

RIVISTA INTERNAZIONALE
DI
SCIENZE ECONOMICHE
E
COMMERCIALI

Anno VII

Ottobre 1960

N. 10

Publicazione mensile · Spedizione in abbonamento postale, gruppo III

SOMMARIO

Discussion du schéma marxiste sur les effets de l'accumulation du capital et notamment la tendance du salaire réel à revenir au minimum	JEAN MARCHAL - JACQUES LECAILLON	Pag. 901
Lo stimolo della domanda nel <i>marketing</i> americano	WILLIAM T. KELLEY	» 923
Problemi tariffari delle industrie di pubblico interesse: Il servizio telefonico	GIORGIO STEFANI	» 939
I problemi amministrativi di una grande città	PIERO BASSETTI	» 950
La posizione dei sindacati nei confronti del progresso tecnico	LUCIANO LAMA	» 965
Le riserve bancarie e i compiti del « money manager » in una banca americana	RENATO GUADAGNINI	» 969
Rassegna di giurisprudenza commerciale - Effetti del recesso per giusta causa dal contratto di apertura di credito	CARLO ALBERTO FACCHINO	» 984
Recensioni		» 993
Summaries - Zusammenfassungen		» 995

SOTTO GLI AUSPICI DELLA
UNIVERSITÀ COMMERCIALE LUIGI BOCCONI - MILANO

CEDAM - CASA EDITRICE DOTT. A. MILANI - PADOVA

COMITATO DI DIREZIONE - EDITORIAL BOARD:

F. BRAMBILLA (Università Bocconi, Milano) - U. CAPRARA (Università di Torino) - G. DELL'AMORE (Università Bocconi, Milano) - G. DEMARIA (Università Bocconi, Milano) - A. GRAZIANI (Università di Napoli) - FRZ. MACHLUP (Princeton University, Princeton, N. J.) - A. MAHR (Universität, Wien) - C. MASINI (Università 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 - MANAGING EDITOR:

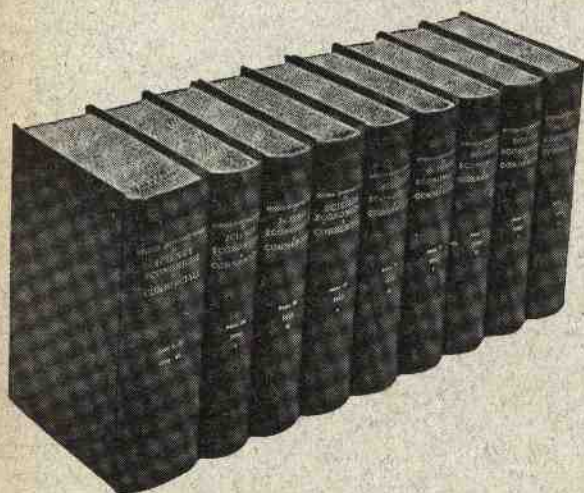
TULLIO BAGIOTTI (Università Bocconi, Milano).

DIREZIONE E REDAZIONE - EDITORIAL OFFICE: Milano (734), Via P. Teuliè, 1
- Telefono 830031 - Conto Corrente Postale 3-32561.

ABBONAMENTO 1960 - SUBSCRIPTION 1960: 12 numeri, Italia L. 4.500; Abroad L. 6.000.

ANNATE ARRETRATE - BACK ISSUES: 1954-55, L. 4.000; 1956, L. 4.000; 1957, L. 4.000; 1958, L. 4.000; 1959, L. 4.000.

RIVISTA INTERNAZIONALE DI SCIENZE ECONOMICHE E COMMERCIALI



*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
1959	> 4.000	1959	> 5.600

(*) In tela bucram con impressioni in oro. La collezione completa è di 9 volumi, come nell'illustrazione.

RIVISTA INTERNAZIONALE
DI
SCIENZE ECONOMICHE
E
COMMERCIALI

Anno VII

Ottobre 1960

N. 10

DISCUSSION DU SCHÉMA MARXISTE SUR LES
EFFETS DE L'ACCUMULATION DU CAPITAL ET
NOTAMMENT LA TENDANCE DU SALAIRE RÉEL
À REVENIR AU MINIMUM (*)

Le régime capitaliste se caractérise, selon Marx, par une tendance de longue période à l'apparition et au maintien d'une armée industrielle de réserve, autrement dit par un chômage permanent, et, corrélativement, par une stabilisation à un niveau très bas, et peut-être même de plus en plus bas, du taux de salaire réel.

La raison de ce phénomène ne se trouve nullement dans la tendance de la population à croître.

Marx sans doute admet que cette tendance existe et peut jouer un rôle. « Cette couche de la classe ouvrière, écrit-il en parlant de ce qu'il appelle la catégorie stagnante de la surpopulation relative, se recrute sans cesse parmi les surnuméraires de la grande industrie et de l'agriculture et surtout dans les sphères de production où le métier succombe devant la manufacture, celle-ci devant l'industrie mécanique. A part les contingents auxiliaires qui vont ainsi grossir ses rangs, elle se reproduit elle-même sur une échelle progressive. Non seulement le chiffre des naissances et des décès y est très élevé, mais les diverses catégories de cette surpopulation à l'état stagnant s'accroissent actuellement en raison inverse du montant des salaires qui leur échoient et, par conséquent, des subsistances sur lesquelles elles végètent. Un tel phénomène ne se rencontre pas chez les sauvages, ni chez les colons civilisés. Il rap-

(*) *Questo saggio è un'esemplificazione del tipo di analisi che i lettori troveranno nell'opera di JEAN MARCHAL e JACQUES LÉCAILLON, La répartition du revenu national, Editions M. - Th. Génin, 3, rue de Médicis, Paris 6^e. L'esemplificazione vale in particolare per il vol. III, dedicato ai modelli distributivi classico e marxista e il vol. IV, dedicato ai modelli neoclassici e contemporanei. La prima parte dell'opera tratta invece, delle categorie partecipanti alla distribuzione, premessa istituzionalmente essenziale per studiarne i processi. Lo studio critico dei modelli (vol. III e IV) resta ancora preliminare all'enunciazione positiva degli autori.*

pelle la reproduction extraordinaire de certaines espèces animales faibles et constamment pourchassées » (1).

Mais, selon Marx, l'essentiel n'est pas là. Si, en régime capitaliste, une armée industrielle de réserve est constamment maintenue ou reconstituée, c'est que, parallèlement au processus d'accumulation, se développe un processus de mécanisation du travail. Les capitalistes créent des quantités croissantes de capital mais, ce faisant, ils ont soin d'augmenter plus rapidement le capital constant que le capital variable. Remplaçant ainsi les ouvriers par des machines, ils réduisent la demande de travail, redonnent de l'élasticité à l'offre et, finalement, se trouvent en mesure de ramener le taux de salaire à un niveau satisfaisant pour eux.

« La réserve industrielle, écrit Marx (2), est d'autant plus nombreuse que la richesse sociale, le capital en fonction, l'étendue et l'énergie de son accumulation, partant aussi le nombre absolu de la classe ouvrière et la puissance productive de son travail, sont plus considérables ».

« Mais, poursuit-il, plus la réserve grossit, comparativement à l'armée active du travail, plus grossit aussi la surpopulation consolidée dont la misère est en raison directe du labeur imposé. Plus s'accroît enfin cette couche des Lazare de la classe salariée, plus s'accroît aussi le paupérisme officiel. *Voilà la loi générale, absolue, de l'accumulation capitaliste* ».

Cette armée industrielle de réserve se compose d'éléments très divers. Marx distingue la *surpopulation flottante*, constituée par les ouvriers que la mécanisation a privés momentanément de leur emploi, mais qui en retrouveront un par suite de l'extension des débouchés, la *surpopulation latente*, constituée par les petits producteurs ruinés qui ne trouvent pas à s'employer dans l'industrie, la *surpopulation stagnante*, représentée par tous ceux qui ont perdu leur emploi permanent et ne retrouvent que des occupations irrégulières et mal payées, la *couche inférieure* enfin, composée des gens éliminés depuis longtemps de la production et qui vivent de gagne-pain de hasard. Un mouvement constant d'entrées et de sorties dans l'armée de réserve s'effectue (3).

A cette thèse, les économistes classiques ont objecté du temps même de Marx, que la construction des outillages, de ces outillages dont l'utilisation jette des ouvriers sur le pavé, est elle-même source d'emploi. Economisant du travail dans certaines industries, la mécanisation en fait surgir dans d'autres. Mais, répond Marx, ces nouvelles industries passeront à leur tour par une phase de mécanisation, qui provoquera le refoulement de la main-d'oeuvre.

Aussi bien P. M. Sweezy (4), après avoir montré qu'au XIX^{me} siècle, dans

(1) K. MARX : *Le capital*, liv. I, t. III, Éd. sociales, p. 85-86.

(2) *Id.*, p. 87.

(3) Cf. le schéma figuratif tracé par P. M. Sweezy, *op. cit.*, p. 91.

(4) P. M. Sweezy, *op. cit.*, p. 218 et suiv.

la phase d'industrialisation, la plus grande partie des énergies a été effectivement consacrée à la fabrication de nouveaux moyens de production, souligne-t-il qu'aujourd'hui « il est difficile d'imaginer une série de nouvelles industries qui auraient une importance *relative* comparable à celle du textile, des mines, de la métallurgie et des transports aux XVIII^{me} et XIX^{me} siècles ».

L'objection classique conserve peut-être, malgré tout, une certaine valeur. A notre avis cependant, les difficultés majeures que soulève la thèse marxiste sont ailleurs.

Dans un article important, l'économiste américain P. A. Samuelson a contesté que le schéma marxiste fût théoriquement possible. Avec un appareil mathématique rigoureux, il démontre qu'en concurrence parfaite, une baisse de longue durée du taux de profit ne peut se concilier avec une baisse, ou simplement avec le maintien à un niveau bas, du taux de salaire réel ⁽⁵⁾. Par cela même cependant qu'elle se place dans un régime de concurrence parfaite constamment maintenu au cours de l'évolution, la démonstration, par ailleurs impeccable, de P. A. Samuelson n'atteint pas pleinement l'argumentation marxiste. C'est, semble-t-il, ce qui ressort notamment d'une autre analyse, tout aussi importante, présentée par W. Fellner peu de temps avant celle de P. A. Samuelson. Aussi reprendrons-nous, à notre tour, la discussion, en utilisant toutefois un appareil non mathématique.

A. — *Les thèses de Samuelson et de Fellner sur la possibilité théorique du schéma marxiste.*

La thèse de Samuelson a été exposée dans un article intitulé : *Wages and Interest : Marxian Economic Models* ⁽⁶⁾. Deux thèmes sont en particulier mis en évidence. D'un côté, Samuelson conteste que la baisse ou le maintien à un niveau bas du taux de salaire réel soit compatible avec la baisse tendancielle du taux de profit; de l'autre, il nie que l'existence de l'armée industrielle de réserve puisse ramener le taux de salaire réel au minimum vital.

a) *Le maintien à un taux bas ou la baisse du salaire réel sont-ils compatibles avec la baisse tendancielle du taux de profit?* — P. A. Samuelson se place dans un régime de capitalisme concurrentiel et, conformément aux indications de Marx, il élabore un modèle comportant deux secteurs : le secteur I produit des outillages et des matières premières supposés homogènes, ap-

(5) On sait que ce problème avait déjà été envisagé, il y a quelques années, par Mrs. J. Robinson. Cet auteur concluait : « Marx peut seulement démontrer une tendance à la baisse des profits en abandonnant son argument selon lequel les salaires réels tendent à être constants ». *An Essay on Marxian Economics*, Londres, 1942, p. 42.

(6) P. A. Samuelson : *Wages and Interest : Marxian Economic Models*, *Amer. écon. R.*, déc. 1957, p. 884.

pelés C (capital physique), tandis que le secteur II fabrique des biens de consommation, également homogènes, Q ⁽⁷⁾.

Pour fonctionner, les deux secteurs requièrent, dans la période présente t , du travail supposé homogène: $V_1 + V_2 = V$, et du capital physique, également homogène: $C_1 + C_2 = C$. Ils livreront ultérieurement dans la période $t+1$, leur production, C^{t+1} et Q^{t+1} .

Nous pouvons donc poser :

$$(I) \quad \begin{array}{ll} C^{t+1} = F(V_1^t, C_1^t) & V_1^t + V_2^t \leq V^t \\ Q^{t+1} = f(V_2^t, C_2^t) & C_1^t + C_2^t \leq C^t \end{array}$$

Les inégalités signifient que l'un des facteurs (ou *inputs*) : travail ou capital, peut être surabondamment offert.

Arrivé à ce point de son raisonnement. P. A. Samuelson suppose que *les fonctions de production comportent des coefficients fixes*. Autrement dit, il se place dans une économie où l'ensemble des techniques de production n'évolue pas.

Dans ces conditions, nous pouvons substituer aux équations précédentes, les équations suivantes :

$$\begin{array}{ll} V_1^t \leq a_1 C^{t+1} & C_1^t \leq b_1 C^{t+1} \\ V_2^t \leq a_2 Q^{t+1} & C_2^t \leq b_2 Q^{t+1} \end{array}$$

où a_1 , b_1 et a_2 , b_2 sont des coefficients techniques positifs caractérisant des fonctions de production à rendements constants.

Les possibilités du système de production peuvent dès lors être décrites comme suit :

$$(II) \quad \begin{array}{l} a_1 C^{t+1} + a_2 Q^{t+1} \leq V^t \\ b_1 C^{t+1} + b_2 Q^{t+1} \leq C^t \end{array}$$

Dans des conditions stationnaires ou dans une économie évoluant lentement, le stock de capital C^t s'adapte à l'offre de travail V^t , supposée fixe.

Soient v_1 le prix du capital physique, v_2 le prix des biens de consommation et w le prix du travail, autrement dit le taux de salaire.

Dans une économie stationnaire, ces prix ne se modifient dans le temps que très lentement. Par suite, les prix relatifs des facteurs (ou *inputs*) travail et capital dans la période où démarre la production : $\frac{w^t}{v_1}$ et les prix relatifs des produit (*outputs*) bien de consommation et biens de capital, dans la pé-

(7) Nous nous sommes permis, lorsque cela était possible, de substituer nos propres symboles, ceux utilisés au cours des chapitres précédents, à ceux de Samuelson, pour épargner un effort inutile au lecteur.

riode où la production est réalisée : $\frac{v_2^{t+1}}{v_1^{t+1}}$ sont, eux aussi, stables ou évoluent lentement.

Le modèle de reproduction simple, ou modèle dans lequel toutes les variables se renouvellent sans s'accroître au cours du temps, se présente dès lors de façon suivante :

$$V^t = V^{t+1} = \dots = V$$

$$C^t = C^{t+1} = \dots = C$$

$$Q^t = Q^{t+1} = \dots = Q$$

Les possibilités du système de production deviennent :

(III)

$$a_1 C + a_2 Q = V$$

$$b_1 C + b_2 Q = C$$

L'offre de travail V peut être considérée comme une donnée. Dans ces conditions, nous pouvons tirer du système (III) les valeurs de Q et de C :

$$Q = \frac{1 - b_1}{a_2(1 - b_1) + a_1 b_2} V$$

(IV)

$$C = \frac{b_2}{a_2(1 - b_1) + a_1 b_2} V$$

Comme le travail est le seul facteur non susceptible d'être augmenté à long terme, il joue le rôle de pivot, en ce sens que toutes les autres grandeurs sont calculées par rapport à lui.

Ceci étant, le produit national net doit être considéré comme égal à la masse des biens de consommation obtenus, c'est-à-dire Q . Ce produit national est donc égal à

$\frac{1 - b_1}{a_2(1 - b_1) + a_1 b_2} V$. Il n'y a pas lieu, en effet, de tenir

compte des biens de capital physique (C) qui ont été obtenus, car, *dans une économie stationnaire*, ces biens de capital physique sont nécessaires, *dans leur intégralité*, à la fabrication des biens de consommation. Ils ne font pas partie du capital national net.

En économie stationnaire, les prix des produits et les taux de salaires ne varient pas d'une période à l'autre. Cela ne signifie pas cependant que la production s'effectue en dehors du temps et que les produits qui seront terminés seulement dans une période ultérieure, aient dès maintenant la valeur qu'ils atteindront alors. Entre la valeur présente et la valeur future, la transition s'opère par le taux d'intérêt, p , que Marx appelle le taux de profit et qui s'analyse en un simple pourcentage par période. Si le taux d'intérêt est de 5% par période, 100 unités finies de Q ou de C s'échangeront, dans la période présente et en économie de concurrence, contre 105 unités non finies de Q ou de C , unités livrables dans la période suivante.

Dans ces conditions, si la concurrence règne entre producteurs, investisseurs, vendeurs de travail et détenteurs de biens de capital, on peut écrire les équations ci-dessous, en unités de coût de production :

$$(V) \quad \begin{aligned} v_1 &= (wa_1 + v_1b_1)(1 + p) \\ v_2 &= (wa_2 + v_1b_2)(1 + p) \end{aligned}$$

Si nous prenons comme inconnues $\frac{v_1}{w}$ et $\frac{v_2}{w}$, c'est-à-dire les prix des biens de capital physique et des biens de consommation exprimés par rapport au taux de salaire, puisque nous avons fait du facteur travail le pivot de l'analyse, nous sommes en présence d'un système de deux équations à deux inconnues, que nous pouvons résoudre.

Nous obtenons dès lors :

$$(VI) \quad \begin{aligned} \frac{v_1}{w} &= \frac{a_1(1 + p)}{1 - b_1(1 + p)} \\ \frac{v_2}{w} &= \frac{a_2(1 + p)[1 - b_1(1 + p)] + a_1(1 + p)b_2(1 + p)}{1 - b_1(1 + p)} \end{aligned}$$

Le taux de salaire réel n'est autre chose que le salaire exprimé en fonction du prix des biens de consommation. Ce taux est donc $\frac{w}{v_2}$. Il est l'inverse du rapport fourni par la seconde équation.

Si le taux de profit, p , était nul, le taux de salaire réel $\frac{w}{v_2}$ deviendrait

$\frac{1 - b_1}{a_2(1 - b_1) + a_1b_2}$; il serait égal à la productivité du travail servant à fabriquer des biens de consommation, productivité fournie par la première équation du système (IV). Mais c'est là une situation irréaliste. Lorsque p est, comme il se doit, positif, les travailleurs obtiennent un salaire réel égal à leur productivité *escomptée*.

Ceci étant, peut-il exister une loi de baisse tendancielle du taux de profit ? Oui, pense Samuelson, si l'on suppose une reproduction malthusienne du travail se combinant avec une accumulation croissante de capital et une « terre » (autrement dit des facteurs naturels) rare. Dans ce cas, la loi des rendements décroissants appliquée à la terre garantit que le profit ou l'intérêt tendront à baisser. Mais Marx rejette cette explication.

L'argumentation marxiste consiste à calculer le taux de profit, p , en partant du taux de la plus-value et de la composition organique du capital. Du fait que la composition organique s'élève, elle conclut, toutes choses égales d'ailleurs, à la chute nécessaire du taux de profit. Ce qui est critiquable dans ce raisonnement, selon Samuelson, c'est le recours à la clause *ceteris paribus*.

Le taux de la plus-value est en effet un concept dérivé. La composition organique du capital s'élevant, on ne peut rien dire au sujet de l'évolution du taux de la plus-value, tant que l'on ignore le comportement des coefficients technologiques a et b et les rapports de l'offre et de la demande sur les marchés du travail et du capital.

H. D. Dickinson toutefois a montré, en se plaçant non plus dans un capitalisme théorique, mais dans le capitalisme réel, et en utilisant une fonction de production tirée de l'analyse de l'évolution enregistrée *en fait*, que la thèse marxiste de deux mouvements simultanés, l'un de hausse en ce qui concerne le taux de la plus-value, l'autre de baisse en ce qui concerne le taux de profit, ne pouvait être écartée. Nous avons insisté antérieurement sur ce point ⁽⁸⁾.

Mais le problème qui intéresse Samuelson est de savoir si cette baisse du taux de profit peut, en régime de concurrence, se concilier avec une loi de baisse tendancielle ou de constance du salaire réel, impliquant une paupérisation croissante.

Selon Samuelson, cette conciliation est impossible. Nous pouvons nous reporter, en effet, à l'équation précédemment établie (VI), qui nous indique le montant du taux de salaire réel $\frac{w}{v_2}$:

$$\frac{w}{v_2} = \frac{1 - b_1(1+p)}{a_2(1+p)[1 - b_1(1+p)] + a_1(1+p)b_2(1+p)}$$

L'étude mathématique de cette équation montre que, pour des coefficients a et b spécifiés, lorsque le taux de profit, p , baisse, le taux de salaire réel augmente et qu'il atteint son maximum pour $p=0$.

Il va de soi que si la quantité de travail s'accroissait plus vite que la quantité de capital, c'est le taux de salaire réel qui baisserait et le taux de profit qui s'élèverait. Mais, dans les pays de capitalisme évolué, le capital croît généralement plus vite que le travail; l'accumulation dépasse le taux d'expansion du travail.

Le modèle à coefficients fixes apparaît donc, selon l'expression même de Samuelson, comme « pathologique », car si l'accumulation fait croître les outillages C par rapport au travail V , l'offre d'outillages devient excédentaire et les rentes découlant de ces outillages tombent à zéro. Dans ce modèle, il ne peut y avoir d'accumulation au sens véritable du mot, c'est-à-dire « d'intensification » du capital. L'accumulation provoque la baisse du taux de profit et s'arrête immédiatement. Mais si l'offre de travail ne change pas, le taux de salaire réel ne retombe pas à son niveau antérieur. Il se fixe à un plancher plus élevé qu'auparavant. Dans l'hypothèse extrême qui a été retenue : celle de coefficients fixes impliquant une productivité marginale nulle

(8) Cf. ci-dessus, même chapitre, section I.

pour tout outillage nouveau, chaque capitaliste, en essayant d'accroître ses profits, finit par réduire à rien la masse totale des profits et cela est nécessairement à l'avantage des travailleurs.

« En présence de deux dogmes contradictoires, conclut P. A. Samuelson, que pouvons-nous faire? » Et il répond : abandonner « un (au moins) de ces dogmes. Lequel? Je désigne pour le rebut la loi du salaire réel déclinant (ou constant) et je note avec intérêt que les marxistes modernes se tournent de plus en plus vers cette partie des écritures sacrées plus en accord avec la hausse énorme des taux de salaires réels des ouvriers enregistrée au cours du dernier siècle ».

