber andere Märkte hinzu, die vom Gesichtspunkt des Geldvolumens weit unter der Wichtigkeit der zwei genannten Märkte liegen, die aber doch eine Rolle spielen, der eine gewisse Bedeutung zukommt. Der Verfasser setzt hier die Untersuchung der Instrumente des New Yorker Geldmarktes fort, die er in den vorhergehenden Nummern begonnen hat und beschäftigt sich mit den Bankakzepten, Handelspapieren und der Darlehen an Brokers und Dealers.

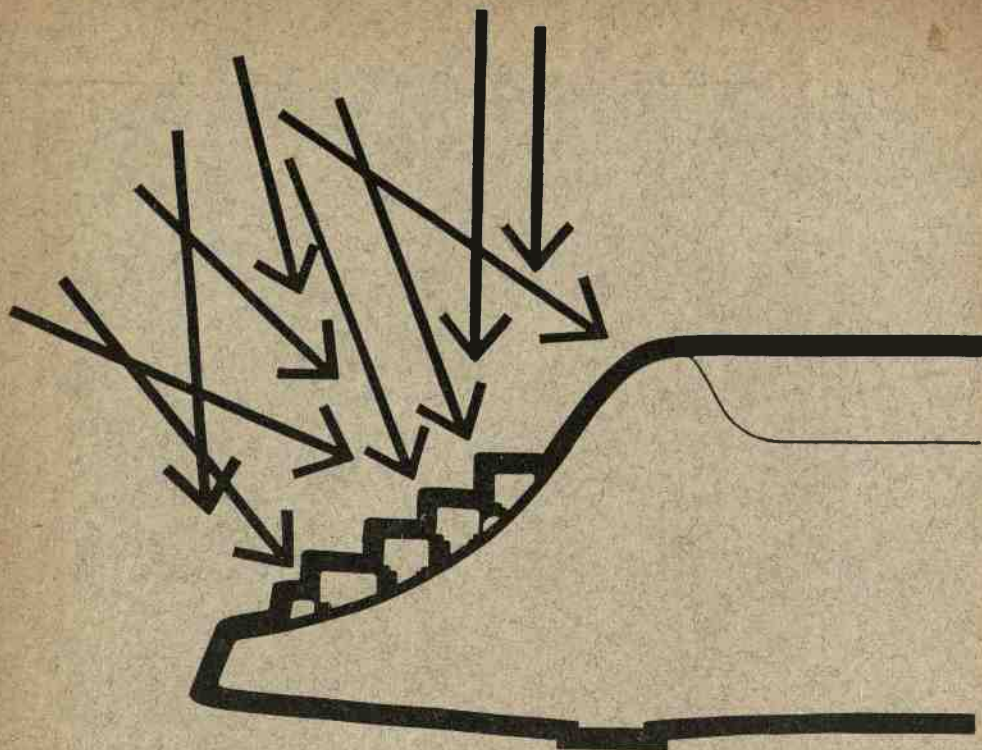
(Deutsche Übersetzung von ANTON STÖGER)



lino - canapa - cotone

bassetti

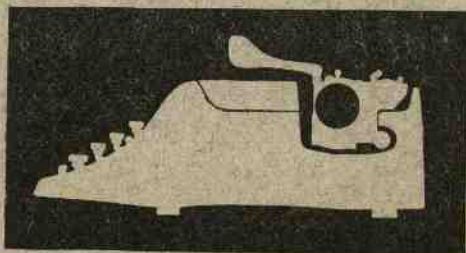
**il più rinomato
assortimento
di telerie**



Olivetti Studio 44

Ha tutte le prestazioni di una normale e moderna macchina per scrivere da ufficio; le sue dimensioni la raccomandano particolarmente allo studio professionale, all'artigiano, al negoziante, al tecnico, al pubblicitista, all'uomo d'affari. E' sperimentata, venduta, apprezzata in tutto il mondo: negli U.S.A. è stata definita 'ottima'. E' una macchina costruita e collaudata da una tecnica d'avanguardia.

 **olivetti**



Prezzo lire 72.000 + I.G.E.
compresa la valigetta