La question se pose toutefois de savoir *si l'on a le droit de raisonner sur des coefficients fixes de production.*

P. A. Samuelson l'a bien vu. « Une technique ou plusieurs? écrit-il. Le cas d'une technique unique à coefficients fixes est vraiment un cas très particulier... Peut-être Karl Marx eut-il réellement une telle technologie dans son esprit. Peut-être pas. Il est sans doute raisonnable de croire que Marx, comme Ricardo et les autres auteurs antérieurs, à la différence des modernes néo-classiques, n'a jamais explicitement songé à quelle sorte de fonction de production (concept non encore défini) il souhaite souscrire ».

Pour notre part, nous pensons que si Marx ne s'est pas, comme Samuelson, posé le problème en termes mathématiques, *il n'a jamais admis l'idée d'une stabilité des techniques.* A beaucoup d'endroits, il marque sa confiance dans les progrès constants et indéfinis de la science. C'était d'ailleurs une idée répandue de son temps. De surcroît, traitant du processus d'accumulation, il indique nettement que les capitalistes augmentent le capital constant plus que le capital variable et mécanisent la production de façon croissante, de manière à réduire la demande de main-d'oeuvre et à maintenir les salaires bas. Parler de mécanisation, c'est supposer un changement des coefficients techniques de production. C'est exprimer, en termes du XIX^{me} siècle, qu'un progrès technique se manifeste ⁽⁹⁾.

La fonction de production à utiliser est donc une fonction à nombreuses techniques alternatives, différentes dans leurs combinaisons de facteurs. Selon P. A. Samuelson, les méthodes de programmation linéaire permettent d'étudier ce qui se passe en ce cas.

Mais Samuelson suggère que *les changements technologiques sont eux-mêmes sujets à des lois.*

« Une amélioration technologique, écrit-il, doit être une amélioration ou bien elle ne sera pas introduite dans une économie de marché de concurrence parfaite : Marx ne peut pas invoquer la partie valable de la loi de Smith sur la main invisible, car sa validité dépend essentiellement de l'exis-

(9) Mrs Robinson, entre autres auteurs, a fortement insisté sur ce point, dans son *Essay on Marxian Economics*, op. cit., p. 36 et suiv.

tence de nombreux concurrents avides. Imaginez par exemple un état initial de coefficients (a_1 , b_1 , a_2 , b_2 , p) et un nouvel état possible (a'_1 , b'_1 , a'_2 , b'_2 , p'). Alors, si $p' < p$ et si la nouvelle technologie gagne sur l'ancienne en marché de concurrence, j'énonce le théorème que *le salaire réel dans le nouvel état stationnaire doit être supérieur à l'ancien salaire réel* ».

« Ce théorème, poursuit Samuelson, est aisément démontrable par les mathématiques de la programmation linéaire. Il devient intuitivement clair si l'on considère le cas spécial ricardien où $b_1 = 0$ et où aucune complication circulaire ne peut provenir du fait qu'on se sert de machines pour fabriquer les machines. Souvenez-vous que sur un marché parfaitement concurrentiel, il importe peu de savoir lequel loue l'autre : ainsi, admettez que le travail loue le capital, payant le taux d'intérêt du nouveau marché $p' < p$; le travail pourrait alors se servir de l'ancienne technologie et, payant moins que p , obtenir plus que l'ancien salaire réel. Si le travail n'agit pas ainsi, c'est certainement parce qu'il peut faire mieux ».

« Si mon résultat ou mon argument vous semblent paradoxaux, souvenez-vous que la concurrence parfaite paraît très paradoxale lorsqu'elle est universellement employée. Et souvenez-vous aussi que Marx a fait l'hypothèse irréaliste que toute chose, sauf le travail, est reproductible à long terme ».

A cette argumentation de P. A. Samuelson, nous pensons que l'on peut adresser deux objections, tenant l'une et l'autre au cadre dans lequel il se place pour discuter le schéma marxiste.

1° La première est que même pour discuter les phénomènes qui se passaient de son temps, Marx n'a jamais fait l'hypothèse généralisée d'une concurrence parfaite, *étendue en particulier au marché du travail*.

Toujours il a souligné, — c'est une des pièces maîtresses de son système, — que les travailleurs ne se trouvaient pas sur un pied d'égalité avec les capitalistes. Par suite de l'absence de réserves, les travailleurs sont dans l'impossibilité d'embaucher le capital, comme le suppose Samuelson, et de le faire travailler à leur profit en lui allouant un intérêt forfaitaire. Les travailleurs dans le régime capitaliste sont dans un état de dépendance et cette dépendance est irréversible, sinon le capitalisme ne serait plus le capitalisme.

En d'autres termes, si l'on veut discuter véritablement le schéma marxiste, tel qu'il se présente, et surtout si l'on veut s'attacher aux taux de salaire, il faut exclure de l'hypothèse générale de concurrence au moins le marché du travail, admettre que sur ce marché la concurrence est à sens unique, faire entrer d'une manière ou d'une autre, dans les équations, ce que les économistes français appellent, à la suite de François Perroux, un phénomène de domination.

Peut-on penser cependant que pour le reste, le marché du travail mis à part, le schéma marxiste peut être analysé comme un modèle de concu-

rence parfaite? Nous ne le pensons pas, car une seconde objection peut être présentée.

2° Marx, en effet, n'a nullement entendu analyser, en se plaçant dans une période longue et même très longue, *une économie qui demeurerait du début à la fin une économie de concurrence parfaite*, même en mettant à part le marché du travail. Sans doute, au moment où Marx écrit, il y a une concurrence assez marquée dans l'économie. Mais *cette concurrence tend à se réduire*. Marx le souligne, insistant notamment sur la loi de concentration croissante du capital. Ses successeurs, en particulier Lénine, sont revenus sur ce point, en décrivant la phase impérialiste du capitalisme.

Ceci étant, il ne faut pas oublier que la distinction d'une économie statique et d'une économie dynamique est un instrument d'analyse propre à l'école néo-classique. Les marxistes ne l'ont jamais utilisé. En ce qui le concerne, le marxisme est essentiellement *une explication de l'évolution*. Si l'on préfère, disons que le marxisme se place toujours en longue période, non pas dans cette longue période pauvre des néo-classiques, cette longue période où il ne se passe quasi-rien et qui n'est qu'un temps de réaction ⁽¹⁰⁾, *mais dans une longue période qui entend s'ouvrir à toutes les transformations de la réalité*. En particulier, la longue période marxiste comprend, sans qu'il puisse y avoir, à notre avis, le moindre doute sur ce point, une réduction du degré de concurrence, une augmentation du taux de monopole dans l'économie.

Dès lors, nous pensons que la démonstration de P. A. Samuelson est extrêmement intéressante, mais *qu'elle n'épuise pas le problème*. Samuelson démontre, avec beaucoup de précision et d'élégance, que dans une économie qui serait parfaitement concurrentielle, marché du travail compris, et qui demeurerait telle dans la longue période, la baisse tendancielle du taux de profit serait inconciliable avec la baisse ou la constance à un niveau bas du taux de salaire réel. Il présente cette démonstration dans une économie à coefficients de production constants. Mais il indique que la variabilité des techniques ne permettrait pas de sortir d'embarras, car il y a des lois de substitution d'une technique à une autre et ces lois, en régime de concurrence parfaite, ne permettent pas de supposer qu'un processus technique de nature à rendre compatibles la baisse du taux de profit et le maintien du salaire réel, puisse être accepté.

Ce faisant, P. A. Samuelson porte la lumière sur certains aspects du problème. Mais il laisse entière la question de savoir si le schéma marxiste est possible, car ce schéma comporte deux éléments au moins que Samuelson n'a pas intégrés dans ses équations: le premier étant que le marché

(10) Cf. Jean Marchal: *Le mécanisme des prix*, 3. éd., Paris, Librairie Médicis, p. 160 et suiv.

du travail n'est pas parfaitement concurrentiel, le second que les autres marchés tendent, au cours de la longue période, à le devenir de moins en moins.

De ce point de vue, on peut estimer que la recherche poursuivie par W. Fellner ⁽¹¹⁾ est plus réaliste et, en même temps, plus proche du schéma marxiste, car elle envisage le processus d'accumulation du capital, non pas dans une pureté irréaliste, mais tel qu'il se présente dans les faits, c'est-à-dire *lié à un processus de progrès technique*. Par ailleurs, W. Fellner ne pose aucune condition relative au degré de concurrence dans le capitalisme considéré.

Pour présenter sa démonstration, W. Fellner part d'une fonction de production du type Cobb-Douglas :

$$O = b V^k C^j T^{1-j-k},$$

où O représente la production, V , C et T les apports (*inputs*) en travail, capital et facteurs naturels, b , k , et j des coefficients qui dépendent de l'état de la technique ⁽¹²⁾.

Ceci étant, W. Fellner estime que toute la dynamique du régime capitaliste repose, dans le système marxiste, sur *une hypothèse centrale*. Marx suppose que l'activité innovatrice la plus importante, celle qui augmente le plus la production totale pour des apports déterminés de facteurs, est liée à deux effets :

— Un accroissement marqué du capital constant par rapport au capital variable ou au capital représenté par des ressources naturelles.

— Un effet de *labour-saving*, autrement dit une tendance à l'économie de travail, entraînant accroissement du degré de monopole dont jouissent les acheteurs de travail.

En écrivant cela, Fellner traduit, nous semble-t-il, en termes néoclassiques, l'argumentation marxiste selon laquelle le processus d'accumulation du capital s'accompagne d'une mécanisation croissante et que cette mécanisation a pour but de restreindre la demande de travail par rapport à l'offre, de reconstituer l'armée de réserve des travailleurs.

Les rapports $\frac{C}{V}$ et $\frac{C}{T}$ s'accroissant, le taux de profit des investisseurs va se réduire. En va-t-il de même du taux de salaire réel? Cela n'est pas *a priori* certain. Le progrès technique, en effet, s'analyse, dans la fonction ci-dessus décrite, en une augmentation du coefficient b pour des valeurs données de V , C et T , ce qui a pour conséquence, si k et j ne varient pas,

(11) W. Fellner : *Marxian Hypotheses and Observable Trends under Capitalism : a « Modernised » Interpretation*, *Econ. J.*, mars 1957, p. 16.

(12) Comme précédemment, nous avons en certains cas substitué nos propres symboles à ceux de Fellner pour faciliter la tâche du lecteur.

de provoquer une augmentation du produit total O , sans altérer la répartition relative du revenu.

Mais, dans l'hypothèse marxiste, *le progrès technique est lié à un effet d'économie de travail*. Il y a, en d'autres termes, baisse du coefficient k . En elle-même, selon Fellner, cette baisse du coefficient k n'est pas suffisante pour déterminer une chute du taux de salaire réel, étant donné surtout que le rapport $\frac{C}{V}$ augmente. Mais si le processus est poussé assez loin, *si le degré de monopole est suffisamment accru*, le taux de salaire réel s'abaissera.

Autrement dit, selon Fellner, quel que soit le rythme du progrès technique et, par suite, l'accroissement de b , il est toujours possible, d'une part de concevoir une augmentation des rapports $\frac{C}{V}$ et $\frac{C}{T}$ suffisamment forte pour provoquer une chute du taux de profit et, d'autre part, un accroissement du degré de monopole sur le marché du travail et une diminution de k assez marqués pour déterminer la baisse du taux de salaire réel.

A cette argumentation, on peut, nous semble-t-il, adresser d'objection en s'appuyant sur la thèse de Samuelson suivant laquelle les changements technologiques sont soumis à des lois, car les lois établies par Samuelson sont valables pour une économie de concurrence parfaite ⁽¹³⁾. Or, W. Fellner suppose très précisément que le degré de monopole change.

Selon Fellner, par conséquent, il n'y a nulle incompatibilité théorique entre la baisse tendancielle du taux de profit et la constance ou la baisse du taux de salaire réel. En pratique — mais c'est un point sur lequel nous reviendrons plus loin, — W. Fellner estime qu'il y a eu, aux XIX^{me} et XX^{me} siècles, hausse des taux de salaires réels. Il en conclut que les innovations n'ont pas été suffisamment « économisatrices de travail », qu'elles n'ont pas accru, au point où Marx le pensait, le degré de monopole des acheteurs de travail ⁽¹⁴⁾.

b) *L'action de l'armée industrielle de réserve sur le taux du salaire réel.*
— Ici encore, nous nous trouvons en présence d'une thèse défendue par P.

(13) Nous ne contestons nullement que des lois régissent l'évolution des techniques, non dans leur découverte, mais dans leur mise en oeuvre pratique. Mais ces lois ne sont pas les mêmes dans une économie de concurrence parfaite et dans une économie où le degré de monopole peut varier en liaison avec les techniques elles-mêmes.

(14) Dans un article récent : *L'évolution capitaliste à la lumière de l'économie keynésienne*, *Econ. appl.*, avril-sept. 1957, p. 261-275, N. Kaldor constate également que le taux d'amélioration de la production et des niveaux de vie, dans les pays capitalistes évolués, a été plus élevé au cours des dix dernières années qu'au cours du siècle précédent.

« Contrairement à la propre analyse de Marx, écrit-il notamment, les gains réels des travailleurs, dans les économies capitalistes développées, *tendent à s'élever automatiquement avec la production par tête* ».

A. Samuelson ⁽¹⁵⁾ et selon laquelle la présence d'un chômage technologique, autrement dit d'une armée industrielle de réserve, ne peut, en règle générale, contrairement à ce qu'avance Marx, ramener le taux du salaire réel au niveau d'existence.

Envisageant le problème en termes globaux et toujours dans l'hypothèse d'une concurrence parfaite, P. A. Samuelson reprend son modèle à deux secteurs : secteurs des biens de production et secteur des biens de consommation. Il suppose que ces deux secteurs ont la même composition organique du capital et que tout le capital est utilisé en une seule période organique du capital et que tout le capital est utilisé en une seule période de façon à manier plus facilement le concept marxiste de capital constant. Il suppose également que les chômeurs sont aussi zélés et capables que les ouvriers au travail.

Ceci étant, comment la présence des chômeurs peut-elle déprimer les salaires nominaux ou les salaires réels ?

1° Pour qu'une influence déprimante soit exercée sur les salaires nominaux, il faut que les chômeurs offrent leur travail à des tarifs inférieurs à ceux des ouvriers déjà embauchés. L'employeur, nous dit P. A. Samuelson, ne peut imposer à ses ouvriers des salaires plus faibles que si ces derniers savent d'expérience que l'embauche des chômeurs ne constitue pas une vaine menace. Dans ces conditions, sur un marché parfaitement concurrentiel, le salaire nominal baissera jusqu'à ce qu'il n'existe plus aucun chômeur pour le déprécier.

P. A. Samuelson rappelle ces « banalités », parce que, dit-il, « la littérature marxiste semble considérer la simple existence des chômeurs comme étant en elle-même une cause de baisse des salaires en régime de concurrence ».

Après avoir affirmé que le chômage, les crises et la concentration croissante ne constituent pas des phénomènes inéluctables en régime capitaliste, N. Kaldor oppose au schéma théorique de Marx un modèle alternatif fondé sur la théorie keynésienne.

Il résulte de son système d'équations que « la formule marxiste indique la limite minima au-dessous de laquelle la part des salaires ne peut descendre, *indépendamment de la production par tête*, et le formule de Keynes indique le maximum au-dessus duquel la part des salaires ne peut monter, indépendamment de la pénurie ou de la surabondance de la main-d'œuvre. En général, la formule particulière qui opérera *sera celle qui donnera les salaires réels par tête les plus élevés* ».

Et N. Kaldor conclut que « le schéma marxiste est applicable dans les premiers stades et le schéma keynésien est applicable dans les stades ultérieurs du développement capitaliste. Cela explique pourquoi, au cours des premiers stades de ce développement, les salariés tirent un si faible bénéfice de la croissance de la production, alors qu'au cours des stades ultérieurs, les salaires réels s'élèvent bien au-dessus du niveau de subsistance et continuent à s'élever en même temps que se poursuit la croissance de la productivité ».

(15) P. A. Samuelson, *op. cit.*, Amer. econ. R., déc. 1957.

La question se pose dès lors de savoir quel est l'effet exercé sur les salaires par l'embauche de tous les chômeurs. La théorie moderne enseigne depuis Keynes que la chute des salaires nominaux n'implique en aucune façon la baisse des salaires réels, si les prix diminuent d'autant. Nous pouvons, rappelle Samuelson, construire de modèles d'hyper-déflation dans lesquels les salaires nominaux entraînent indéfiniment les prix, avec un sous-emploi chronique et des salaires réels stables, sous réserve bien entendu des effets expansionnistes évoqués par A.-C. Pigou et J. M. Keynes et résultant de l'accroissement des encaisses réelles ⁽¹⁶⁾.

Et Samuelson conclut : « Si Marx avait présenté l'armée de réserve des chômeurs comme une explication de la chute des salaires nominaux, on aurait mieux compris la logique de son système ».

2° Pour préciser les effets du chômage sur les salaires réels, il faut faire « la supposition irréaliste, — c'est Samuelson qui le souligne, — que les travailleurs peuvent marchander institutionnellement en termes de salaires réels en termes de biens de consommation ou, comme chez Ricardo, en termes de blé ».

Dans l'hypothèse d'un modèle à deux secteurs où la composition organique du capital est identique, la courbe de la demande globale de travail en termes de biens de consommation est fournie par la courbe du produit marginal physique escompté du travail. Les biens de consommation et les biens de production étant fabriqués avec les mêmes facteurs de travail et de capital, cette courbe est la même pour les deux secteurs.

Ceci étant, P. A. Samuelson, portant en abscisses les quantités de travail et en ordonnées les taux de salaires réels $\left(\frac{w}{v/2} \right)$, construit trois graphiques correspondant, le premier à une technique de production unique, le second à des techniques multiples, le troisième à une infinité de techniques.

Sur ces trois graphiques, la droite SS, parallèle à l'axe Oy, représente l'offre globale de travail. Elle est construite selon l'hypothèse, valable pour une économie de concurrence parfaite, que, quel que soit le taux de salaire réel, la totalité de la population active est disposée à s'embaucher.

La courbe DD correspond à la demande de travail de la part des entrepreneurs. Dans le cas d'une technique unique (graphique n. 1), cette demande est réduite à rien tant que le taux de salaire réel $\frac{w}{v/2}$ est supérieur à un certain montant, ne laissant pas un gain suffisant aux chefs d'entreprise; elle apparaît brusquement, atteignant un montant OM, lorsque le taux de salaire réel franchit le seuil critique, mais ensuite elle demeure stable, quel que soit le degré d'abaissement du taux de salaire réel.

(16) Sur ce point, voir J. Lecaillon : *L'élasticité des prix est-elle susceptible d'assurer le plein-emploi?*, R. Econ. polit., 1950, p. 93 et suiv.

Sur le graphique n. II, la demande de travail, d'abord nulle, s'élève en marches d'escalier, à mesure que l'abaissement du taux de salaire réel permet le passage à des techniques différentes.

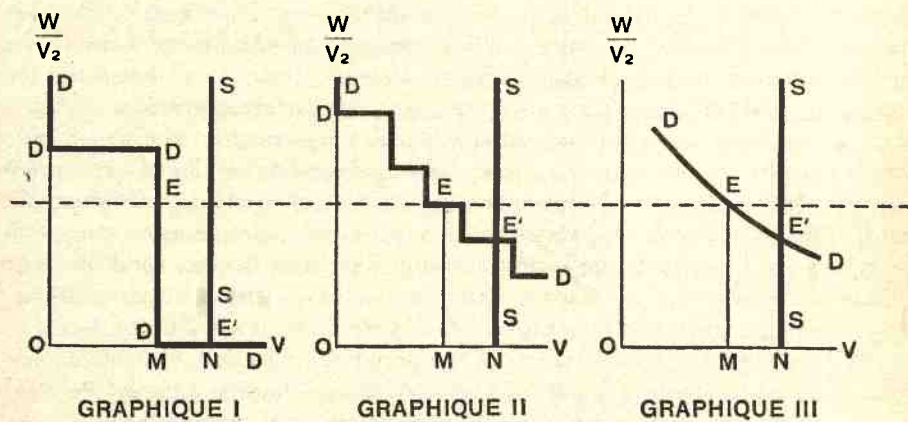
Sur le graphique n. III, la multiplicité à l'infini des techniques supprime les marches d'escalier et donne à la courbe un caractère continu.

P. A. Samuelson raisonne naturellement dans une période suffisamment longue pour que les entrepreneurs aient le temps d'effectuer les adaptations techniques nécessaires et d'embaucher davantage de travailleurs.

Il représente enfin par MN l'armée industrielle de réserve constituée par les chômeurs, et par la distance ME le taux de salaire réel correspondant au maintien en chômage de ces travailleurs.

Que va-t-il dès lors se passer si « l'armée industrielle de réserve exerce ses pires effets et devient impossible à distinguer de l'armée de ceux qui sont au travail » ? A quel niveau le taux de salaire réel doit-il tomber pour que cette armée de réserve soit entièrement résorbée et remise au travail ? La réponse est évidemment : au taux NE'.

Ce taux NE' peut-il être considéré comme égal au minimum d'existence ? Il faut distinguer. Dans les cas II (multiplicité des techniques) et III (infinité des techniques), rien ne permet de penser, selon Samuelson, qu'il en aille ainsi. Le taux de salaire réel NE' correspond, en effet, au produit marginal escompté du travail dans l'hypothèse d'un plein emploi de la main-d'oeuvre. Or, ce produit se situe, dans les sociétés modernes occidentales, à un niveau « très élevé ».



« Un tel plancher de salaire, écrit Samuelson, n'est pas seulement très haut dans la société capitaliste la plus évoluée, mais les renseignements statistiques fournis par l'histoire économique et les renseignements qualitatifs concernant l'invention scientifique et la formation du capital, suggèrent

que ce plancher s'élève dynamiquement d'année en année, de décennie en décennie, à un taux qui double peut-être tous les trente ans ».

La thèse marxiste ne serait alors soutenable que dans le cas I, où il n'existe qu'une seule technique de production. Dans ce cas, en effet, les deux courbes d'offre et de demande de travail sont infiniment rigides. Par suite, une augmentation infinitésimale de l'offre peut réduire le taux de salaire réel à un niveau aussi faible qu'on le désire. N'importe quel taux compris entre ME et zéro est possible. Un retour au minimum d'existence est concevable. Mais ce cas est très particulier, loin de la réalité.

Au total, selon Samuelson, le schéma marxiste se trouve en défaut. On ne peut expliquer le maintien du salaire réel au minimum d'existence par l'action de l'armée industrielle de réserve.

Dans le cadre des hypothèses faites, la démonstration est indéniablement correcte. Samuelson a-t-il pour autant démontré l'impossibilité théorique du schéma marxiste? Il est permis d'en douter. Deux objections peuvent être présentées :

I. — La première a déjà été développée à propos de la thèse sur l'incompatibilité de la baisse du taux de profit et de la constance du taux de salaire réel. Samuelson se place dans une économie de concurrence parfaite. Or, l'économie réelle n'est pas une telle économie et il en va ainsi spécialement du marché du travail. Du temps même de Marx, la concurrence qui joue sur ce marché est une concurrence très spéciale, plus défavorable aux vendeurs de travail qu'aux acheteurs. Marx l'a parfaitement vu et a souligné le fait. Ultérieurement, la multiplication des syndicats, tant patronaux qu'ouvriers, la création de fédérations et de confédérations, l'intervention de plus en plus fréquente des pouvoirs publics, ont encore éloigné ce marché du modèle concurrentiel. Que les marxistes n'aient pas toujours correctement intégré ces phénomènes à leurs analyses, cela peut certainement être soutenu. Mais le principe même d'une intégration a toujours été admis par eux puisque *toutes les lois marxistes sont établies dans l'hypothèse d'une évolution du régime*. Ce mode de raisonnement est fondamentalement différent de celui utilisé par l'école néo-classique. On peut prétendre, encore que nous ne soyons pas de cet avis, qu'il ne conduit à rien. Mais il nous paraît évident qu'une démonstration se plaçant dans un cadre de concurrence parfaite, reste extérieure au schéma marxiste, qu'elle ne l'atteint en aucune façon.

II. — Passons cependant sur cette première objection et demandons-nous si P. A. Samuelson a véritablement démontré que la pression de l'armée de réserve ne peut ramener le taux de salaire réel au minimum d'existence. Laissons de côté l'hypothèse I d'une économie où existerait une seule technique de production. C'est, tout le monde en convient, une hypothèse peu réaliste. Retenons l'hypothèse III d'une infinité des techniques et plaçons-nous dans un temps suffisamment long pour qu'elles aient la possibilité, le cas échéant, de se substituer les unes aux autres.

P. A. Samuelson avance que la pression de l'armée de réserve MN ramènera le taux de salaire réel du niveau ME au niveau NE'. A ce moment la baisse s'arrêtera, l'armée de réserve étant transformée en armée active, entièrement remise au travail. Mais *rien dans la démonstration ne permet d'affirmer que ce niveau NE' sera supérieur au minimum vital.*

Tout dépend de trois circonstances dont l'auteur ne parle pas et qu'il conviendrait cependant d'analyser en détail :

α) La première est la *position de la droite SS* correspondant au plein emploi de la population active. Cette droite peut se trouver plus ou moins proche de l'axe Oy. Plus elle est éloignée de cet axe, plus, toutes choses égales d'ailleurs, le taux de salaire réel NE' est faible, plus, par conséquent, il est susceptible de se trouver égal ou inférieur au minimum vital. Or, la position de cette droite SS dépend d'un ensemble de facteurs qui ne sont nullement étudiés. En particulier, si aucune réglementation de la durée du travail n'était intervenue, il est à peu près certain que les travailleurs feraient des journées de travail beaucoup plus longues qu'à présent et qu'une proportion plus importante de la main-d'oeuvre féminine et surtout enfantine se rendrait à l'usine. On peut penser également que le taux de salaire en usage exerce une influence. Tant que l'on n'a rien dit sur la position de la courbe SS, il paraît difficile de déclarer *théoriquement* impossible le retour du salaire réel au minimum d'existence.

β) En second lieu, pour une position donnée de la courbe SS, le taux de salaire NE' susceptible d'être atteint, est plus ou moins élevé, selon la *position et la forme, et spécialement la pente, de la courbe de demande de travail DD.*

Or, cette position et cette forme dépendent des techniques de production susceptibles d'être utilisées, techniques plus ou moins productives et permettant d'économiser plus ou moins de travail. *A priori*, rien ne permet d'avancer que la position de la courbe DD sera telle que le taux NE' soit supérieur au minimum vital. Marx, au contraire, affirme, — et c'est l'essentiel de sa démonstration, — que les capitalistes pousseront la mécanisation, c'est-à-dire la mise en oeuvre d'une technique nouvelle, jusqu'au point nécessaire pour préserver en toutes circonstances une armée de réserve et maintenir, en longue période, les salaires réels au minimum. Peut-être cela n'est-il pas possible, mais il faut le démontrer ⁽¹⁷⁾.

γ) Enfin, il ne faut pas oublier que la notion de minimum d'existence est, dans le système marxiste, assez délicate à préciser. Il ne semble pas qu'on puisse en faire un minimum purement physiologique, puisqu'un élément mo-

(17) N. Kaldor a bien vu cet aspect du problème lorsqu'il écrit : « Marx supposait que, comme l'entreprise capitaliste se développe aux dépens de l'entreprise pré-capitaliste, il y a plus de travailleurs dégagés par la disparition d'unités non capitalistes qu'il n'en est absorbé par le secteur capitaliste, par suite de la différence de productivité par tête entre les deux secteurs. Aussi longtemps que la croissance de l'entreprise capitaliste

ral et historique entre toujours en jeu. Nous reviendrons dans le prochain chapitre (18) sur la question. Mais on peut souligner que plus ce minimum sera élevé, plus le taux NE' a de chances de lui être inférieur.

Aussi bien P. A. Samuelson est-il obligé, comme nous l'avons indiqué, de s'appuyer sur *le fait* que dans les sociétés capitalistes avancées le minimum de salaire est « très haut » et que les statistiques sur l'évolution de salaires d'une part, les renseignements sur les inventions et la formation du capital d'autre part, suggèrent qu'il doublerait à peu près tous les trente ans.

Mais, *tant qu'il n'a pas relié ce fait à des facteurs tenant à la structure ou à l'essence du régime capitaliste*, nous sommes obligés de conclure qu'il n'a pas rigoureusement établi l'impossibilité théorique du schéma marxiste.

Finalement, on peut se demander si l'appareil mathématique, si précieux parfois, n'est pas ici d'un faible secours, s'il n'incite pas fâcheusement à porter l'attention sur ce qui n'est pas l'essentiel dans la démonstration marxiste. Aussi bien, allons-nous reprendre la discussion de ce schéma, sans utiliser cet appareil, en nous situant dans la perspective de l'évolution globale du régime capitaliste.

B. — *Discussion du schéma marxiste sur le plan de l'évolution globale du régime capitaliste.*

A notre sens, les difficultés majeures soulevées par la thèse marxiste doivent être cherchées dans les directions suivantes :

a) Si la mécanisation a pour effet de réduire la demande de travail, elle entraîne simultanément *un accroissement de l'efficacité des travailleurs*.

Sur ce point, comme nous l'avons déjà plusieurs fois indiqué, l'argumentation marxiste est embarrassée. D'une part, le caractère non productif du capital constant est indéfectiblement souligné. Mais, d'autre part, il est bien stipulé que le travailleur à considérer est le travailleur muni des instruments de production en usage à une époque et dans un pays donnés. Si un processus de mécanisation se poursuit, les instruments de production mis à la disposition des travailleurs se multiplient et se perfectionnent et l'efficacité de leur travail augmente.

Dans ces conditions, les capitalistes n'ont plus besoin pour ramener le taux de profit à un niveau satisfaisant pour eux et maintenir intactes les conditions de perfectionnement du mode de production capitaliste, de ramener le taux moyen du salaire au minimum. Le travail étant plus efficace, ils peu-

se fait au prix d'une disparition d'entreprises pré-capitalistes, l'accroissement de l'offre de travail salarié tend à dépasser l'accroissement de la demande de travail salarié ». (Cf. *Alternative Theories of Distribution*, R. Econ. Stud., 1955, p. 83 et suiv.).

(18) Cf. chap. V, section III.

vent, semble-t-il, encaisser des taux de profit plus élevés tout en acceptant cependant des taux de salaire moins bas.

Pour qu'il en aille autrement, il faut supposer que les capitalistes ne se bornent pas, comme le dit Marx, à restaurer des conditions favorables au mode de production capitaliste, mais que, soucieux de pousser leur avantage dans l'immédiat aussi loin qu'il est possible, ils forcent la mécanisation jusqu'au point où, ayant mis suffisamment de travailleurs en chômage, ils pourront contraindre les ouvriers actifs à accepter des taux de salaire plus bas. On reviendra sur ce point ultérieurement.

b) Si le processus de mécanisation du travail est un fait incontestable, il apparaît qu'il a été historiquement lié à un autre : *un processus de réduction de la durée hebdomadaire du travail*. A mesure que les machines se multiplient et se perfectionnent, que le travail devient plus efficace, le nombre d'heures que peut atteindre la semaine de travail fléchit. De la semaine illimitée, on passe à la semaine de 72 heures, puis à celle de 60 heures, de 48 et enfin de 40 heures. Le parallélisme des deux mouvements est indéniable.

Ce parallélisme est grave pour la thèse marxiste car il semble indiquer qu'au sein même du régime capitaliste, une pression des travailleurs organisés en syndicats est susceptible de se manifester avec succès. Cette pression qui aboutit à la réduction de la semaine de travail ne peut-elle également relever le taux moyen du salaire? La réduction dans l'élasticité de l'offre qu'implique cette mesure, le surcroît de puissance que confère aux ouvriers l'organisation syndicale, agissent évidemment en ce sens. Le régime capitaliste dès lors cesse d'être à sens unique. Un contrepoids se manifeste au pouvoir des capitalistes. La question se pose de savoir jusqu'où ce contrepoids pourra se développer. Dans le capitalisme transformé une tendance au plein-emploi de la main-d'oeuvre ne va-t-elle pas remplacer la tendance au chômage permanent, la hausse des salaires se substituer à la baisse ou à la stagnation?

c) Lié historiquement à un processus de réduction de la durée du travail, le processus d'accumulation l'a été également, au XIX^{me} siècle, à *un processus d'exode rural*.

Si, dans le secteur industriel, l'élasticité de l'offre de main-d'oeuvre a pu être constamment maintenue ou, après de brèves éclipses, reconstituée, ce n'est pas seulement parce que, dans ce secteur, les entrepreneurs se sont efforcés de remplacer les hommes par des machines, mais également parce que l'on a enregistré un afflux considérable et régulier de travailleurs en provenance d'autres secteurs. Chassés des campagnes par le déclin des industries rurales et les progrès de la technique agricole, les hommes ont reflué vers les villes. Simultanément, dans ces villes mêmes, certains artisans ruinés étaient contraints d'accepter la condition de prolétaires. Marx d'ailleurs l'a bien vu et il insiste sur le phénomène.

Mais actuellement celui-ci touche à sa fin. Dans les pays sous-développés et même dans un pays industrialisé comme la France, il reste encore d'importantes réserves de main-d'oeuvre dans les secteurs précapitalistes. Mais il n'en va pas de même dans les autres. Aux Etats-Unis, 84% de la population active sont des salariés et en Grande-Bretagne 93% (19). Aussi, des auteurs marxistes comme M. Dobb et P. M. Sweezy reconnaissent-ils que le phénomène ne joue plus dans ces pays, le secteur artisanal et le secteur rural y étant réduits à un minimum difficilement compressible. Pour que l'élasticité de l'offre de travail soit maintenue dans le secteur industriel, il faut donc supposer, dans ce secteur, un rythme de mécanisation plus poussé que jadis. Une difficulté existe cependant : la plupart des théoriciens marxistes avancent qu'avec l'avènement du capitalisme monopoleur, le taux d'accumulation du capital a tendance à diminuer sous l'effet du développement des dépenses improductives (20). Peut-on concilier ce ralentissement de l'accumulation avec l'intensification de la mécanisation ?

Par ailleurs, depuis l'époque où écrivait Marx, un phénomène nouveau est apparu. Les effectifs de salariés improductifs, jadis négligeables, se sont considérablement accrus. Au tome I de cet ouvrage (21) nous avons montré, en reprenant les calculs de Ph. Carré, que les augmentations d'effectifs du secteur tertiaire étaient approximativement proportionnelles aux augmentations de rendement dans le secteur secondaire. Aussi bien, des auteurs marxistes comme P. M. Sweezy (22) admettent-ils qu'il existe une relation entre l'augmentation de la productivité du travail et l'importance de la force de travail engagée dans les activités improductives. Un exutoire s'offre donc à l'armée industrielle de réserve, exutoire de nature à atténuer, peut-être même à résorber, la pression que celle-ci est susceptible d'exercer sur le taux de salaire.

d) J. Schumpeter (23) a très justement remarqué que l'analyse marxiste ne retient comme source possible des investissements que l'autofinancement. A côté de l'autofinancement, ajoute-t-il, il y a le crédit. On peut se demander toutefois si Schumpeter ne quitte pas le terrain où se place Marx et si son objection est entièrement valable. Marx, en effet, raisonne en termes réels et non en termes monétaires. Avec ou sans crédit, la classe capitaliste ne peut, en termes réels, consacrer à des investissements que la différence entre ce qu'elle reçoit et ce qu'elle utilise pour sa consommation.

(19) Cf. dans le tome I de cet ouvrage notre étude des pourcentages de salariés dans la population active des pays de capitalisme évolué et de l'évolution de ces pourcentages depuis un siècle (Première partie, t. I, titre I, chap. II, section I).

(20) Cf. ci-dessous, même chapitre, section III.

(21) Première partie, t. I, titre I, chap. II, section I.

(22) P. M. Sweezy, *op. cit.*, p. 283.

(23) J. Schumpeter, *op. cit.*, p. 101, note 1.

Mais on peut entendre l'objection de Schumpeter en ce sens que seule la classe capitaliste, à l'exclusion de la classe ouvrière, est considérée dans le système marxiste comme une source possible de financement. A l'époque où écrivait Marx, cette vue correspondait sans doute largement à la réalité. Mais depuis ce moment, des processus originaux se sont développés. A côté des investissements privés sont apparus des investissements publics. Ces nouveaux investissements dépendent de décisions étatiques. On peut soutenir, certes, que l'Etat est, en régime capitaliste, un pur instrument entre le mains de la classe dirigeante. Il paraît cependant aventureux de refuser toute influence, si réduite soit-elle, à la classe des travailleurs et d'assimiler entièrement les investissements publics aux investissements privés, de soutenir que les premiers ne sont que des investissements capitalistes masqués ⁽²⁴⁾. Dans ces conditions, la question se pose de savoir si ces investissements seront commandés par les mêmes préoccupations, si leur volume et leur orientation seront décidés en vue de maintenir une armée industrielle de réserve et de s'opposer à tout relèvement des salaires.

Ce qui donne beaucoup de poids à la suggestion, c'est l'adoption par les Etats capitalistes à l'époque moderne de politiques visant au plein emploi de la main-d'oeuvre et les récriminations que l'on trouve chez certains auteurs favorables aux entrepreneurs, d'après lesquels ces politiques de plein-emploi suppriment un frein nécessaire, facilitent les hausses de salaires, et sont finalement source de hausses de prix et d'inflation.

A l'épargne et à l'investissement proprement capitalistes et privés, il apparaît donc que se sont ajoutés une épargne et un investissement publics qui ne sont plus intégralement capitalistes et, dès lors, risquent de ne plus tenir correctement la place qui leur est impartie dans le schéma marxiste.

e) Il ne faut pas oublier enfin que, de façon générale, et spécialement au cours des phases de récession, un *processus de concentration* se poursuit, en liaison ou parallèlement au processus d'accumulation, lequel tend à la réduction du nombre des capitalistes par élimination de certains d'entre eux rejetés dans les rangs du prolétariat.

Moins nombreux, ces capitalistes ne peuvent-ils s'accommoder d'une plus-value globale plus faible? La question revient à se demander si de grandes unités de production réagiront aux variations du taux de profit de

(24) Évoquant la politique des prix dans les États modernes, H. Denis paraît disposé à admettre, dans une certaine mesure, un point de vue proche du nôtre lorsqu'il écrit : « Dans ce domaine comme dans les autres, sa politique (de l'État) traduit le plus souvent les désirs des groupes capitalistes qui le dominent, mais aussi les contradictions qui existent entre les intérêts particuliers de ces groupes. La politique de l'État, d'autre part, peut refléter, à certains moments, la pression des masses populaires qui s'exerce dans un sens tout à fait opposé à celui des groupes capitalistes » (souligné par nous). (H. Denis : *Valeur et capitalisme*, op. cit., p. 73).

la même manière que les petites. Mettant en oeuvre des quantités de capitaux plus considérables, ne peuvent-elles se contenter de taux de profit plus modestes et, par suite, accepter au moins un certain relèvement des taux réels de salaire?

La réflexion éclairée par l'histoire incline donc à douter de l'exactitude de la thèse marxiste. On peut également confronter cette thèse aux faits et se demander comment, en régime capitaliste, les taux de salaire, sous l'influence du processus d'accumulation et de tous les phénomènes liés à lui, ont évolué.

JEAN MARCHAL - JACQUES LECAILLON

Paris, Université.

Lille, Université.

LO STIMOLO DELLA DOMANDA NEL MARKETING AMERICANO

In certo senso, nessuno ha realmente bisogno di essere introdotto nel campo della *promotion*. Sua caratteristica è di essere imponente e nulla più di essa pervade la società moderna. Bisognerebbe essere ciechi per ignorare le migliaia di avvisi pubblicitari che richiamano l'attenzione da tutte le parti — nei giornali, nelle riviste, sui cartelloni, nella posta del mattino, ecc. Bisognerebbe essere sordi — qui negli Stati Uniti — per non far caso agli infiniti avvisi commerciali provenienti da più di cento milioni di apparecchi radio e da quaranta milioni di apparecchi televisivi. Bisognerebbe vivere in una sezione assolutamente isolata del paese per sfuggire all'importuno venditore che capita alla propria porta. Chiunque visiti un negozio al dettaglio è soggetto a influenze di promozione di varia intensità — dimostrazioni di vendita, messaggi di vendita da parte dei commessi, punti di vendita e simili. Anche nelle sezioni editoriali dei giornali e delle riviste che si leggono, usualmente senza esserne consci, si è esposti alla influenza sottile della pubblicità e delle pubbliche relazioni che hanno avuto cura acchè il redattore del giornale in questione avesse completa informazione sulle novità riguardanti società, nuovi prodotti ecc.

Tuttavia uno studio accurato del campo della promozione è assolutamente necessario. Il lettore di un avviso pubblicitario o l'ascoltatore di una presentazione di vendita vede soltanto il prodotto finale di un'attività economica complicatissima e dispendiosa. Come lo spettatore di una rappresentazione teatrale, la persona esposta a qualche tipo di promozione ha scarsa cognizione di ciò che accade dietro la scena. Sa che qualcuno vuol vendergli qualcosa ma non riesce ad afferrare perchè proceda in certo modo nè le *ragioni* della sua strategia.

Scopo di questo articolo è di esporre il modo di comprendere la promozione delle merci in regime di libera impresa nell'ambito di un'economia capitalistica. L'amministrazione di una qualsiasi attività commerciale è fundamentalmente interessata alla strategia dell'azione, direzione

e coordinazione dei vari mezzi a disposizione. Senza la comprensione dei principi fondamentali inerenti, si è semplicemente puri tecnici, capaci di eseguire procedure di routine fisse, ma incapaci di stabilire, coordinarle e dare una direzione alle attività che si è chiamati a svolgere.

I concetti. — Forse il modo migliore di entrare in argomento è di guardare ad alcuni concetti fondamentali che verranno elaborati in seguito. Sfortunatamente, uno dei problemi frequentemente incontrati nel campo delle scienze sociali è il disaccordo terminologico. Diversamente dai campi delle scienze fisiche e mediche in cui i termini tecnici sono creati derivandoli dalla radice greca e latina, le scienze sociali usano termini comuni con significati particolari. Così lo studioso può confondersi se non studia accuratamente sin dall'inizio la terminologia particolare del suo campo. Il settore del marketing e della promozione contiene molte di queste trappole (significati speciali dati a termini ordinari).

Il campo del marketing. — Il marketing riguarda il flusso di beni e servizi dal punto di produzione al punto di consumo. Di sua pertinenza sono tutte le funzioni necessarie a trasferire economicamente prodotti utili e richiesti dalle miniere, dai campi, dalle foreste e dalle fabbriche nelle mani dei consumatori che, usandoli, ne derivano soddisfazioni di varia specie.

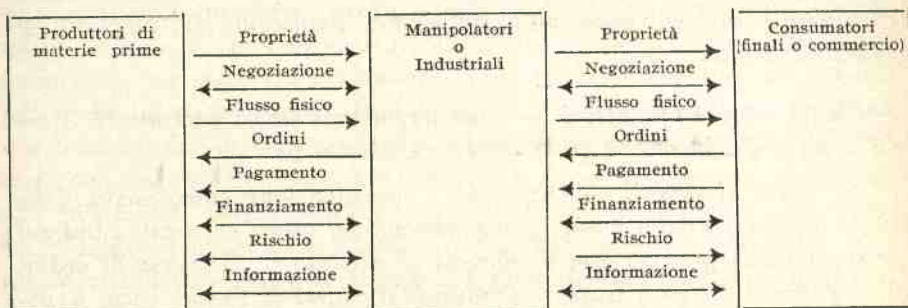
E' utile rappresentarsi il processo di marketing come un flusso o canale. Lungo il canale vi sono persone che forniscono i servizi che facilitano il flusso. Organizzati entro unità commerciali, queste sono dette intermediari. Vi sono varie specie di intermediari, a seconda delle posizioni rispettive lungo il canale e delle funzioni eseguite: grossisti, dettaglianti, agenti, mediatori, organizzatori di trasporto e finanziamento ecc. Un diagramma semplice di questa disposizione istituzionale può essere il seguente:

Produttore——Grossista——Dettagliante——Consumatore

Indipendentemente dal modo usato per indicare queste varie specialità, certe funzioni devono essere eseguite man mano i beni scendono lungo i canali del commercio. Il flusso, scisso nei suoi costituenti essenziali, diventa un canale piuttosto complesso.

Il diagramma della pagina seguente mostra che il canale complessivo del marketing comporta realmente una quantità di relazioni e di flussi sussidiari. Le responsabilità per taluni tipi di funzioni passano lungo il canale

dal produttore al consumatore; talune risalgono il canale; altre vanno nei due sensi. La responsabilità di dirigere certe funzioni può essere assunta da certi tipi di intermediari, o trasferita ad altri ⁽¹⁾. Gran parte dello studio degli esperti di marketing si occupa di stabilire chi possa eseguire meglio e nel modo più efficiente le varie funzioni. Quale combinazione di intermediari è la migliore? Come possono essere ridotti i costi funzionali? Qui non ci occupiamo dei dettagli di queste questioni. Piuttosto vediamo come il nostro campo di interesse, la promozione, si inserisce in questo processo di marketing.



Flusso verso i consumatori.

1. *Flusso della proprietà.* — Nel sistema capitalistico qualcuno deve possedere tutti i beni di consumo e strumentali ⁽²⁾. La distribuzione dei frutti dell'agricoltura, delle miniere, forestali e manifatturieri deve comportare l'acquisto e la vendita di beni, oppure, come si esprimerebbe il giurista, un cambiamento nel titolo di proprietà. Come i beni scendono per il canale del marketing si hanno successive vendite e acquisti col passaggio del titolo di proprietà verso i mercati di consumo.

2. *Flusso di negoziazione.* — Concomitantemente al cambiamento della proprietà, una grande quantità di lavoro è fatta nella contrattazione dei prezzi, termini di vendita, definizione di qualità o grado, modo di consegna e simili. Questa funzione contrattuale è necessaria per realizzare l'incontro di idee e concludere un contratto di vendita. Vi sono taluni in-

(1) Così, ad esempio, il broker trasferisce ad altri tutte le funzioni eccetto la negoziazione e l'informazione; lo spedizioniere assume tutte le funzioni eccetto la direzione del flusso fisico (immagazzinaggio); e così via.

(2) Ad eccezione di taluni segmenti economici specializzati come il sistema postale, quello dei terreni pubblici, dei trasporti, delle forniture d'energia, delle comunicazioni ecc.

intermediari altamente specializzati, come i brokers, e gli agenti la cui occupazione principale è di facilitare il flusso delle negoziazioni lungo il canale.

3. *Flusso fisico*. — I beni acquistati e venduti devono essere trasportati sulla superficie terrestre dai luoghi dove sono meno richiesti ai luoghi di maggior uso. Essi devono pure essere lasciati in sosta temporanea o immagazzinati. Così, ad ogni momento, in un'economia moderna i beni si muovono lungo questo canale fisico. Le reti di trasporto e immagazzinaggio tendono a svilupparsi, allo stesso modo delle pipe-lines che trasportano petrolio e altri fluidi. Le agenzie specializzate forniscono i mezzi strumentali: ferrovie, linee automobilistiche, compagnie di trasporto, di magazzino ecc.

Flussi verso i produttori. — Due importanti flussi percorrono il canale in direzione inversa a quella descritta. Essi sono:

1. *Flusso di ordini*. — Direzione e coordinazione complessiva delle attività dipendono dalla messa a disposizione dei mezzi coi quali i bisogni dei consumatori possono essere espressi ai produttori. Il flusso di ordini e di pagamenti dirige il flusso fisico lungo il canale di flusso fisico. Regolati dal meccanismo del sistema dei prezzi, questi flussi distribuiscono i beni in proporzione alle relative domande effettive attraverso l'area di mercato. Per esempio, se una marca di dentifricio è spinta e commerciata con successo, il dettagliante riduce subito la sua piccola scorta al punto di riordino. Numerosi ordini per la stessa fluiscono al grossista. Le scorte di quest'ultimo vengono ridotte, e questi rilascia nuovi ordini al produttore del dentifricio. Il produttore, a sua volta, è stimolato a ottenere una maggior quantità di dentifricio da inviare al consumatore attraverso i canali di vendita ⁽³⁾.

2. *Flusso di pagamenti*. — In un'economia di scambio in cui i beni sono venduti contro moneta anziché barattarli contro altri beni, un flusso di moneta e d'oro deve risalire verso i produttori. Parte del flusso, naturalmente, deve girare vorticosamente nelle casse dei vari intermediari per compensarli del loro apporto. Il credito bancario e i sistemi monetari governativi sono i mezzi per effettuare questo flusso di pagamenti.

Flussi nei due sensi. — Infine, vi sono tre canali sui quali il flusso può essere in entrambe le direzioni.

(3) L'inverso è pure vero. La mancanza di ordini fa sì che i canali si riempiano oltre i livelli normali; i prezzi possono declinare. Scorte anormali e/o prezzi decrescenti tendono a inibire la produzione.

1. *Flusso di finanziamento*. — Questo flusso è relato a quello di negoziazione come pure al flusso dei pagamenti. Gli accordi finanziari sono generalmente negoziati al momento della vendita. Le agenzie che trattano il flusso di pagamento possono pure fornire il finanziamento, ma spesso intervengono altre agenzie.

Questo è un flusso nei due sensi perchè chiunque lungo il canale può partecipare. Per esempio, un industriale finanzia comunemente un grossista quando gli concede termini come il 2% di sconto per cassa se pagato in dieci giorni di un ammontare netto dovuto a 60 giorni. Ciò significa che l'industriale, in effetti, presta i beni in questione al grossista per 60 giorni, durante il cui tempo il grossista può vendere i beni, ottenere il danaro della transazione e rimborsare l'industriale. Ma la cosa può funzionare anche in modo inverso. Nel campo dei prodotti in scatola, un grossista cospicuo può anticipare danaro a piccoli industriali finanziariamente deboli per metterli in grado di affrontare le spese e i costi di spedizione della produzione commissionata. Imprese finanziarie specializzate (banche, compagnie finanziarie) possono partecipare al flusso: qualsiasi produttore o intermediario può prendere a prestito fondi per rendere possibile l'offerta di termini di credito più liberali e avvantaggiarsi di sconti per cassa o altri.

2. *Flusso di rischio*. — Questo è un flusso in due sensi perchè il rischio, sebbene connesso alla proprietà dei beni, può essere trasferito ad agenzie diverse da quelle direttamente implicate nella transazione, e ridistribuite tra le parti stesse. Per esempio, le compagnie di assicurazione assumono comunemente i rischi della distruzione fisica a condizioni prescritte (incendio, furto, guerra, torbidi ecc.); uno scambio di merci può presentare facilitazioni che trasferiscano parzialmente il rischio dei cambiamenti di prezzo a speculatori di professione. Un industriale può vendere a un dettagliante ma garantirlo per un periodo convenuto contro una riduzione dei prezzi, così trattenendo parte del rischio, sebbene la proprietà dei beni non sia più sua.

3. *Flusso di informazioni*. — Qualsiasi moderno sistema di marketing deve istituire agenzie di informazione per realizzare due tipi di flusso informativo, uno che vada dai consumatori ai produttori, l'altro dai produttori ai consumatori.

a) Flusso delle informazioni di mercato. Diviso com'è nello spazio e nel tempo dai consumatori, il produttore può disporre il modo per ottenere un flusso di informazioni fattuali sul proprio mercato. La cosa può

essere paragonata alla funzione informativa di un esercito. Qualsiasi comandante di campo deve organizzare il suo servizio di informazioni per conoscere posizione ed effettivi dell'avversario e, possibilmente, anche le intenzioni. Così pure gli industriali e i vari intermediari debbono istituire il loro *servizio* di informazione. Perchè essi fanno un « volo cieco » senza un accurato flusso di valutazione dei fatti e delle cifre di mercato sulla base dei quali poter programmare ed elaborare le loro strategie di mercato.

b) Flusso di promozione. Il consumatore è pure diviso nel tempo e nello spazio dalla fonte di approvvigionamento: produttori e mediatori. Isolato, egli non avrebbe nessuna conoscenza delle alternative offerte dal mercato. Dovrebbe premurarsi di informarsene ⁽⁴⁾. Nella libera economia, l'iniziativa è ordinariamente assunta dal venditore. Egli dispone i canali di informazione e determina quali fatti, richiami, punti di vendita e persuasione debbano esservi ammessi. Il consumatore è pertanto informato relativamente a chi dispone della merce, dove può essere ottenuta, a quali condizioni, e perchè essa può essere un buon valore (per la soddisfazione dei bisogni).

Mentre il flusso di informazioni fattuali lungo il canale aiuta il produttore a determinare che cosa, quanto e quando produrre, il flusso di informazioni di promozione gli permette di creare mercati per i suoi prodotti. Diversamente ci sarebbe scarso senso per il flusso.

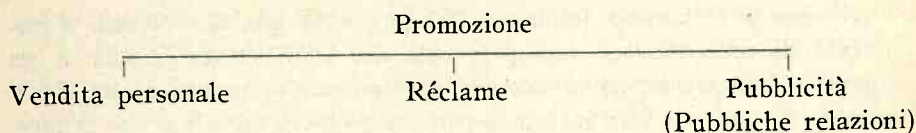
Naturalmente i due flussi, informazione di mercato e promozione, usano canali e agenzie molto differenti. L'informazione di mercato fluisce attraverso agenzie governative, organizzazioni private di ricerche di mercato, stampa commerciale, uffici studi universitari ecc., che raccolgono i fatti. Il canale di promozione è formato dai vari mezzi di pubblicità (giornali, riviste, radio, televisione, ecc.), organizzazioni di vendita, uffici pubblicità, ecc.

Il campo di promozione.

Esaminato il posto della promozione nel campo del marketing, considereremo ora le varie specie di attività di promozione in cui gli uomini sono impegnati nella moderna economia d'impresa. Vi è notevole confusione sul significato di certi termini relativi a questo campo. Alcuni di questi è necessario siano subito chiariti.

Il seguente diagramma può aiutare il lettore a comprendere la relazione tra le principali aree di promozione:

(4) Questo avviene qualche volta. Le agenzie che valutano i consumatori sono consumatori iniziati e sussidiati.



« Promozione », come usata qui, sarà definita la coordinazione di tutti gli sforzi dei venditori iniziati per istituire canali di informazione e persuasione al fine di agevolare la vendita di un bene, di un servizio o l'accettazione di un'idea. Si noti che supponiamo che le barriere dell'isolamento del consumatore nel tempo e nello spazio debbano essere superate; esso deve essere informato relativamente alle opportunità alternative che il mercato offre. Si notino pure i termini, « venditore iniziato ». Supponiamo che il venditore debba prendere l'iniziativa perchè crediamo sia più efficiente che se ne occupino relativamente pochi venditori anzichè milioni di compratori. Nell'ultimo caso tempo e sforzo impiegati sarebbero disarmanti ⁽⁵⁾.

Inoltre, poichè il consumatore finale è piuttosto un amatore quando si decide ad acquistare, esso non sfrutterebbe le alternative possibili di mercato come quando la sua attenzione venisse richiamata da diversi venditori.

Infine, si notino i termini « agevolare la vendita ». La promozione è una funzione di facilitazione o di agevolazione del marketing. Sebbene si dica che essa crea i mercati, ciò non è rigorosamente vero, poichè i bisogni umani sono quanto sta realmente dietro la domanda di mercato. Non si crea un bisogno, ma si richiama l'attenzione sul modo di meglio soddisfarlo. In questo senso la promozione è un ausiliario della vendita.

La vendita personale è una forma di produzione in cui è istituito un canale diretto di comunicazione da persona a persona dal compratore al venditore. Essa è diretto a una persona specifica o al massimo a un piccolo gruppo da parte di un venditore fisicamente presente, il quale può variare richiami o argomenti di vendita per incontrare le peculiarità osservate nel compratore. E' una conversazione non registrata, a differenza degli avvisi pubblicitari che sono espressi in modo che tutti possano vederli e controllarli.

(5) Come dice Tosdal: « Se i compratori dovessero assumere questa responsabilità, è subito chiaro che attualmente vi sarebbero più persone o organizzazioni acquisite a realizzare i contatti e che molte di queste duplicherebbero in scala più o meno grande il lavoro di altre situate nella stessa area... maggiore energia umana e maggior tempo ». Harry R. TOSDAL, *The Advertising and Selling Process*, « Annals of the American Academy of Political and Social Science », May, 1940, p. 68.

Avviso pubblicitario (*réclame*) è considerata qualsiasi forma a pagamento di presentazione non personale dei beni, servizi e idee a un gruppo — tale presentazione essendo apertamente sostenuta da un inserzionista. Si notino i termini « non-personale »: ciò significa che il messaggio non è presentato da persona a persona. Non significa che sia impersonale, perchè l'inserzionista impiega spesso richiami e situazioni personalissime. Si noti che l'avviso pubblicitario è « apertamente sostenuto »; invero la buona pubblicità considera cosa molto importante l'imprimere nome e marchio commerciale della marca nella memoria del consumatore. L'avviso pubblicitario è « a pagamento » perchè l'inserzionista compensa il proprietario dei mezzi di comunicazione attraverso i quali raggiunge il pubblico per lo spazio o il tempo messo a sua disposizione. Esso è diretto « a un gruppo », cosa che lo distingue dalla vendita personale, che è su base individuale. Invero, l'inserzionista di un genere di consumo di massa può parlare a milioni di persone contemporaneamente attraverso il suo avviso pubblicitario. Egli deve accertare le similarità di gruppo e far richiamo al massimo comun denominatore. Non così il venditore personale; egli può accertare differenze e programmare la sua presentazione in modo da incontrare le peculiarità individuali, vantaggio questo unico della vendita personale. Infine, l'avviso pubblicitario è una comunicazione registrata. Questo fatto dovrebbe creare l'esigenza di una maggiore accuratezza relativamente all'avviso poichè il cliente può rifarsi all'avviso stampato. Se il genere pubblicitario non è come promesso, l'acquirente ne ha evidenza migliore che nel caso delle vendite mediante illustrazione personale (6).

La pubblicità non è apertamente sostenuta e frequentemente nemmeno pagata. Il pubblicitario invia annunci degni di nota agli organi di comunicazione, come giornali, riviste, giornali commerciali, notizie ai commentatori della radio e della televisione ecc., nella speranza di ottenere una « presa libera », una menzione gratuita nel giornale o nelle colonne editoriali del mezzo (7). Giornalistica nel metodo, la pubblicità ha particolare valore perchè non è patrocinata; il lettore, guardando ad essa come a una notizia, la legge con minor scetticismo di quanto farebbe nella maggior

(6) Vedi NICHOLAS SAMSTAG, *Some Differences between Advertising and Selling*, «Advertising Agency & Advertising and Selling», Genn.-Giugno 1953, pp. 75-77. L'autore riconosce il suo debito verso Samstag per il concetto di conversazione registrata come opposto a quello di conversazione non registrata.

(7) La locuzione « colonne editoriali » è qui usata nel suo connotato specializzato. Materiale editoriale in una pubblicazione è qualsiasi cosa diversa dalle notizie a pagamento.

parte dei casi per un avviso identificabile. La pubblicità è una funzione delle pubbliche relazioni, ma quest'ultimo termine ha un significato più vasto della « pubblicità ». Le pubbliche relazioni valutano l'attitudine del pubblico verso un'istituzione prendendo poi un'azione positiva per eliminare tutto ciò che può creare attitudini sfavorevoli. Entro questo contesto, la pubblicità è soltanto una parte del programma di pubbliche relazioni ⁽⁸⁾.

Il termine « promozione di vendita » causa, spesso, qualche confusione. Dobbiamo usarlo come sinonimo di « promozione ». Tuttavia, nel mondo degli affari esso è usato in senso più limitato. E' considerato come agevolazione delle attività di vendita dell'impresa a mezzo di avvisi personali, una specie di richiamo che raggruppa tutte le attività sostenute, ma non prende il posto degli avvisi pubblicitari (réclame) e dell'attività di vendita. Così l'orientamento degli agenti del produttore riguardo alle susseguenti campagne pubblicitarie, edizioni di riviste per la casa, preparazioni di materiale di punti di vendita per i negozi, e simili, *può rientrare* nella dizione « promozione di vendita » ⁽⁹⁾.

Un ultimo termine col quale dovremmo avere familiarità è il « merchandising ». Questo ha ampi e inaccurati connotati nel mondo degli affari ⁽¹⁰⁾. Il suo significato proprio è adattamento di un prodotto, combinazione di prodotti e servizi a ciò che risponde maggiormente al desiderio dei propri consumatori. Così un industriale « dispone per il commercio » il suo prodotto quando lo disegna nella combinazione di qualità che la maggior parte dei clienti desiderano al prezzo che sono disposti a pagare. Un dettagliante dispone per la vendita il suo prodotto acquistando e esponendo quell'assortimento di beni coi servizi accessori che richiameranno il maggior numero di clienti. La promozione, d'altro lato, prende un dato prodotto e assortimento di beni e tenta di renderli più deside-

(8) Griswold and Griswold citano questa definizione formale di pubbliche relazioni: « Pubbliche relazioni è la funzione direttiva che valuta le attitudini pubbliche e identifica le politiche e i procedimenti di un individuo o organizzazione con l'interesse pubblico ed esegue un programma d'azione per ottenere la comprensione e l'adesione pubblica ». G. D. GRISWOLD, E., *Your Public Relations*, New York, Funk and Wagnalls.

(9) Per una discussione più completa, vedi « The Sale Promotion Unit », *Marketing Handbook*, New York, Ronald Press Co., 1951, Sez. 12.

(10) Due suoi significati dominanti. Una generazione fa, per « merchandising » si intendeva il moderno marketing. In secondo luogo le persone che si occupano di promozione parlano talvolta di « vendere la pubblicità », ciò che realmente significa vendere intermediari di vendita in base alla completezza e alla efficacia probabile durante il programma pubblicitario del periodo seguente. Ciò, a sua volta, creerà traffico per il negozio dell'agente, e lo disporrà favorevolmente a farsi una scorta della marca propaganda.

rati dai consumatori. Mette in evidenza i vantaggi già connessi ai prodotti. Naturalmente, chi fa della promozione può spesso dare consigli utili relativamente agli intendimenti del pubblico: per esempio, relativamente a ciò che si vende e non si vende, a ciò che vendono i concorrenti, a ciò che potrebbe essere venduto meglio ecc. Così, chi attende alla promozione può spesso trovarsi pesantemente implicato nel lavoro di vendita come un consigliere esperto, sebbene la funzione non sia direttamente di sua responsabilità.

L'importanza della promozione negli Stati Uniti.

E' difficile trovare misure attendibili dell'estensione delle attività promotrici negli Stati Uniti. Sfortunatamente, le statistiche relative al settore sono frammentarie e inattendibili. Le cifre più attendibili si riferiscono agli avvisi pubblicitari. Poco si dispone relativamente all'area delle vendite personali, e ancor meno sulle pubbliche relazioni e sulla funzione della pubblicità.

Fortunatamente il Census del 1950 raccoglie statistiche su una quantità di gente impiegata dalle differenti categorie d'occupazione. Ci riferiamo a questa statistica nel tentativo di misurare la dimensione delle principali attività promotrici.

TAVOLA I

<i>Addetti alle vendite</i>	<i>Maschi</i>	<i>Femmine</i>
Banditori	4.826	454
Dimostratori	2.415	10.950
Ambulanti	18.871	3.079
Agenti e mediatori di assicurazione	278.120	25.913
Venditori di giornali	92.301	3.867
Agenti e mediatori d'immobili	120.325	20.277
Operatori di borsa	9.886	1.086
Venditori produttori	298.271	22.452
Venditori grossisti	391.757	15.062
Commessi di vendita al dettaglio	1.253.109	1.192.323
altri venditori	99.092	29.689
TOTALE	2.568.973	1.325.152
Venditori esterni	1.183.149	
Venditori interni	2.464.077	
Non classificati	246.899	
TOTALE	3.894.125	

Fonte: *Statistical Abstract of the United States*, 1955, Washington, Government Printing Office, 1955, p. 201.

Persone occupate nella promotion.

Programmi e avvisi pubblicitari (réclame). — Le tavole del Census Bureau del 1950, Census of Business, rivelavano che in quell'anno erano impegnate nella réclame 115.020 persone. Di queste, 76.650 erano maschi e 38.370 femmine ⁽¹¹⁾. Fra i maschi, 15.210 erano classificati come lavoratori professionisti e tecnici, e 21.060 erano funzionari, ufficiali e proprietari. Soltanto 7.440 maschi erano elencati come lavoratori d'ordine. Per quanto riguarda le femmine, 4.440 erano classificate fra le persone professionistiche e tecniche, 3.660 come funzionari, ufficiali e proprietari, e 25.560 come impiegati d'ordine ⁽¹²⁾.

Il Census del 1950 dava pure cifre sulla classificazione detta « agenti di pubblicità e venditori »; 27.813 maschi e 4.372 femmine erano in questa categoria ⁽¹³⁾. Il totale di 32.385 « agenti di pubblicità e venditori » probabilmente sottostimava il numero effettivo di gente impiegata nel lavoro delle agenzie pubblicitarie, comunque per dati più recenti tratti dal Census of Business per il 1954 si rileva che le 5.077 agenzie di pubblicità enumerate impiegavano 46.046 persone (15 nov. 1954). La differenza fra questa cifra e la cifra precedente può essere attribuita a quattro anni di rapido sviluppo delle agenzie, ma comunque sembra improbabile.

Vendite. Rispetto alle 115.000 persone impiegate nell'attività pubblicitaria, il Census del 1950 indicava 3.894.125 persone nell'attività di vendita. Di queste 2.568.973 erano maschi, e 1.325.152 femmine. La categoria « addetti alle vendite » è molto ampia, come è indicato nella Tavola 1. Per esempio, è dubbio che categorie come « ambulanti », « venditori di giornali » e « commessi di vendita al dettaglio » siano realmente venditori come la maggior parte della gente tende a definire il settore ⁽¹⁴⁾.

In conformità, l'autore adotta una nuova classificazione: « venditori esterni » e « venditori interni ». Venditori interni sono quelli cui ricorrono i clienti: banditori, dimostratori, commessi di vendita al dettaglio. Venditori esterni sono quelli che tendono a cercare i clienti fuori dalle

(11) Alla fine del 1957 « Printers' Ink » stimava che vi fossero negli Stati Uniti 375.000 persone impiegate nell'attività pubblicitaria. L'opinione dell'autore, tuttavia, è che questa fonte sopravvaluti notevolmente l'impiego nel campo pubblicitario. Vedi « Printers' Ink », 6 dic. 1957, p. 86.

(12) « Advertising Age », vol. 26, n. 30, 1 agosto 1955, p. 1.

(13) *Statistical Abstract of the United States*, 1955, U. S. Dept. of Commerce.

(14) La povera natura dell'ambulante e del venditore di giornali e la mancanza di capacità di vendita realmente creativa da parte di molti commessi di negozio tende a dar credito a questo modo di vedere.

loro posizioni rispettive di lavoro, come agenti di assicurazione e mediatori, agenti e mediatori di immobili, operatori di borsa, venditori rappresentanti di produttori e grossisti. Quando la tabulazione fosse fatta su questa base ⁽¹⁵⁾ si vedrebbe che ci sono circa 1,2 milioni di venditori esterni e circa 2,5 milioni di venditori interni.

Risulta così evidente che il personale di vendita, misurato dal numero della gente impiegata, è molto più importante che nella pubblicità. Confrontando la categoria più creativa di venditori esterni (1,2 milioni) col totale di tutti gli addetti alla pubblicità (115.000), si ha un rapporto di 10 addetti alle vendite contro uno nella pubblicità. Tuttavia, non si deve dimenticare che la maggior parte del danaro speso nella pubblicità va ai diversi veicoli: giornali, riviste, radio, televisione ecc., e contribuisce in parte notevole agli introiti dell'industria tipografica ⁽¹⁶⁾. Così la pubblicità aiuta indirettamente a sostenere centinaia di migliaia di addetti anche in queste industrie.

Pubbliche relazioni e pubblicità. — Nessuno conosce esattamente quanta gente è impiegata in questo settore di promozione. Non vi sono dati del Census e qualsiasi stima fatta da esperti del campo è semplicemente azzardata. Nel 1930 non vi erano probabilmente negli Stati Uniti più di 1000 persone impiegate nelle pubbliche relazioni. Il *Britannica Book of the Year* stimava che nel 1952 in questo paese vi fossero 35.000 persone impegnate nelle pubbliche relazioni su una base di completo impiego ⁽¹⁷⁾.

Una stima più recente del *Business Week* viene fuori con la cifra di 100.000 persone per il 1960 ⁽¹⁸⁾. Le pubbliche relazioni sarebbero così cresciute in modo spettacolare nella passata generazione. La grande maggioranza della gente è nel personale delle imprese di relazioni pubbliche e delle società ove i dipartimenti P. R. vanno da una persona a uno staff di diverse centinaia di persone come nella General Motors. Le altre sono nei dipartimenti governativi, associazioni commerciali e agenzie indipen-

(15) Vedi Tavola 1. Ambulanti, venditori di giornali e altri furono messi nella categoria dei « non classificati ».

(16) Neil H. BORDEN, *Economic Effects of Advertising*, Chicago, Richard D. Irwin, Inc. 1942, pp. 68-71. Per esempio, la réclame forma l'intero reddito dell'industria radiofonica e televisiva, paga all'incirca due terzi del costo di pubblicazione dei giornali, e più della metà del costo di pubblicazione delle riviste.

(17) Citato in Scott M. CUTLIP e Allen H. CENTER, *Effective Public Relations*, New York, Prentice Hall, Inc. 1952, p. 480.

(18) *Public Relations Today - Special Report*, « Business Week », 2 luglio 1960, p. 442.

denti di pubbliche relazioni con funzioni di consulenza. Il *Business Week* indicava in 1.350 queste organizzazioni all'inizio del 1960 e aggiungeva che aumentavano a un saggio annuo del 50% ⁽¹⁹⁾.

Tra le 300 società principali, tre su quattro hanno ora dipartimenti completi di pubbliche relazioni, rispetto a uno su cinquanta stimati per il 1936. Anche le piccole aziende stanno istituendo dipartimenti di pubbliche relazioni o impiegando i servizi di agenzie indipendenti ⁽²⁰⁾.

Importanza economica.

1. *Réclame*. — Fortunatamente sono disponibili buone stime per le spese di *réclame*. Per taluni anni, il Central Research Department della McCann-Erickson Advertising Agency ha fatto stime del volume annuale di dollari spingendo le serie sino al 1870 ⁽²¹⁾. Da soli 50 milioni di dollari nel 1870, le spese crebbero a \$ 542 milioni nel volgere del secolo. Passò da un miliardo di dollari all'inizio della prima guerra mondiale a circa 3 miliardi durante gli anni prosperi dal 1920 al 1930; cadde a circa un miliardo nel 1933 poi si riprese gradualmente sino a raggiungere circa due miliardi allo scoppio della seconda guerra mondiale. Lo sviluppo più rapido si è avuto durante il periodo successivo alla seconda guerra mondiale; partendo da \$ 3,4 miliardi, nel 1946 raggiunse rapidamente i \$ 9 miliardi nel 1955, per accostarsi agli 11 miliardi di dollari nel 1960.

Un'altra misura dello sviluppo della *réclame* è la variazione dell'ammontare pro-capite speso annualmente. Negli anni 1860-1870 si stima che negli Stati Uniti fossero spesi 25 cents per persona all'anno in pubblicità e 75 cents pro capite nel 1880. Nel 1929 la spesa era salita a dollari 9,22. Caduta considerevolmente durante la depressione, salì a circa \$ 28,50 nel 1948. Nel 1955 raggiunse \$ 53 pro capite ⁽²²⁾.

Un'altra indicazione dello sviluppo della *réclame* è la proporzione in cui queste spese incidono sul reddito nazionale totale degli Stati Uniti. Per lungo tempo, all'incirca dalla prima all'inizio della seconda guerra mondiale, le spese di *réclame*, in percentuale del reddito nazionale, rimasero notevolmente costanti su un 3%. Questo rapporto fu piuttosto ben

(19) *Ibid.*

(20) *Ibid.*, p. 41.

(21) Il defunto Dott. L. D. H. Weld fu il pioniere di queste stime nel 1938, poi patrocinate per molti anni da « *Printers Ink* ». Esse sono accettate e citate dagli economisti governativi come le più accurate.

(22) Per le previsioni di spesa dell'anno 1975, vedi Royal H. RAY, *Advertising and Economic Support*: 1955-1975, « *Journalism Quarterly* », inverno 1955.

mantenuto durante la grande depressione del 1932 - 1939. Il rapporto diminuì durante entrambe le guerre, riducendosi all'1,3% nel culmine della seconda guerra mondiale. Esso riprese gradualmente cessate le ostilità per raggiungere l'1,7% nel 1946 e l'1,94% nel 1947. Si mantenne tra il 2,3% e il 2,6% dal 1949 al 1953, ma col 1955 passò al 2,8%. Così, in quell'anno il rapporto s'accostava nuovamente alla cifra a lungo mantenuta, il 3%.

La stabilità relativa della spesa di *réclame* in rapporto al reddito nazionale durante i periodi di prosperità e di depressione sembrerebbe avere una sensibilità approssimativamente unitaria rispetto alle influenze del ciclo d'affari. Queste spese aumentano e si riducono all'incirca proporzionalmente ai cambiamenti del reddito nazionale. Soltanto le guerre sembrano alterare la stabilità della relazione.

Un'altra misura dell'importanza della *réclame* è la relazione tra le vendite totali e le spese di *réclame* da parte di tutte le aziende statunitensi, come rilevata dalla *Statistics of Income*, pubblicata dal Bureau of Internal Revenue. Per l'ultimo anno in cui le cifre sono disponibili, 1948, la analisi dei rendimenti delle tasse mostra che le vendite totali furono di \$ 594.040.036.000. Poichè le spese di *réclame* per il 1948 furono di dollari 4.344.297.000, questo dà un rapporto della *réclame* rispetto alle vendite di 0,731% ⁽²³⁾.

Vendite. — Alla prima impressione sembra sorprendente che nessuno conosca esattamente quanto si spende per il personale con funzioni di vendita negli Stati Uniti. Mentre vi sono buone stime nelle spese di *réclame*, come s'è visto, non ve ne sono affatto per quelle di vendita. La ragione di questo stato di cose risulta evidente quando si considerino le difficoltà inerenti alla misurazione del personale con funzioni di vendita :

1. Difficoltà di definizione. Chi è impegnato nella vendita? Si debbono includere i commessi di negozio, i venditori di giornali, gli impiegati telefonici di una azienda di vendita all'ingrosso? Che dire dei dirigenti impegnati nella pubblicità per conto terzi e simili?

2. Difficoltà nella raccolta dei dati statistici. Nel campo della *réclame*, la maggior parte del danaro è spesa nei vari veicoli. Questi sono relativamente pochi e spazio e tempo addebitati sono facilmente calcolati. La porzione di danaro trattenuta per le loro funzioni dalle agenzie di pubblicità può essere computata. Le incognite possono essere stimate applicando rapporti di costo noti (costi di concetto, costi di produzione, costi del

(23) « Advertising Age », 5 maggio 1952.

reparto pubblicità, ecc.). In questo caso di spesa di vendita, il danaro non è concentrato su punti di flusso misurabili (veicoli pubblicitari). Centinaia di migliaia di aziende acquistano e spendono individualmente danaro in rapporto alle rispettive forze di vendita. I rapporti delle spese di vendita rispetto alle vendite totali variano largamente, anche entro una data industria. Le pratiche contabili differiscono relativamente al modo di assegnare le spese di vendita come pure nelle classificazioni dei conti. Quindi, gli studi debbono integrarsi; un campione di imprese rappresentative di ogni categoria industriale deve essere interpellato per le cifre di vendita e di *réclame*. Diversi studi di questo tipo sono stati fatti ⁽²⁴⁾. Questi sono attualmente piuttosto superati, ma rappresentano tutto quanto disponiamo.

Il campione più ampio è lo studio di 312 produttori da parte della Association of National Advertisers. Questo mostra che vi sono poche linee di affari in cui le spese di *réclame* e promozione delle vendite eccedono le spese di vendita diretta, entrambe le categorie essendo misurate come percentuale delle vendite nette. Le spese di promozione eccedono i costi di vendita personale in due categorie di industria: articoli di drogheria e profumeria e prodotti del tabacco. Per le altre categorie le spese di vendita eccedono quelle di *réclame* ⁽²⁵⁾.

Se si calcolano i rapporti medi dei costi di vendita diretta rispetto alla *réclame* e alle spese di promozione delle vendite per più ampie categorie commerciali, si ottengono le seguenti relazioni: beni di consumo, 2,54; beni industriali, 5,0; imprese grossiste, 16,2 ⁽²⁶⁾. Questi mostrano che, relativamente alla *réclame*, i costi di vendita diretti sono maggiori per tutti i campi, ma aumentano grandemente se ci si allontana dai mercati dei beni di consumo.

Sebbene non sia possibile dai frammentari dati disponibili calcolare un rapporto preciso del costo di vendita rispetto a quello della *réclame* per tutte le imprese, non sembra irragionevole assumere dai rapporti precedenti un 3 a 1 o addirittura un rapporto 4 a 1 ⁽²⁷⁾. La stima più elevata

(24) Per esempio, Association of National Advertisers, Inc., *An Analysis of the Distribution Costs of 312 Manufacturers*, New York, 1931 e Harvard Business School Bureau of Business Research Bulletin N. 77, *Marketing Expenses of Grocery Manufacturers*, Cambridge, 1927.

(25) Rapporti rappresentativi: automezzi, *réclame* 3,9%, vendita 12,8%; installazioni per riscaldamento 7,9% e 15,8%; apparecchi e forniture d'ufficio, 3,2% e 21,3%. I rapporti degli articoli di drogheria e profumeria furono del 18,4% e 11,3%; i prodotti del tabacco, 8,3% e 3,2%.

(26) Calcolati dall'opera di BORDEN, cit., tavole 6 e 7.

(27) In « Modern Advertising » (New York, McGraw-Hill Book Co., 1956, p. 18), Harry W. HEPNER dà una stima da 4 a 1.

non è probabilmente eccessiva, poichè si ha evidenza che le spese totali per il personale di vendita aumentarono molto più rapidamente delle spese di réclame nel periodo successivo alla seconda guerra mondiale ⁽²⁸⁾. Poichè le spese totali di réclame negli Stati Uniti furono nel passato decennio di circa \$ 10 miliardi, l'applicazione di questi rapporti ci dà una stima delle spese di vendita diretta da 30 a 40 miliardi per lo stesso periodo.

Pubblicità. — Dati specifici del Business Census mancano relativamente a quanto si spende nel Paese in pubbliche relazioni o pubblicità. Tuttavia il *Business Week* stimava che due miliardi l'anno fossero spesi per questa funzione nei primi del 1960 ⁽²⁹⁾. La stessa fonte prevede una spesa annuale di \$ 6 miliardi per il 1960. Sebbene l'ammontare speso per le pubbliche relazioni fosse circa un quinto di quello speso nella réclame, è evidente che le pubbliche relazioni stanno aumentando ad un saggio maggiore della prima. Conseguentemente ci si può aspettare che il divario diventi più ristretto in avvenire tra queste due funzioni di comunicazione.

WILLIAM T. KELLEY

Philadelphia, University of Pennsylvania,
Wharton School of Finance and Commerce.

(28) A. J. GALLAGHER, « Printers' Ink », 20 ott. 1950, p. 43.

(29) *Public Relations Today - Special Report*, « Business Week », 2 luglio 1960, p. 42. Questo rapporto citava una previsione di Kalman DRUCK secondo la quale il numero degli addetti alle pubbliche relazioni raggiungerà le 250.000 unità nel 1969.

PROBLEMI TARIFFARI DELLE INDUSTRIE DI PUBBLICO INTERESSE : IL SERVIZIO TELEFONICO

1. — *Caratteristiche del servizio telefonico.*

Per poter considerare la questione delle tariffe telefoniche italiane e della loro eventuale revisione è opportuno esaminare preliminarmente le principali caratteristiche di questo servizio.

La prima è identificabile nell'essere un'industria a costi crescenti, particolarmente in relazione al servizio urbano automatico. Infatti all'aumento degli abbonati corrisponde un aumento più che proporzionale dei costi per le complesse apparecchiature automatiche della centrale, per i cavi di collegamento e per i servizi ausiliari. Relativamente alle comunicazioni interurbane, invece, il progresso tecnico recente — che si basa sui cavi coassiali, i « ponti radio » e l'automazione dei collegamenti (teleselezione) — non risulta abbia fatto accrescere i costi, a parità di rendimento degli impianti.

Questo aumento dei costi all'espandersi del servizio urbano è però impropriamente definibile a « costi crescenti ». Infatti questa espressione è usata per indicare un aumento del costo (medio o marginale) al crescere della produzione a parità di qualità del prodotto e rispetto ad un prezzo di mercato che non muta *per questo* (ossia può variare ma a causa del mutare della offerta e della domanda collettive).

Nel caso del servizio telefonico urbano — ed ora, con la teleselezione, anche interurbano — si verifica, invece, il fatto decisivo del contemporaneo miglioramento del servizio prestato, in quanto ad esso corrisponde anche l'aumento dei vantaggi dell'utente, primo tra tutti quello della più vasta rete di virtuali collegamenti. Non vi è dubbio che chi abita in una grande città trae dal telefono un vantaggio superiore a chi abita in un centro medio o piccolo, e che *pertanto è disposto a pagare adeguatamente di più*.

E' il caso pertanto di parlare di una seconda caratteristica, nel senso che l'utilità del servizio aumenta con l'aumentare degli abbonati. Si ag-

giunga inoltre che nei grandi centri funzionano servizi ausiliari di informazione, sveglia, servizio abbonati assenti, ora esatta, ritrasmissione giornale radio, ecc.), che completano l'utilità del telefono.

Come terza caratteristica si può rilevare quella propria dei « servizi », ma con una specie di accentuazione. Infatti i servizi di trasporto danno qualcosa di materiale con il fatto che spostano persone e beni da un luogo all'altro, ma in questo caso si sposta soltanto la voce. Ciò dà l'impressione all'utente, almeno per il servizio urbano automatico, di non fare variare presso che in nulla i costi con l'uso maggiore o minore dell'apparecchio. Vedremo in seguito come ciò non è vero, in quanto vale anche qui il fattore di carico e di punta nella saturazione delle linee e quindi nella determinazione dell'estensione degli impianti (come prova la tariffa quasi dimezzata del *duplex* che collegando due apparecchi allo stesso filo, li vincola ad un impiego alternativo). Va anche osservato che pure consistendo la gestione nel semplice funzionamento degli impianti, essa è costosa a causa del personale, dell'energia elettrica, della manutenzione e del controllo delle apparecchiature complesse e delicate e del loro logoramento. Lo stesso costo del personale, che l'introduzione dei contatori e dei collegamenti automatici ha diminuito, è rimpiazzato, e forse superato, dall'ammortamento delle nuove apparecchiature e degli interessi sui capitali investiti.

Se diamo ora un'occhiata alla situazione italiana troviamo che essa è in rapida espansione. Questa espansione è però soprattutto localizzata nei grandi centri ⁽¹⁾, ciò che ha contribuito ad un alto grado di automazione (96,4%).

Altre caratteristiche sono costituite dalla frequenza delle conversazioni urbane (maggiori che negli altri Paesi della C.E.E.) e dalla scarsità delle conversazioni interurbane ⁽²⁾.

2. — *La tariffa a canone fisso e quella proporzionata all'utenza.*

La rilevata prevalenza del costo degli impianti e della loro manutenzione in rapporto al costo totale, la disponibilità permanente dell'apparecchio telefonico, la sua utilità in rapporto all'estensione della rete degli ab-

(1) Cfr. *I telefoni in Italia ed all'estero*. Numero degli apparecchi in funzione. Densità in rapporto alla popolazione. In « Documenti di vita italiana », n. 96, nov. 1959, pp. 7653-56; e *Bilancio* del Gruppo telefonico STET. Si ricorda che il 46% degli apparecchi risulta concentrato nelle sole città di Milano (17%), di Roma (16%), di Torino (8%) e di Genova (5%).

(2) Le conversazioni interurbane stanno però aumentando di pari passo con lo sviluppo della teleselezione. Nel 1957 furono 253.974.000, di cui 100.755.000 in teleselezione, mentre nel 1959 sono passate a 332.273.000 di cui la metà in teleselezione (157.044.000).

bonati, avviano immediatamente ad escludere come regola generale quella di commisurare il canone di utenza telefonica al costo effettivamente imputabile ad ogni utente. Semmai si potrebbe parlare di imputazione di un costo virtuale in funzione dell'utilità media che l'abbonato trae da almeno questi tre elementi: le chiamate effettive, la ricezione di chiamate altrui e la disponibilità permanente della linea.

Pertanto, se proprio si volesse formulare un principio, esso dovrebbe essere ispirato all'*adeguamento delle tariffe all'efficienza ed all'entità dei servizi che vengono messi a disposizione dell'utente*, e non al costo di produzione che, in concreto o teoricamente, si possa attribuire alla utenza effettiva.

Questo indirizzo sembra accolto dalla « Relazione della Commissione Demaria sui programmi dell'I.R.I. e dell'E.N.I. » nel giustificare un aumento delle tariffe nelle grandi città in relazione alla « maggiore redditività ed utilità del servizio dovuto ad un numero assai più elevato di apparecchi cui ciascuno *si può collegare* con chiamate urbane ». In ciò si vede il riferimento più all'utenza potenziale, che a quella effettiva.

Il principio indicato serve però a delineare solo genericamente l'indirizzo da seguire. Così è fuori discussione il mantenimento della suddivisione, da tempo adottata, delle reti telefoniche urbane in « gruppi » conformi al numero degli abbonati. Ciò che non trova soluzione pacifica è la scelta tra il canone fisso e la tariffa parzialmente proporzionata all'utenza.

La richiesta di un *canone fisso* è stata criticata da J. K. Hall ⁽³⁾ per i seguenti motivi: Gli utenti fanno chiamate superflue, che però impegnano la rete e costringono ad aumentare gli impianti. Si determinano più facilmente alte punte di carico. Dovendosi conseguentemente richiedere un canone elevato, esso danneggia gli utenti marginali e risulta non equo gravando in modo uguale utenti che fanno uso assai diverso del telefono.

Il Clemens attenua queste critiche osservando che — a parte il fatto che una larga porzione dei costi del servizio telefonico non dipende dalla intensità del suo uso — questo sistema presenta due decisivi vantaggi per l'azienda; e cioè la stabilizzazione dei ricavi, anche quando diminuirebbero in periodi di avversità, e la possibilità di ottenere ricavi maggiori, essendo le tariffe computate all'utenza media che con tale sistema si registra, mentre la tariffa commisurata all'utenza effettiva renderebbe l'utente attento agli sperperi.

(3) J. K. HALL, *Differential Telephone Rates e Intra-exchange Rates*, in « Journal of Land and Public Utility Economic », 1952. Traggo dal sunto che fa il Clemens (*Economia dei servizi di pubblica utilità*, Torino, 1957, p. 350).

Prima di prendere posizione, converrà esaminare le caratteristiche della *tariffa a servizio misurato*. Essa è usata in alcune grandi città e si basa su un canone fisso, abbastanza basso, che dà diritto ad un numero ristretto di conversazioni — variante in relazione alle categorie — ed una tariffa unitaria per ogni conversazione suppletiva. Gli elementi da determinare sono pertanto tre: ammontare del canone base, numero delle chiamate urbane « gratuite » a cui esso dà diritto e tariffa di quelle eccedenti.

Si potrebbe pensare che nel risolvere questi calcoli venga in aiuto il sistema della tariffa a due parti, ma a più attenta riflessione ciò risulta meno convincente.

Il principio fondamentale della tariffa a due parti consiste nel ripartire i « costi fissi » — ossia i costi che non variano al variare della quantità prodotta, data una determinata struttura produttiva — su tutti gli utenti in maniera uguale o comunque indipendente dal consumo. Il consumo invece viene tariffato in base al costo che presumibilmente esso determina, ossia in base ai « costi variabili ». Nel caso dei telefoni il canone fisso dà ugualmente diritto ad un certo numero di chiamate (ad es. 1600 all'anno per i telefoni domestici; 3200 per i professionisti, ecc.), sicché esso sembra più inteso a garantire un minimo di utilizzazione dell'impianto, che al principio di distinguere tra imputazione dei « costi fissi » e dei costi variabili. D'altra parte gli impianti sono stabiliti in relazione all'utenza potenziale ed allo sviluppo futuro, sicché il costo direttamente imputabile alla chiamata è abbastanza basso e variabile virtualmente secondo che avvenga in periodi « morti » oppure di punta. (E' il carico di punta che determina l'ampiezza degli impianti). Pertanto la tariffa a contatore finisce con il basarsi su tariffe che non possono corrispondere a razionali criteri di imputazione del costo.

Si vorrebbe anche rilevare la particolarità del servizio, per cui le conversazioni in più che vengono pagate a contatore ricadono soltanto su colui che effettua la chiamata, ma il vantaggio è comune e talvolta maggiore in chi riceve la telefonata (il negoziante che vende a domicilio). Infine il costo imputabile alle conversazioni dell'utente varia, almeno in parte, in dipendenza dell'ora in cui vengono effettuate. Nei periodi di punta si hanno le linee sovraccariche. Allora, se si vuole ovviare a questo inconveniente, bisogna ampliare gli impianti in modo permanente, cioè modificare i « costi fissi ».

In conclusione il sistema della tariffa a servizio misurato presenta vari inconvenienti: a) rende ritrosi molti utenti nell'uso del telefono per le chiamate a contatore e conseguentemente non è gradito psicologicamente; b) rende più complessa la contabilizzazione delle utenze; c) rende i ricavi

oscillanti nel tempo e quindi non facili a venire preventivati esattamente; d) costringe a fissare i tre elementi tariffari indicati in base a considerazioni di ordine complesso e non secondo un criterio di ripartizione del costo.

Tra i vantaggi si possono annoverare quelli di frenare i consumi nei periodi di punta e di adeguare meglio il prezzo all'entità dell'utenza.

Pertanto si può ritenere che nessuno dei due sistemi vada esente da critiche. Tutto sommato però appare normalmente preferibile il sistema del canone forfetario. In ogni caso si dovranno fissare diversi canoni in relazione alle categorie di utenti ed al numero degli abbonati della rete urbana, e quindi si richiederà attenta ponderazione delle caratteristiche e dei dati dell'esperienza relativi alle singole circostanze.

Del resto il sistema a contatore è attualmente applicato in Italia in alcune grandi città, ove conviene forse trattenere la rapida espansione degli abbonati per permettere alle società telefoniche di proseguire nella realizzazione del Piano Regolatore Telefonico Nazionale, in vigore dal gennaio 1958, che mira in particolare a superare quello stato di « isole » rilevato nel paragrafo precedente, inquadrando lo sviluppo degli impianti in una visione aggiornata ed unitaria. In tal senso la tariffa a contatore potrebbe essere mantenuta nelle grandi città, più come espediente per rallentare l'intensificazione dell'uso dei telefoni urbani che come criterio razionale e definitivo.

3. — *Prospettive di riforma delle tariffe telefoniche.*

Come è noto, a partire dall'ottobre 1959, le tariffe telefoniche italiane hanno subito un aumento medio del 25%, giudicato però inadeguato dalle imprese interessate. Pertanto è prevedibile che le tariffe debbano venire ulteriormente riviste sia per conseguire un ricavo globale superiore, sia per ritoccare le componenti singole.

Partendo dal presupposto del canone fisso (a *forfait*) si prospettano i seguenti punti relativamente alle tariffe per le utenze urbane:

a) *Spese di allacciamento.* Esse possono essere manovrate in funzione della disponibilità dei numeri liberi. In genere quelle attuali non sono da ritenersi molto elevate se si considera sia il costo dell'allacciamento, che l'inserimento del nuovo abbonato in tutta la rete urbana.

b) *Differenziazione tra categorie* di utenti distinguendo tra utenti privati (controllando che siano veramente tali) ed utenti che fanno del telefono un uso strumentale, ossia produttivo (professionisti, commercianti, industrie). Questa differenziazione è già in atto, ma potrebbe venire riesaminata nelle sue proporzioni.

c) *Servizi complementari a pagamento*. Anche per essi forse sarebbe possibile qualche ritocco, facendo bene attenzione, però, alla elasticità della domanda. Potrebbero pure venire introdotti nuovi servizi.

d) *Utenze speciali*. E' il caso degli alberghi, uffici, stabilimenti che fanno un uso promiscuo del telefono, ossia esterno e interno. Si prospetta la convenienza di una maggiore elasticità nelle tariffe.

Veniamo ora a considerare le *tariffe interurbane*.

Attualmente il computo delle tariffe interurbane si basa su due criteri :

a) criterio della lunghezza effettiva del circuito interurbano impegnato; b) divisione delle lunghezze in scaglioni tariffari. Entrambi questi criteri sono discutibili.

a) Commisurare le tariffe alla lunghezza del circuito effettivamente impegnato significa vincolare l'utenza a dei fatti tecnici che incidono in modo limitato sul costo complessivo del servizio interurbano. Pertanto, anche in considerazione della conformazione geografica dell'Italia, sarebbe da preferire la commisurazione degli scaglioni alle distanze minime tra centri collegati.

b) In quanto alla divisione in scaglioni, l'adozione del principio della distanza minima determinerebbe automaticamente dei vantaggi tariffari. Tuttavia si ritiene che l'attuale classificazione in 12 categorie richieda di essere semplificata e riconsiderata anche in relazione alla interdipendenza delle linee private con quelle statali.

Infatti la ripartizione del servizio interurbano tra linee delle Società concessionarie e linee di Stato finisce con il ricadere in varie circostanze a danno dell'utente a causa dell'allungarsi dei percorsi effettivamente impegnati e tariffati.

Una semplificazione dei gruppi tariffari è particolarmente sentita in relazione al fatto che entro 8-10 anni tutte le comunicazioni nell'ambito di ogni distretto verranno automatizzate. In relazione a ciò si potrebbero ridurre a due le classi distrettuali (ad es. fino a 30 km. ed oltre) aumentando l'attuale tariffa praticata per comunicazioni fino a 25 km., ma abolendo — per tutte le comunicazioni in teleselezione — gli scatti di 3' ed adottando una tariffa che scatti per ogni minuto primo, sicchè il prezzo sia commisurato all'effettivo impegno della linea.

Una siffatta semplificazione e revisione tariffaria andrebbe a vantaggio anche delle Società concessionarie in quanto creerebbe un incentivo addizionale a quello già sperimentato dell'automazione. Infatti la possibilità di entrare immediatamente in comunicazione con l'abbonato del cen-

tro lontano ha fatto aumentare l'uso di queste comunicazioni telefoniche; il sapere che esse vengono tariffate in ragione dei minuti primi effettivamente usati sarebbe un ulteriore incentivo. Ciò non comporterebbe aggravii di costo perchè il sistema della teleselezione necessita del contatore automatico.

Anche le tariffe interdistrettuali potrebbero venire ridotte di numero oppure abbassate. Si deve considerare infatti che l'Italia — tra i paesi della C.E.E. — ha la maggior frequenza di chiamate urbane e la minore frequenza di chiamate interurbane. Ciò prova che il loro costo è giudicato elevato da molti che pertanto si astengono. Questa revisione va pensata anche in relazione al disegno di estendere sempre più le comunicazioni automatiche.

In quanto alla questione della installazione di un posto telefonico in ogni centro abitato ed alla posizione dei paesi rurali, esse rientrano nelle finalità di convenienza collettiva e vanno trattate più che sotto l'aspetto tariffario, sotto quello della ripartizione degli investimenti in vista della realizzazione della maggiore « utilità pubblica ».

4. — *Alcune indicazioni metodologiche per la revisione delle tariffe.*

Le considerazioni precedenti, inevitabilmente frammentarie, fanno intuire la necessità di procedere ad una riforma organica delle tariffe telefoniche onde attuare una stabile politica a lungo periodo ⁽⁴⁾. Pertanto converrà chiudere il presente scritto con alcune considerazioni di carattere metodologico sugli elementi da considerare in ordine ad una riforma tariffaria organica.

Caratteristica fondamentale sia delle tariffe telefoniche, come pure di quelle elettriche è la *discriminazione*, ossia la richiesta di prezzi diversi per servizi sostanzialmente uguali. Ciò fa sì che tanto il volume delle vendite quanto il totale dei ricavi dipenda dalla distribuzione dei consumi tra le diverse categorie, con relative diverse tariffe.

Perchè ciò possa avvenire è necessario che la produzione si svolga in condizioni di monopolio e si possano separare i consumatori in singole categorie. Ciò si verifica nel caso delle produzioni in questione, con orientamento però in funzione degli interessi di « pubblica utilità », nel senso di usare la discriminazione secondo criteri complessi (benessere dei consumatori, necessità dello sviluppo della produzione, interessi sociali e di

(4) Quanto segue vale in gran parte anche in relazione alle tariffe elettriche, di cui è stato detto nell'articolo pubblicato sul fascicolo n. 9, 1960 di questa Rivista.

specifiche categorie, ecc.), la cui valutazione è attualmente affidata al Comitato Interministeriale dei Prezzi.

Detto questo a scopo introduttivo, esaminiamo i tre principali elementi su cui si basa la determinazione delle tariffe. Essi riguardano: a) l'andamento dei costi; b) le categorie di utenti e la loro evoluzione; c) la necessità di provvedere a regolari ammortamenti ed all'adeguamento degli impianti.

Diciamo qualcosa separatamente su questi tre punti, sottolineando però che essi sono interdipendenti, sicchè la determinazione concreta delle tariffe deve considerarli contemporaneamente, accentuando il peso di uno o dell'altro (ad es. del rapporto tra costo e prezzo, oppure tra elasticità della domanda e prezzo) secondo le circostanze e le finalità.

a) Per *andamento dei costi* si intende il mutare del costo medio e di quello marginale al variare della quantità prodotta. Non possiamo nemmeno sfiorare in questa sede il problema dell'imputazione dei costi (fissi, variabili, sostitutivi, congiunti, ecc.) alle singole unità prodotte. Piuttosto si sottolinea il fatto che i costi vengono sostenuti anticipatamente al consumo e che ciò è tanto più vero quanto maggiore è l'entità degli impianti e degli altri capitali fissi necessari all'organizzazione della produzione. La costruzione di grandi centrali idroelettriche e termoelettriche, nonchè di apparati automatici e di cavi coassiali per il servizio telefonico sono anzi esempi tipici, con la specificazione che ciò determina costi temporaneamente decrescenti perchè l'ampiamiento degli impianti non può avvenire per gradi, ma soltanto a sbalzi. L'andamento decrescente dei costi si ha perchè il nuovo impianto assai difficilmente può venire pienamente sfruttato sin dall'inizio del suo funzionamento, sicchè sino a quando la sua utilizzazione non sarà completa l'imputazione unitaria del suo costo continuerà a decrescere.

In queste circostanze — come ha messo in evidenza la teoria della vendita al costo marginale — risulta conveniente praticare condizioni tariffarie di favore.

E' opportuno per altro distinguere tra impianti urbani e linee interurbane. Nel primo caso si è detto che tendenzialmente il costo è crescente e che tale può essere il prezzo perchè l'ampiamiento della rete urbana determina per l'utente una utilità crescente. Pertanto il favore potrebbe consistere nel non elevare le tariffe sino a che non siano stati utilizzati quasi tutti i nuovi numeri disponibili. Per le linee interurbane non pare si debba registrare un andamento crescente dei costi (benché esse abbiano valore in quanto collegate con le linee urbane). Pertanto la facilitazione potrebbe avvenire abbassando subito le tariffe.

Un'altra caratteristica dei costi di produzione di queste industrie è costituita dall'impossibilità di evitare le oscillazioni giornaliere e stagionali nelle utenze. Ciò fa sì che il costo effettivo di produzione — specialmente se ci si riferisce al costo unitario medio — oscilli fortemente.

Rispetto alla discriminazione tariffaria si deduce pertanto che è conforme all'economia dei costi ed utile per certe categorie di consumatori che vengano praticate tariffe di favore durante i periodi in cui la curva di carico è bassa. Ciò è facilmente applicabile nei riguardi delle tariffe telefoniche interurbane (notturne e festive).

b) *Evoluzione delle categorie di utenti.* Quanto detto sub a) è unilaterale. Giova ripetere infatti che la concreta tariffazione tiene contemporaneamente conto di tutti gli elementi che stiamo considerando. Così il discorso fatto circa lo sfruttamento degli impianti durante le ore di flessione della curva di carico implicava la diversità nelle categorie di consumatori.

Comunque passando a considerare isolatamente, per necessità di semplificazione teorica, le categorie degli utenti, si osserva che rispetto ad esse ha importanza non il costo unitario di produzione (medio o marginale), ma l'andamento delle loro curve di domanda. Sono proprio esse che creano la diversificazione delle categorie di utenti.

Da ciò si evince la necessità di non procedere a ritocchi tariffari sulla base di una o poche indiscriminate percentuali di aumento. Si richiede invece una generale revisione che tenga conto dell'elasticità delle singole curve di domanda. Questa elasticità inoltre non è fissa, ma varia nel tempo in relazione al progresso tecnico. Essa è anche in funzione dei sistemi tariffari adottati. Ossia non conviene pensare — come solitamente si fa in teoria — ad una unica curva collettiva di domanda, che la politica dei prezzi multipli seziona. E' opportuno pensare invece a diverse curve collettive — ciascuna per ogni categoria di consumatori — che si evolvono reagendo al mutare delle tariffe. Ci si deve quindi chiedere come varia la richiesta globale di telefoni (o di energia elettrica) passando da una unica tariffa a varie tariffe differenziate. Non si può parlare in questo caso di semplice espansione del consumo, perchè propriamente si hanno nuovi *consumatori* ed estensione di consumi in seguito all'introduzione di particolari tariffe per essi.

Un altro aspetto riguarda la diversa strumentalità dello stesso impiego. Resta ad ogni modo confermato che l'elasticità e l'evoluzione delle curve di domanda conducono a determinare tariffe che non sono propriamente legate al costo di produzione.

Applicando queste considerazioni generali al caso specifico dei tele-

fonì si può ritenere, rispetto alla rigidità, che le industrie, ed anche i commerci, hanno domanda rigida, i privati più elastica. Per altro uffici, enti, negozi sono categorie differenziate sia dai privati che dalle industrie. E similmente dicasi per i liberi professionisti, le amministrazioni pubbliche, ecc. Ancora, l'uso del telefono da parte delle industrie e dei commercianti varia moltissimo in dipendenza delle loro specifiche produzioni e localizzazioni.

c) Infine la revisione tariffaria conviene tenga conto degli *ammortamenti e dell'adeguamento degli impianti*.

Il problema degli ammortamenti non va sottovalutato, soprattutto per le imprese pubbliche e miste (I.R.I.). Non è corretto infatti pensare che per queste il problema della costruzione di nuovi impianti si ponga in maniera staccata dalla gestione, ricorrendo a capitale mutuato. E' necessario comunque distinguere tra nuovi impianti e rinnovamento di vecchi impianti.

E' una distinzione non sempre facile, dato che è vero che l'ammortamento economico deve tenere conto dell'obsolescenza e del costo di riacquisto, però non si può essere categorici in quanto molte volte il nuovo impianto non sostituisce semplicemente il vecchio; esso lo sorpassa nei perfezionamenti tecnici, che si traducono in migliore o maggiore quantità. Pertanto non infrequentemente l'impianto che si sostituisce al vecchio costituisce in parte rinnovo del vecchio ed in parte qualcosa in più della semplice sostituzione, ossia « nuovo impianto » in senso proprio.

Ciò precisato, resta inoppugnabile che il costo di produzione deve includere le quote di ammortamento affinché gli impianti restino « integri ». Pertanto può accadere che passino per « nuovi impianti » costruzioni le quali rimpiazzano vecchi impianti che non erano stati adeguatamente ammortizzati ⁽⁵⁾.

Comunque giova affermare che aumenti tariffari richiesti per procedere a regolari ammortamenti od anche ad ampliamenti di impianti (ma qui la questione diventa più delicata e si collega con l'autofinanziamento), richiedono un accurato studio del rapporto tra categorie di utenti e rispettiva utilizzazione degli impianti. E' ovvio ripetere che non necessariamente la tariffa verrà fissata proporzionalmente al costo, e che potrà tenere conto dell'utilità del servizio, dell'elasticità della curva di domanda, di interessi sociali e politici; tuttavia in sede metodologica conviene

(5) Tale sembra essere il caso delle imprese telefoniche concessionarie, che negli ultimi esercizi hanno segnato in bilancio quote di ammortamento calcolate a meno di 1/4 dell'importo fiscalmente ammissibile. (Cfr. *L'aumento delle tariffe telefoniche*, in « Mondo economico », 1959, n. 37).

proporre come *criterio di partenza* quello di ripartire gli oneri degli ammortamenti (e degli altri costi) in maniera approssimativamente proporzionale alle utenze.

5. — *Considerazioni conclusive.*

Il modesto proposito che ha guidato le pagine precedenti non può ora condurre a conclusioni di grande impegno. Tuttavia appare conveniente chiudere sintetizzando i criteri dominanti che sono emersi dall'analisi delle caratteristiche delle tariffe elettriche (saggio precedente) e telefoniche.

Infatti la situazione italiana — brevemente tratteggiata — è stata uno spunto per cercare di individuare dei criteri orientativi generali. Con ciò si è inteso mettere in rilievo la necessità che le decisioni tariffarie concrete siano fondate su un'adeguata conoscenza degli elementi economici che caratterizzano questi fondamentali servizi della produzione e della civiltà contemporanea. Al tempo stesso è risultato che una equilibrata politica tariffaria non può basarsi su espedienti momentanei non adeguatamente ispirati alle regole economiche; essa va invece impostata secondo una visione di lungo periodo e poi puntualizzata in relazione alle specifiche condizioni storiche.

Nella fattispecie ciò equivale a dire che il punto di partenza resta — pure per le tariffe elettriche e telefoniche — quello del costo di produzione: del costo totale ed anche unitario per ciò che è legittimamente possibile imputare alle singole unità prodotte. La discriminazione tariffaria si pone solo successivamente e quale manipolazione dei dati di partenza. Essa infatti implica l'allontanamento delle singole tariffe dalla proporzionalità ai costi (in quanto imputabili), per tenere conto del valore economico e sociale dei servizi prestati congiuntamente al raggruppamento degli utenti in categorie.

Questa discriminazione sarà il frutto di differenti elementi di valutazione tra cui i diversi gradi di elasticità delle schede di domanda, l'entità dei consumi ed il tempo in cui avvengono. Tra questi elementi figurerà anche quello della portata essenzialmente strumentale sia dell'energia elettrica che del telefono, per cui il coordinamento delle tariffe sarà ispirato — pure nell'ossequio ai criteri di sana gestione economica — ad assecondare lo sviluppo economico generale del Paese.

GIORGIO STEFANI

Ferrara, *Università*.

I PROBLEMI AMMINISTRATIVI DI UNA GRANDE CITTÀ

Non sono molti coloro ai quali occorra spesso di soffermarsi in modo men che affrettato sui problemi complessi e assortiti che la vita e l'organizzazione di un grande Comune pongono non solo a chi dall'interno vi opera, ma soprattutto a chi da cittadino semplicemente vi partecipa.

Unica, quasi, occasione per farlo la ricorrente, quadriennale chiamata elettorale amministrativa, il momento cioè in cui l'esigenza, imposta dal sistema istituzionale, di manifestare una scelta programmatica o personale offre lo spunto a ciascuno per superare l'abituale distrazione e ricordare i suoi legami con l'ente pubblico. Legami che si scoprono allora esistenti non solo tra cittadini e stato, ma anche tra cittadini e enti locali. Vi è infatti un « pubblico » di carattere civico che, nel caso di grandi centri quali Milano, non dovrebbe mancare di prospettare all'attenzione, purtroppo assai discontinua dei suoi abitanti, una problematica non solo avvincente, ma oggettivamente rilevante.

1. *La dimensione.* — La grande città moderna è il luogo nel quale si manifesta tutta una serie di problemi che per dimensione, complessità, articolazione la differenzia nettamente da realtà socio-politiche spazialmente e funzionalmente diverse.

In essa non solo si configurano in modo peculiare ambiente e rapporti umani: sociali, economici, amministrativi e politici; ma l'uomo stesso, il « cittadino », si fa sempre più particolare e diverso rispetto all'uomo del contesto rurale o piccolo cittadino, condizionato da problematiche umane di tutt'altra natura.

Si aggiunga che in generale la grande città, per posizione e struttura, diventa vieppiù il fulcro di vaste aree o addirittura di regioni, così legando in schemi e rapporti concreti quanto è postulato nelle strutture amministrative e politiche statuali. Con la conseguenza naturale che i principali

problemi domandano di essere affrontati in base a una gravitazione molto più ampia della giurisdizione amministrativa cittadina. D'altro lato lo studio delle complesse connessioni fra la vita della grande città e quella della sua area gravitazionale dovrà essere fatto mirando ad un tempo a integrazioni politico-amministrative e a vere armonizzazioni sui diversi piani che tali soluzioni strettamente condizionano: geografico, ambientale, culturale, sociologico, economico, sociale, amministrativo e politico.

Milano, col suo milione e mezzo di abitanti viventi in una circoscrizione territoriale di 181 chilometri quadrati, rappresenta, da questo punto di vista, un immenso potenziale umano e quindi economico, amministrativo e politico compresso. La città è costretta in uno spazio fisico relativamente limitato, e in un'area amministrativa angusta e insufficiente.

Il fatto che l'80% dell'area comunale sia ormai costruita è una grave componente dei problemi più sentiti e discussi della città. Tali gli alti costi dello sviluppo edilizio, la difficoltà di creare spazi verdi, l'impossibilità di una soluzione funzionale organica all'esodo dell'industria e altre difficoltà ancora, che si riassumono nell'impedimento, più di tutti grave, di impostare i programmi del suo sviluppo in termini che riflettano la reale esigenza dei complessi rapporti già in essere fra Milano e i comuni limitrofi e circonvicini.

Il processo è a così rapida coagulazione da escludere ogni accademia sull'astrattezza o meno di questo genere di discorsi. Esso s'impone al cittadino anche al di là e in aggiunta ai drammi piccoli e grandi delle carenze e dei disagi della vita quotidiana.

2. *Il disagio*. — Il cittadino milanese non dorme perchè frastornato dall'incessante rumore, non respira perchè afflitto da un'atmosfera irrespirabile; non arriva in orario al lavoro perchè malservito dai trasporti pubblici o bloccato da continue ostruzioni di traffico troppo spesso dovute al mancato coordinamento dei lavori; non trova dove parcheggiare l'automobile; non riesce a sbrigare rapidamente una pratica in Municipio per l'insufficienza della burocrazia; sente di non essere bastantemente protetto e assistito dalla vigilanza urbana; è costretto a inviare i figli in scuole lontane dall'abitazione e non sa dove trovar loro un piccolo spazio verde per il gioco e la ricreazione; sente dalla moglie i nefasti dei mercati privi o carenti di organizzazione e sorveglianza sui prezzi e le sofisticazioni; tutto questo a fronte di una gravanza di tributi che egli ritiene meritare diversa controparte. Allora l'ente pubblico gli appare in luce tutt'altro che demo-

cratica, come il Leviatano cui tutto si deve e che a nulla è tenuto, mancante assolutamente di visioni prospettiche in materia di coordinamento e regolazione della vita cittadina.

Non pochi invero, a questo punto, sono coloro che si pongono il problema dei nessi di causa ed effetto che informano i vari problemi umani, sociali e ambientali, cui si è accennato. Ma sono considerazioni brevi e fugaci.

Valga per tutti un esempio. Per il verde pubblico Milano, con 0,9 mq. per abitante, è agli ultimi posti, se non all'ultimo, fra le metropoli europee ed extraeuropee. Un'indagine da me svolta su questo tema, mettendo in evidenza come il 72% dei milanesi pensi ad una soluzione del problema attraverso la creazione di « piccoli giardini » anzichè di « grandi parchi », ha fatto chiaramente intendere come sia ormai diffusa la tendenza ad attendersi soluzioni solo da provvedimenti di immediata realizzabilità, anche se di minor efficacia.

Assai più dei secondi sono infatti i primi ad essere considerati « realistici » e perciò utili; anche se non è difficile intuire che i secondi più dei primi sono di definitiva incidenza.

3. *La macchina amministrativa.* — Chi potrebbe dire ad esempio di aver fatto oggetto di una riflessione men che occasionale il meccanismo dei complessi adempimenti che all'atto della nascita di un individuo si impongono al Comune? Eppure ad ogni nuovo vagito si mette in moto una macchina fondamentale, di rilevazioni anagrafiche e di stato civile.

Assai complessi sono infatti i compiti e i problemi di un grande comune. Dagli asili alle scuole materne, alle varie forme di assistenza all'infanzia, all'edilizia specie elementare, il Comune di Milano, la cui spesa nel settore si aggira sui 7 miliardi, vanta una attrezzatura la cui efficienza trova conferma tanto nei dati sulla mortalità infantile — tra i più bassi del mondo — quanto in quelli di frequenza scolastica, tra i massimi in Italia.

Allo stesso modo, in una società moderna l'istruzione post-elementare e soprattutto quella professionale non mancano di porre gravi incombenze a una pubblica amministrazione quando si voglia — come qui si è giustamente voluto — far luogo in misura crescente a una visione della funzione scolastica non limitata alla classica concezione di consentire alla cittadinanza, che lo richiede, di « darsi un mestiere »; ma che assegni alla formazione professionale il ruolo sociale ed economico assai importante di facilitare la dinamica all'interno dei gruppi sociali diversi, di allargare la base su cui si opera la selezione di tutta la classe dirigente cittadina e

nazionale, di corretta ed equilibrata alimentazione delle esigenze dell'attività produttiva.

4. *L'educazione e l'assistenza.* — Più blandi invece sono i rapporti che intercorrono nel nostro ordinamento fra l'amministrazione locale e l'istruzione che, sommariamente, si dice di tipo superiore.

Nei nostri ordinamenti questi compiti sono prevalentemente affidati allo Stato.

Il Comune, con circa 4,7 miliardi di spesa annuale in questo campo, può però svolgere una parte di grande rilievo impostando un corretto sistema di rapporti fra le relative istituzioni (licei, università, ecc.) e le sue tipiche (biblioteche, musei, insediamenti residenziali a scopo scolastico sul tipo dei « colleges ») oltre che con la costruzione, ad esso affidata, degli istituti scolastici.

Nè si dovrà in questo quadro dimenticare che i rapporti tra individuo e Comune dal punto di vista delle esigenze formative non sono solo di natura scolastica, nel senso stretto del conferimento di una cultura generale e di una preparazione al lavoro, ma anche di educazione civica, aspetto nel quale, tra retorica e trascuratezza, non si è trovato nel nostro paese il giusto equilibrio.

Da una recente indagine da me promossa ⁽¹⁾ è emerso fra l'altro che quasi un quarto dei milanesi non sapeva chi fosse il Sindaco di Milano, che l'85% non sapeva da quali partiti fosse composta la Giunta municipale, e — cosa che più dovrebbe preoccupare —, che il disinteresse per la cosa pubblica comunale è particolarmente accentuato tra i giovani fra i 25 e i 35 anni.

Un altro settore dove l'attività della grande città è imponente è quello dell'assistenza, per la quale Milano spende oltre 9 miliardi annui, pari al 7,4% della spesa globale. A maggior ragione in una città come Milano, che giustamente vanta di avere realizzato su *standards* qualificativi assai elevati una politica assistenziale che si avvicina a coprire i bisogni dell'individuo sull'intero arco della sua vita.

Senonchè anche qui l'evoluzione e il progresso sociale ed economico continuamente pongono problemi nuovi o ripropongono i vecchi in forme nuove, come l'assistenza alle persone anziane. E' questo un problema che nella società moderna tende a porsi con carattere di crescente gravità via

(1) Si veda per più dettagliate informazioni sulla materia « Bollettino della Misura, Società di ricerche di mercato, N. 11, genn. 1960 ».

via che tramonta l'unità familiare allargata per far posto all'unità familiare di tipo coniugale.

5. *La casa*. — Allo stesso modo, il diffuso e sentito problema dell'edilizia popolare, pur entro le sue innegabili e imprescindibili implicazioni urbanistiche e sociologiche, deve correttamente collegarsi per alcuni aspetti ai problemi di assistenza sociale in senso lato.

Scopo dell'edilizia popolare non è soltanto quello di provvedere un tetto a condizioni economicamente accessibili a individui o gruppi a limitato reddito. In una grande città moderna esso non può prescindere dalla soluzione di alcuni problemi sociali, altrimenti destinati ad assumere incidenza rilevante nel turbamento del generale equilibrio sociale.

Se appena si riflette alle connessioni esistenti fra edilizia popolare e condizioni di abitazione degli anziani, pensionati, ecc., o fra edilizia popolare e possibilità di insediamento di costituendi nuovi nuclei familiari, si comprenderà l'esigenza di realizzare nei prossimi cinque anni almeno (tale è il balzo irriducibile da calcoli sostanzialmente ottimisti) 30 mila vani di edilizia sovvenzionata. E ciò secondo standards onerosi, non solo edilizi, ma urbanistici e sociali, oggi irrinunciabili.

Il discorso sulla casa si riduce quasi insensibilmente da problematica prevalentemente individuale a problematica comunitaria e sociale. Tale quella degli standards ambientali realizzabili in termini di igiene atmosferica, di corretto rapporto fra insediamenti residenziali e polmoni di verde, di equilibrio fra istituzioni scolastiche e culturali e istituzioni ricreative, di minimi accettabili di quiete privata e pubblica. Questi standards impegnano a realizzarli con crescente energia man mano la vita della città sviluppa le condizioni del loro progressivo aggravarsi.

Forse qualcuno potrà essere portato a sottovalutare taluni problemi elencati in questa esemplificazione.

Fatto sta però che da quella stessa indagine prima citata sulla sensibilità dei cittadini ai problemi dei rumori molesti, dell'inquinamento atmosferico e del verde, indagine che ha visto una partecipazione relevantissima (il 27,5% degli interpellati ha risposto senza alcun sollecito, per non parlare della valanga di lettere pervenute), è risultato che rispettivamente l'89,6%, l'85% e il 47,5% dei cittadini hanno denunciato disagi per i rumori di ogni genere, per l'inquinamento dell'aria e per la mancanza di verde. Una serie assai numerosa di contatti personali e epistolari con l'elettorato hanno poi concretamente confermato la fondatezza di tali risultanze.

Il quadro generale che ho potuto formarmi in questi quattro anni di contatti sistematici e specifici con i cittadini milanesi mi hanno dato nettissima la sensazione di una diffusa insoddisfazione in ordine all'ambiente cittadino, con negativi riflessi di ordine civico, morale ed economico.

6. *Lo sviluppo urbanistico.* — Questa è solo un'esemplificazione. La quale per giunta domanda si affrontino alcuni altri problemi fondamentali, che vanno da una efficace e rapida attuazione di determinati obiettivi di piano regolatore (parchi, giardini, trasferimenti di industrie), a una maggiore e più efficiente sorveglianza delle attività industriali e domestiche, responsabili principali dell'inquinamento atmosferico e della rumorosità cittadina.

Da una recente esperienza in connessione al mio ufficio di consigliere comunale mi è risultato evidente quanto grave sia il problema delle industrie nocive in Milano e come esso non possa essere convenientemente risolto se non con una vasta pianificazione territoriale, che disciplini la « fuga » delle industrie da Milano indirizzandole verso le localizzazioni più convenienti dal punto di vista socio-economico generale. Sono emersi fatti e dati sorprendenti che dimostrano il sussistere di una situazione di dannosa promiscuità, sia per i cittadini che per lo stesso sviluppo economico, tra zone residenziali e a verde e installazioni nocive al clima e alla salute: infatti, il 73% delle industrie milanesi già ripetutamente riconosciute nocive o comunque fonti di inconvenienti dalle competenti ripartizioni comunali, sono insediate irregolarmente in terreni che il Piano regolatore destinerebbe a zona residenziale o a verde pubblico.

Così l'esigenza da più parti ventilata di affrontare i problemi edilizi, urbanistici e dell'istruzione pubblica in diretta correlazione con la soluzione di indilazionabili problemi di assortimento e affiatamento dei diversi gruppi sociali (creazione di vere e proprie comunità), impone provvedimenti strutturali quali il decentramento o la creazione di veri e propri centri comunitari. Questi soltanto possono ormai consentire di arrivare a forme di sottocomunità complete dotate di una propria capacità di rappresentanza e di sviluppo democratico. Essi inoltre suggeriscono come indifferibile l'istituzione di centri sociali e di assistenza sociale, tanto più indifferibile in quanto passo preliminare verso modi più solidi e radicati di convivenza umana.

In che misura tutto questo possa trovare soluzione con la creazione di strutture come un assessorato per la periferia, è questione che qui non può essere esaurientemente esaminata. Certo è che l'intero approccio ur-

banistico, formativo e assistenziale ai problemi dello sviluppo urbano deve essere strettamente collegato alla necessità di dare vita a nuove unità sociali capaci di un proprio completo equilibrio in una visione organicamente unitaria dello sviluppo cittadino e non solo semplicisticamente centralizzata.

Nè va trascurato, anche perchè attualmente molto carente, il settore della vigilanza urbana, fondamentale per la tutela dell'ambiente umano.

La misura della sua adeguatezza è data dalla fiducia che il vigile trova nel cittadino. Oggi questa fiducia è piuttosto scarsa, come mi hanno dimostrato le continue lettere o segnalazioni pervenutemi come consigliere comunale. Al cittadino non sfugge l'assenza del vigile dove invece dovrebbe essere presente. Non manca inoltre di notare come, in frequentissime occasioni, il vigile non gli risolva, col suo intervento, i piccoli e pur inammissibili soprusi a cui egli soggiace (rumori, traffico, comportamento di individui non raccomandabili, imbrogli di mercato ecc.). Spesso infine il vigile si mostra insensibile o non sollecito a seguire le situazioni fino agli organi, comunali o non, cui spetta provvedere.

7. *Le esigenze dei traffici.* — Ma una città moderna è una città di traffici, di « commercio » di cose e di idee. In ciò assumono importanza particolare tutte le infrastrutture e le attrezzature che consentono il rapido spostamento delle persone nella città e nel territorio interurbano.

Il problema dei trasporti urbani è per Milano uno dei più gravemente aperti: si tratta di rinnovare a fondo la rete dei trasporti, tanto nei percorsi che nei servizi, coordinando la rete in superficie con la sotterranea, l'urbana con l'interurbana. Naturalmente in armonia con le altre esigenze — viabilistiche e urbanistiche — della città. Queste esigenze non si fermano ai confini del Comune e nemmeno a quelli della sua immediata sfera gravitazionale. Le connessioni tra Milano e il resto d'Europa sul piano della compagine viaria, ferroviaria e idroviaria, hanno del resto già proposto ai nostri amministratori complessi problemi organizzativi ed esecutivi di autostrade, aeroporti, trafori, ferrovie, idrovie.

Il problema generale della viabilità sta infatti entrando in una crisi che, non arginata tempestivamente, potrebbe creare gravi situazioni di paralisi nella vita cittadina e regionale. La convergenza su Milano, da tutti i punti cardinali, di grandi vie di comunicazione non è che una delle avvisaglie del fenomeno.

Essa propone una volta di più la generale necessità di una politica di

Piano regolatore, urbanistica e di demanio, da attuarsi da parte del Comune in una chiara visione non solo urbana ma anche extra urbana.

Per quanto si debba riconoscere che il Piano regolatore di Milano costituisca il primo esempio di una concezione purtroppo nuova per l'Italia, è tuttavia risaputo come esso presenti gravi scompensi tanto dal punto di vista meramente urbano (nei collegamenti e servizi pubblici di ogni tipo nelle zone residenziali in sviluppo) che interurbano.

8. *Le aree comunali.* — La mancata o solo parziale realizzazione di alcuni criteri fondamentali (spostamento del centro direzionale, creazione di assi attrezzati, di zone industriali, ecc.) ha contribuito ad aggravare una situazione e a dar chiaro risalto alla constatazione che un piano limitato ai confini comunali non può risolvere alcuni problemi fondamentali e macroscopici della stessa città.

Con gli aspetti urbanistici è connesso il demanio comunale, inteso non solo come strumento fondamentale per la concreta esecuzione delle norme di Piano regolatore, ma anche come mezzo fondamentale di finanziamento, senza o con minori oneri per la cittadinanza, di tutte le opere di complessa e costosa realizzazione di cui la città in sviluppo necessita.

Lo sviluppo urbano infatti determina, attraverso la rivalutazione di aree che sono correlative ai costi sostenuti per l'urbanizzazione periferica o le sistemazioni nelle zone centrali, o ancora all'esecuzione di infrastrutture pubbliche quali i trasporti o le opere pubbliche proposte al miglioramento della viabilità, un trasferimento dalla comunità all'individuo di plusvalori patrimoniali il cui riassorbimento può derivare senza attriti o scosse di carattere impositivo solo attraverso un'illuminata e cosciente politica demaniale. Non a torto è stato osservato che, in questo quadro, opere come la Metropolitana avrebbero potuto risultare totalmente finanziate da plusvalenze patrimoniali ottenute con oculate predisposizioni di politica fondiaria.

Il problema, da altri e da me ripetutamente segnalato, ha cominciato ad esser sentito dall'Amministrazione comunale, se di fronte a una spesa di 2,6 miliardi per acquisti di aree nel 1956, nel 1957 si è passati a 5,3, nel 1958 a 9,8, per superare i 10 miliardi negli stanziamenti degli ultimi due anni. E' una politica i cui riflessi non sono immediati, ma immancabili. Nell'ultimo quadriennio il Comune ha acquistato 8 milioni di mq. di terreno milanese pari all'incirca all'area racchiusa dalla cerchia dei navigli.

9. *I servizi.* — Un importante settore dell'intervento del Comune sul piano dello sviluppo della città e del benessere dei cittadini è quello di garantire la società da distorsioni di carattere economico che possono incidere sui redditi dei cittadini, e di fornire loro, alle migliori condizioni, tutti i servizi che è in grado di assicurare direttamente.

E' questo un settore nel quale la legge riconosce al Comune un potere di controllo e, a volte, addirittura di privativa. L'esercizio comunale, nella forma giuridica della municipalizzazione di un'azienda come ad esempio l'AEM, risponde ad uno di questi scopi, specie per la misura in cui sa incidere sul bilancio energetico della città, favorendo i consumi e contenendo il livello dei relativi prezzi.

Alla questione del bilancio energetico è collegata la recente municipalizzazione del servizio del gas, attuata in considerazione dell'accertata possibilità di meglio elevare, in regime di gestione diretta, il basso livello su cui, contrariamente alla tendenza generale, sono fermi da tempo i consumi di gas a Milano.

Scopi in parte analoghi il Comune ha anche in materia annonaria, essendo in potere dell'Annona di contribuire, agendo sul sistema di attrezzature di vario tipo in cui si sostanzia il mercato dei generi di pronta necessità, al miglioramento del potere d'acquisto della comunità tutelandone il bilancio familiare.

10. *L'efficienza amministrativa.* — I problemi di una grande città non si esauriscono che in parte nelle soluzioni operative. In realtà, l'organizzazione di un ente pubblico di tali proporzioni comporta una serie di esigenze riconducibili alla sua natura di macchina i cui presupposti di efficienza non potranno ritrovarsi in affermazioni velleitarie ma solo nel superamento di complesse condizioni e vincoli legislativi, organizzativi, operativi, umani. Oltre ad una tradizione di efficienza e correttezza amministrativa, questi presuppongono un minimo di capacità innovativa che medi il incalzante ritmo del progresso tecnico. Ma a ciò non potrà giovare la critica negativa che le strutture organizzative degli enti pubblici sono costituzionalmente incapaci di assolvere in modo spedito ed efficiente ai crescenti compiti che l'evoluzione tende a far cadere su di loro.

Occorre invece puntare in senso affermativo, rinunciando all'espedito, per ricercarne, assai a monte del punto dove gli inconvenienti si manifestano, le premesse positive. Si scoprirà allora come molte carenze dell'organizzazione amministrativa dipendano dall'essere gli enti pubblici ancora caratterizzati da dimensionamenti, regolamentazioni e prassi

mutuate da epoche in cui assai meno complessa era la problematica operativa.

Per l'Amministrazione comunale di Milano, è indubitabile come l'attuale struttura amministrativa centralizzata sia sovraccarica di compiti e di responsabilità non assolvibili, se non in modo sommario e affrettato; mentre gli organi centrali, Sindaco, Giunta e Consiglio, non riescono che in scarsa misura a realizzare quella comunicazione e quei contatti fra amministratori e amministratori che dovrebbero essere nell'essenza di un'amministrazione democratica.

Il problema di accrescere la funzionalità degli organi assembleari tutt'ora esistenti, tipico fra questi il Consiglio comunale, mediante l'instaurazione di prassi come ad esempio quella delle Commissioni consiliari proponenti, referenti e in qualche caso anche deliberanti, non sembra infatti ulteriormente differibile, specie in considerazione del fatto che poco o nulla dell'attuale legislazione appare sostanzialmente ostarvi.

11. *Il decentramento.* — Allo stesso modo, la creazione di sottoripartizioni amministrative del tipo degli « arrondissements » parigini o dei « boroughs » o « cities » inglesi, o le stesse strutture storiche dei sestieri o delle contrade degli antichi comuni italiani che ancora oggi mantengono viva a volte la loro carica comunitaria, dovrebbero essere attentamente esaminate nella loro problematica e nella loro funzionalità. Ciò in considerazione dell'indiscussa capacità di determinare un contributo di fondo alla soluzione di molti problemi che travagliano le amministrazioni delle grandi città.

Ma se la struttura interna dei grandi comuni italiani appare troppo accentrata e scarsamente articolata (in Gran Bretagna si sono ristudiate tutte le circoscrizioni contenendole in unità aventi tra i sessantamila e duecentomila abitanti), non meno carente ne è la burocrazia, spesso anche rispetto agli stessi compiti tradizionali.

Il problema sul modo di accrescere la funzionalità dell'amministrazione della grande città si pone in primo luogo come problema di formazione di una classe dirigente burocratica all'altezza dei gravi compiti. Pur riconoscendo che alcune amministrazioni dispongono ancora di un nucleo di funzionari preparati, informati e probi, bisogna ugualmente rilevare che gli attuali sistemi di reclutamento, di carriere e di retribuzione dei funzionari sono sostanzialmente inadeguati e superati.

Una formazione moderna, orientata in senso produttivistico più che giuridico, del personale comunale, è fondamentale per una ricerca di effi-

cienza dell'Amministrazione. Non meno fondamentale è la riforma di tutto il settore dell'amministrazione del personale in seno all'ente pubblico, dai sistemi di reclutamento, alla suddivisione e coordinamento dei compiti, nonchè formazione, promozioni, retribuzioni, relazioni umane e pubbliche.

12. *Gli uomini.* — A tutto questo deve aggiungersi, fondamentale, la disponibilità di una classe dirigente amministrativo-politica, capace di esprimere attraverso le designazioni e la selezione democratica ed elettiva eccellenti amministratori.

Un Consiglio comunale di grande città nel tentare di risolvere gli svariati problemi di natura pubblica che ne accompagnano la vita e lo sviluppo non deve soltanto additare i modi per temperare i diversi interessi — naturalmente anche di tipo ideale —, di ciascun gruppo o persona rappresentati. Se capace di chiara visione d'insieme, esso avrebbe modo di precedere i problemi, anzichè doverli rincorrere man mano si presentano.

In questo caso un'amministrazione democratica, se potrà rivelarsi favorita nell'assolvere i compiti del ricercare, interpretare e soddisfare nei limiti del possibile e al minor costo le attese e le istanze della popolazione quali si manifestano attraverso i normali canali delle rappresentanze, tale sarà soltanto nella misura in cui saprà essere l'espressione di una classe dirigente sensibile, capace, responsabile e decisa. Nè è il caso di porsi in questa sede il quesito pur urgente se rispondano a queste esigenze il metodo e la tecnica di selezione attualmente in atto nel nostro sistema elettorale. Ogni forma di democrazia non può infatti prescindere dalla necessità che coloro ai quali le capacità e le esigenze delle attività extra-politiche, in qualunque campo e modo esercitate, hanno conferito di fatto una parte direttiva (dalla professione all'industria, al commercio, all'insegnamento, alla cultura, al sindacato ecc.) prendano cura della cosa pubblica.

E ciò nella coscienza che non vi è forma di vita o attività privata che non trovi condizionamento spesso determinante nel modo in cui viene gestita la cosa pubblica.

Nè può giustificare l'assenteismo la diffusa lamentela che troppo spesso la cosa pubblica presenta disfunzioni o insufficienze tali da far dubitare sulla possibilità di determinare nel suo ambito null'altro che una parte troppo trascurabile della complessa vita di una moderna città. Il problema dell'inefficienza dell'azione amministrativa spesso addotta a pretesto per non impegnarsi, non è infatti pregiudiziale o alternativa ri-

spetto al problema della scelta delle soluzioni migliori, ma deve essere esso stesso obiettivo della attività pubblica.

Indiscutibile è infatti la considerazione che i fini perseguiti da un'amministrazione non possono essere giudicati indipendentemente dal come e a che costi vengono perseguiti; così come gli stessi obiettivi non potranno non determinare il problema dei mezzi.

Ne deriva che soltanto quando le condizioni di efficienza della macchina amministrativa pubblica sono tali da assicurare un impiego di mezzi sempre scarsi in condizione di tollerabile profittabilità, sarà possibile porsi l'obiettivo di soddisfare nuovi fini pubblici o sociali senza dare luogo a sprechi; in altri termini che proprio laddove una classe dirigente amministrativa si pone con sensibilità il drammatico problema di accrescere la capacità dell'ente pubblico di venire incontro ai sempre più dilatati compiti di una società moderna, proprio là, sempre più vivo e con priorità assoluta deve porsi il problema di un massimo di efficienza e competenza.

Certamente, molte delle carenze dell'organizzazione amministrativa dipendono dalla inadeguata legislazione attuale, e soprattutto dalla mancata attuazione dei dettami costituzionali.

13. *Il programmare.* — E' però anche sul piano del metodo amministrativo, particolarmente in materia di programmazione delle varie attività, che Milano non si è ancora portata al livello di una amministrazione progredita.

Gran parte delle metropoli occidentali pianificano a dieci, vent'anni il loro sviluppo, secondo schemi coordinati, nei quali ogni settore è condizionato ad ogni altro. Al contrario, noi siamo ancora all'assurdo della pianificazione annuale del bilancio. E chiamarla pianificazione è perfino discutibile, oltre che per il lasso di tempo, per il metodo e gli scopi. Così dicasi di quella eminentemente tecnica e purtroppo passiva di un Piano regolatore, di tipo tradizionale qual è il nostro.

L'esigenza di organi di studio che consentano di avere una costante e approfondita conoscenza dell'organismo sociale della comunità cittadina, ai fini dell'azione di metodi pianificatori-programmatici a lungo termine nell'amministrazione cittadina, diventa in tale quadro esigenza improrogabile.

Qualcosa, peraltro, è in atto. Da un anno il Comune si è costituito un Ufficio studi e organizzazione, che sta portando a termine studi al fine di una razionalizzazione e di un decentramento organico dei servizi, criteri di formazione del personale direttivo, organizzazione, ecc.

Ma occorre molto di più, e in nuove direzioni.

Nè è pensabile, in alternativa al discorso sulle esigenze di qualche forma di pianificazione più impegnativa ed oculata, un eventuale accenno al contenuto di programma che, nell'attuale prassi amministrativa di un Comune, è attribuibile al «bilancio». Nè questo, nè il cosiddetto « Piano regolatore », possono infatti ritenersi in alcun modo sostitutivi di una forma più impegnativa di programmazione a quattro o cinque anni. Pur essendo infatti il bilancio un documento fondamentale per fare il punto della situazione per i suoi aspetti di politica sociale, grazie all'entità dell'azione redistributiva del reddito dei cittadini che nella realtà e nei rapporti tra le cifre esso chiaramente rivela e soprattutto per la sua capacità di sottoporre al severo vaglio delle cifre i programmi pluriennali e di attuarne le eventuali modifiche, esso non può che riassumere una situazione statica scarsamente espressiva di precise politiche amministrative.

Per quanto riguarda infine la spesa, dopo aver ricordato che essa esprime l'atto conclusivo, la vera e propria prova dei conti annuali dei programmi coordinati e di quelli a lungo termine di un'Amministrazione, è necessario raccomandare che l'aspetto programmatico venga sempre più accentuato e non lasciato in sottordine rispetto a quello istituzionale della limitazione e autorizzazione della spesa; che cioè l'aspetto previsionale assuma tutto il suo contenuto critico di fronte alla deprecabile possibilità di un riporto a nuovo di cifre vecchie e di loro modifiche non sufficientemente documentate.

Le tabelle, presentate quest'anno per la prima volta, in appendice al preventivo, e recanti la riclassificazione della spesa secondo i settori d'intervento e secondo le finalità, indicano che si è imboccata la strada buona. Ciò secondo criteri che anche chi scrive aveva avuto ripetute occasioni di sostenere e seguire ⁽²⁾ negli annuali interventi alla discussione.

14. *Il bilancio.* — La politica di bilancio assume infatti particolare importanza politico-sociale in quanto sede in cui il Comune attua, sia pure entro margini più contenuti di quelli dello Stato (si pensi al fatto che la progressività dell'imposta di famiglia non può oltrepassare il 12% del reddito imponibile), una redistribuzione di redditi che ha nella manovra dei cespiti d'entrata uno dei suoi strumenti.

(2) Si vedano gli interventi al Consiglio Comunale delle sedute del 4 febbraio 1957, 20 gennaio 1958, 12 gennaio 1959.

Da questo aspetto, per Milano le cifre dimostrano adeguatamente il miglioramento del rapporto tra imposte dirette e indirette, conseguito con un passaggio della percentuale delle imposte dirette d'imposizione autonoma dal 41,3 nel 1956 al 46,2 nel 1959, e correlativamente delle imposte indirette dal 58,7 al 53,3.

Lasciando invariate le aliquote e innalzando la cifra di reddito esente da 360 mila a 400 mila lire, ciò è stato possibile ottenere ampliando il gettito grazie a un'efficiente lotta contro le evasioni che ha unito i suoi effetti a quelli della tendenza naturale.

Il bilancio di Milano, con i suoi 125 miliardi di entrate e spese, è il più grosso bilancio di enti territoriali dopo quello dello Stato. E' noto che esso rispetta ormai da anni il pareggio richiesto dalla legge tra entrata e uscita ricorrenti.

Purtroppo, però, la legittima soddisfazione che questo fatto dà, specie in considerazione della situazione non rosea di molti Comuni italiani, è infirmata dall'indebitamento sempre crescente che seppure non giunto in vicinanza di limiti veramente preoccupanti stante le immense risorse finanziarie della nostra città, non può tuttavia non essere preso in attenta considerazione.

Tale situazione, che fa prevedere nel 1960 l'ammontare degli oneri per il servizio mutui in ben 16.3 miliardi e un quasi esaurimento del margine di indebitamento consentito dalla legge, è purtroppo determinata in massima parte dalle carenze legislative sulla finanza locale e, in particolare, dalla pratica inesistenza di cespiti d'entrata corrispondenti alle spese straordinarie che il Comune deve sostenere per lo sviluppo cittadino.

Queste condizioni, seppure non sfavorevoli, non esimono ma domandano all'Amministrazione comunale, sempre più attente analisi degli investimenti, onde valutare il possibile apporto futuro diretto o indiretto alle entrate comunali, tramite il contributo all'elevazione del reddito, che certe opere possono dare impostandone la relativa attuazione. Inoltre il Comune dovrà farsi parte attiva con tutto il suo peso e in spirito di solidarietà con gli altri Comuni per promuovere l'adozione dei necessari provvedimenti legislativi in sede parlamentare.

Il che potrà farsi soltanto nel quadro di una chiara e esplicita programmazione pluriennale, in grado di evitare il pericolo che pur si profila, di toccare quei limiti oltre i quali la legge non consente di assumere nuovi mutui in condizioni di autonomia finanziaria, determinando strozzature anche gravissime allo sviluppo futuro della nostra città. Indiscriminatezza a cui fanno eccezione per espresse disposizioni legislative — è il caso di ri-

cordarlo, dopo le molte e non sempre cognite polemiche sulla municipalizzazione del gas — i mutui per l'assunzione di pubblici servizi, proprio in quanto trattasi di investimenti direttamente e immediatamente redditivi.

Il punto di partenza è sempre il giudizio sulla consistenza dei problemi e sulle loro priorità: il problema delle relative scelte. In altri termini, il problema politico. Senonché il tipo della disamina e soprattutto la sede dov'essa si svolge impongono di fare il punto.

Molti, coscienti delle indiscutibili connessioni esistenti, specie al livello della grande città, fra tecnica, amministrazione e politica, se ne rammaricheranno. Ma qualcuno non mancherà di compiacersene: qualcuno cui troppo dimenticato appare nella nostra realtà quotidiana il detto di Foscolo: « A rifare l'Italia bisogna disfare le sette » (3).

PIERO BASSETTI

Milano, Università Bocconi.

(3) Ugo Foscolo, *Considerazioni generali intorno alle parti, alle fazioni, alle sette in Italia*, in « Prose politiche », edizione Le Monnier, Firenze, p. 186.

LA POSIZIONE DEI SINDACATI NEI CONFRONTI DEL PROGRESSO TECNICO

Intervenendo sulla posizione dei sindacati verso il progresso tecnico, non intendo parlare del problema nei termini teorici e generali. Ciò anche perchè il mio lavoro di dirigente sindacale di una grande organizzazione operaia (*) mi pone ogni giorno a confronto con gli aspetti pratici e con le conseguenze dei nuovi processi produttivi, della nuova tecnologia industriale e delle misure di organizzazione moderna del lavoro, piuttosto che con i problemi sociologici e le teorie economiche che nel Congresso hanno avuto largo spazio.

Il Dr. Momigliano ⁽¹⁾ ha individuato due possibili pericoli per il sindacato rispetto al fenomeno del progresso tecnico: il primo consisterebbe nel rischio che l'organizzazione sindacale, nella difesa cieca di posizioni logorate e ormai insostenibili acquisite da singoli lavoratori nella fabbrica, finisca per diventare strumento di conservazione rispetto all'introduzione delle più moderne tecnologie nell'industria; il secondo rischio — e, per l'accento che vi mette, il più importante, forse, per lui — è quello che il sindacato divenga senz'altro fautore del progresso tecnico nella fabbrica in modo da confondersi pressochè completamente con le direzioni aziendali trascurando la difesa di quanto c'è di vivo e non transitorio nelle conquiste sindacali e contrattuali realizzate in tanti anni di lotte dalle organizzazioni dei lavoratori.

Il Prof. Vannutelli ⁽²⁾ a sua volta, con una propria interpretazione forse un poco tendenziosa delle affermazioni di Momigliano, riteneva di poterne ricavare la conclusione che, almeno in Italia, l'atteggiamento dei lavoratori sarebbe quello di essere conservatori in economia e rivoluzio-

(*) Segretario generale della FIOM.

(1) Nella relazione *Lavoratori e sindacati di fronte alle trasformazioni del processo produttivo* al Congresso su il Progresso Tecnologico e la Società Italiana (Centro Nazionale di Prevenzione Sociale, Milano, 1960).

(2) *Lavoratori e sindacati di fronte alle trasformazioni del processo produttivo*, ibidem.

nari in politica, mentre gli imprenditori, conservatori in politica, meriterebbero la definizione di rivoluzionari in economia.

A me pare che una tale definizione non corrisponda affatto alla realtà, una volta che si passi dalla genericità delle affermazioni teoriche all'esame dei fatti reali che oggi caratterizzano l'introduzione del progresso tecnico nell'industria italiana.

Anzitutto occorre prendere atto della circostanza che allorchè gli imprenditori adottano misure di riorganizzazione del lavoro e procedono all'ammodernamento dei propri processi produttivi, non lo fanno per raggiungere fini di utilità generale, ma perchè ciò, almeno nei loro disegni, si traduca in un aumento del guadagno, in una migliore posizione sul mercato e anche, almeno talvolta, in un aumento della loro influenza sociale. Ciò può sembrare ovvio, ma da questa semplice constatazione deriva logicamente una ragione di diffidenza non verso il progresso tecnico in sè, ma verso l'utilizzazione che ne fa l'imprenditore, tenuto conto del fine particolare e non pubblico che esso si prefigge di conseguire.

Se poi passiamo da queste considerazioni ancora piuttosto generali ad analizzare il modo come il progresso tecnico viene introdotto nella realtà della fabbrica e le conseguenze che esso ha in numerosi casi sui problemi dell'occupazione delle qualifiche, sul logorio della salute, nel determinare un precoce invecchiamento dei lavoratori, ecc., allora possiamo riconoscere che l'accennata diffidenza trova nella pratica numerose giustificazioni, giacchè troppo spesso gli interessi dei lavoratori occupati risultano profondamente colpiti da misure di organizzazione aziendale.

Tuttavia, indipendentemente da queste considerazioni di ordine pratico, per giudicare la posizione dei lavoratori verso le nuove tecniche produttive bisogna tenere conto del fatto che esse vengono dal di fuori della compagine operaia, si presentano come estranee alla personalità del lavoratore adulto e, oltre a minacciarne le conquiste contrattuali relative alla professione, alla carriera, ecc., sono tali, assai spesso, da ricacciare indietro nella gerarchia dei valori aziendali proprio quegli uomini che, pur essendo relativamente avanzati nell'età, hanno dato alle fortune della azienda il maggior contributo, sono dotati della maggiore esperienza professionale, mentre non dispongono dei requisiti di agilità, resistenza, rapida assimilazione a movimenti semplici e monotoni che spesso caratterizzano le nuove mansioni dei lavoratori nelle fabbriche tecnicamente più avanzate.

In queste condizioni — bisogna crederlo e comprenderlo —, è un atto di coraggio per un sindacato mantenere una posizione favorevole al progresso tecnico allorchè ci si scontri con alcune delle sue conseguenze al

livello di fabbrica. E so bene — rappresentando un sindacato che non ha alcuna posizione pregiudizialmente contraria alla nuova tecnologia industriale — quanto sia difficile far comprendere ai lavoratori, a tutti i lavoratori, la giustezza di un tale orientamento.

E' chiaro però che nessun sindacato il quale voglia conservare una influenza reale sulla massa dei lavoratori può assumere un atteggiamento favorevole senza riserve a certe conseguenze del progresso tecnico o anche solo un atteggiamento agnostico, lasciando praticamente i lavoratori occupati indifesi di fronte ad esse ed alla minaccia che ne deriva alle conquiste contrattuali e giuridiche, frutto di tante lotte passate. In sostanza il sindacato, tanto più se è favorevole al progresso tecnico, non può non difendere i singoli lavoratori, bene individuati e già occupati nelle aziende, che vedono minacciata nei casi concreti la loro posizione dall'introduzione di tecnologie più progredite. Il favore con il quale noi guardiamo il progresso tecnico e la posizione attiva che contraddistingue un'organizzazione come la FIOM a questo riguardo, non deve farci velo nell'assumere la difesa intransigente dei diritti acquisiti e delle condizioni professionali raggiunte dai lavoratori nelle fabbriche allorchè tali conquiste minacciano di essere pregiudicate dai nuovi sistemi di organizzazione del lavoro.

Come risolvere questa apparente contraddizione? Come conciliare la necessità, a cui noi siamo sensibili, di sostenere il progresso tecnico con quella di difendere i lavoratori minacciati?

Rispondere a questi quesiti significa, in sostanza, rispondere anche in gran parte alla domanda più generale alla base della discussione sul *come trasformare il progresso tecnico in progresso sociale*. Io credo che una via importante di conciliazione, caso per caso, della predetta contraddizione sia rappresentata dalla contrattazione di tutti gli aspetti del rapporto di lavoro in particolare nella imminenza dell'introduzione di nuovi sistemi produttivi. A questo riguardo, almeno in Italia, dobbiamo dire che il padronato dimostra una buona dose di superbia e di presunzione, rifiutandosi pervicacemente di discutere con le organizzazioni sindacali l'introduzione di nuovi sistemi di organizzazione del lavoro. Sembra che molti industriali pensino di essere « perfetti in sè », i soli capaci di decidere su tutto e per tutti, sottraendosi recisamente alle sempre più vive istanze presentate dai sindacati di conoscere, di discutere, di contrattare affinché all'introduzione di nuove macchine e all'adozione di nuovi sistemi organizzativi corrispondano scelte coordinate circa gli organici, le qualifiche, gli orari di lavoro, i salari che i lavoratori addetti ai nuovi processi produttivi dovranno godere.

I sacri principi della libera disposizione dei propri beni da parte dei proprietari non sono in gioco, o almeno non lo sono nella misura in cui essi non si scontrino con i diritti sociali dei lavoratori, il quale non può essere considerato come uno strumento accessorio della macchina o di un nuovo processo produttivo, ma come soggetto primo del progresso tecnico. La pretesa di introdurre unilateralmente modifiche talvolta assai profonde nell'organizzazione del lavoro in fabbrica, con conseguenze importanti sulla prestazione operaia, tanto da cambiarne la natura, i ritmi, la qualità, non può essere accettata da alcun sindacato, particolarmente da quel sindacato che voglia considerare il progresso tecnico come uno strumento di miglioramento delle condizioni dell'uomo nella fabbrica e nella società.

I veri amici del progresso tecnico devono desiderare che il maggior numero di forze sociali, e in primo luogo quelle più numerose e qualitativamente importanti rappresentate dalla classe operaia, si orientino non solo in teoria, ma nella pratica, in modo favorevole alla nuova tecnologia industriale. Per ottenere questo risultato bisogna però che i lavoratori possano contrattare non solo formalmente il rapporto fra il salario e il rendimento, le qualifiche, gli organici, gli orari di lavoro e ogni altro aspetto del rapporto di lavoro.

In sostanza, ritengo che volendo promuovere il progresso tecnico e porlo al servizio dell'umanità non lo si possa pensare imposto dall'alto senza discussione e contrattazione con i lavoratori interessati. Bisogna stabilire un rapporto diretto e non inverso tra progresso e forza del sindacato. L'accelerazione del progresso tecnico deve determinare un aumento del potere contrattuale del sindacato, come rappresentante di tutti i lavoratori della fabbrica. Se il progresso tecnico dovesse, al contrario, provocare l'annullamento della forza del sindacato o la sua liquidazione, noi sostituiremmo alla democrazia la tecnocrazia, le macchine dominerebbero incontrastate sugli uomini, anche se dietro queste macchine si nascondessero pochi uomini, padroni di esse e dominatori di tutte le forze decisive della società.

In Italia, questa diretta contrattazione del sindacato è troppo spesso misconosciuta, e l'impegno è di contribuire, sia pure parzialmente, a far riconoscere il diritto del sindacato a intervenire autonomamente, come protagonista e non come forza subordinata, per contrattare il progresso tecnico nel momento in cui esso si affaccia ai cancelli delle nostre fabbriche.

LUCIANO LAMA

Roma, Camera dei Deputati.

LE RISERVE BANCARIE E I COMPITI DEL «MONEY MANAGER» IN UNA BANCA AMERICANA

1) In uno dei passati articoli abbiamo illustrato il concetto di « riserve bancarie » e delineato i fattori capaci di influenzarle in un senso o nell'altro.

Allo scopo ora di meglio chiarire la natura delle operazioni che influiscono e modificano il volume delle riserve ad un determinato momento, potremmo fare ricorso ad esemplificazioni contabili che volutamente conterremo in schemi di estrema semplicità. Successivamente, ci occuperemo del lavoro e della funzione di grande importanza che un « money manager » e cioè il funzionario che nelle banche commerciali americane si occupa di seguire le tendenze giornaliere del mercato del denaro e di regolare in base alle stesse le operazioni giornaliere di investimento o disinvestimento della sua banca, esplica in seno all'istituto per il quale egli lavora.

Ma prima di entrare « in medias res » sarà bene ripetere brevemente alcuni concetti.

Come si ricorderà, la più significativa caratteristica del sistema monetario nordamericano è la capacità delle banche commerciali di « creare » depositi ogniquale volta esse effettuano una operazione di prestito o di investimento : ogniquale volta una banca concede un prestito ad un cliente o acquista titoli da un cliente, automaticamente si dà luogo alla creazione di un deposito, nell'un caso ottenuto dal ricavato del prestito, nell'altro caso dall'importo pagato in acquisto dei titoli. Il limite alla capacità delle banche di « creare » depositi è in effetti costituito dalle riserve in eccedenza, « excess reserves », e cioè dalle « riserve » — ossia dai fondi — mantenuti in conto da una banca presso la Riserva Federale, in eccedenza sulle riserve che per legge essa banca deve detenere presso la Riserva Federale stessa. Le riserve in eccedenza possono considerarsi pertanto la base sulla quale una banca può allargare i suoi prestiti o investimenti.

Perchè dunque è così importante l'analisi dei fattori capaci di influenzare il livello delle riserve bancarie?

Perchè essi fattori, influenzando sul livello delle riserve bancarie, finiscono per influire, sia pure indirettamente :

- sul volume dei depositi bancari e, tramite questi,
- sul volume dell'offerta dei mezzi monetari, costituita negli Stati Uniti in massima parte dai depositi a vista; e, in ultima analisi,
- sul livello della attività economica a sua volta determinato dalla massa dei beni prodotti e dal volume dei mezzi monetari.

2) I fattori che principalmente influiscono sul volume delle riserve bancarie sono :

A) la circolazione monetaria;

B) la riserva aurea;

C) le operazioni del Tesoro;

fra i fattori cosiddetti non controllati, intendendo così quelli generati al di fuori della Riserva Federale e

D) i crediti e investimenti della Riserva Federale;

fra i fattori controllati e cioè originanti direttamente dal Sistema.

Vediamo ora di analizzare, a mezzo delle esemplificazioni contabili, gli effetti dovuti ai fattori sopramenzionati sul volume delle riserve e dei depositi bancari.

A) *Circolazione monetaria* : quando il pubblico effettua depositi di denaro presso la banca, la circolazione diminuisce e gli effetti sulle riserve saranno (A = attivo; P = passivo) :

A		Banca Federale		P
		c/riserve		+ 100 (2)
		Banconote		— 100 (3)
A		Banca Commerciale		P
Riserve legali	+ 20 (2)	Depositi		+ 100 (1)
Riserve eccedenti	+ 80 (2)			

(1) i depositi aumentano dell'importo versato, \$ 100;

(2) corrispondentemente aumenta il conto riserve della banca commerciale presso il Sistema di cui però solo \$ 20 sono riserve legali mentre \$ 80 possono essere adibiti a nuovi prestiti o investimenti bancari;

(3) diminuisce per \$ 100 la posta « banconote » presso il Sistema essendo esse state ritirate dalla circolazione.

Aa) Quando il pubblico preleva denaro dai suoi conti presso la banca, la circolazione aumenta e gli effetti saranno :

A		Banca Federale	P
		c/riserve	— 100 (2)
		Banconote	+ 100 (3)

A		Banca Commerciale	P
Riserve legali	— 20 (2)	Depositi	— 100 (1)
Riserve eccedenti	— 80 (2)		

- (1) i depositi diminuiscono dell'importo prelevato, \$ 100;
- (2) corrispondentemente diminuisce il conto riserve della banca commerciale presso il Sistema; la banca commerciale si troverà in effetti a corto di soli \$ 20 come riserve legali che essa dovrà procurarsi in qualche modo, ammesso che non abbia alcuna riserva in eccedenza;
- (3) aumenta la posta « banconote » a seguito dell'inmissione di denaro in circolazione.

B) *Riserva aurea* : afflusso di oro nel Paese a seguito di compera di oro effettuata dal Tesoro americano; oro che il Tesoro paga al venditore con assegno tratto sul suo conto presso il Sistema; gli effetti saranno :

A		Banca Federale	P
Certificati d'oro	+ 100 (3)	c/riserve	+ 100 (2)
		c/Tesoro	— 100 (3)
			+ 100 (3)

A		Banca Commerciale	P
Riserva legale	+ 20 (2)	Depositi	+ 100 (1)
Riserva eccedente	+ 80 (2)		

- (1) i depositi aumentano dell'importo dell'assegno ricevuto dal venditore d'oro;
- (2) corrispondentemente aumenta il conto riserve della banca commerciale presso il Sistema formato per \$ 20 da riserve legali e \$ 80 da riserve eccedenti, investibili in nuovi prestiti o investimenti;
- (3) il conto del Tesoro presso il Sistema diminuisce dell'importo dell'assegno ceduto al venditore di oro ed aumenta corrispondentemente per l'accredito fattogli dal Sistema a fronte del certificato d'oro che per legge il Tesoro deve rilasciare al Sistema tutte le volte che acquista oro.

Bb) Fuoriuscita di oro dal Paese a seguito di vendita di oro effettuata dal Tesoro a fronte della quale esso incassa un assegno tratto su banca federale; gli effetti saranno :

A	Banca Federale		P
Certificati d'oro	— 100 (3)	c/riserve	— 100 (2)

A	Banca Commerciale		P
Riserve legali	— 20 (2)	Depositi	— 100 (1)
Riserve eccedenti	— 80 (2)		

- (1) i depositi diminuiscono a seguito del prelievo effettuato dall'acquirente di oro che ha dovuto pagare il Tesoro;
 (2) corrispondentemente diminuisce il conto riserve della banca commerciale presso il Sistema e qui valgono le stesse osservazioni di cui sotto Aa) 2;
 (3) il Tesoro ritira un certificato d'oro dallo stock presso il Sistema.

C) *Operazioni del Tesoro* : qui la casistica è leggermente più ampia essendo diverse le modalità con le quali il Tesoro può effettuare le operazioni. Consideriamo le più comuni dal punto di vista prelievo di fondi, quali ad esempio :

- c1) il Tesoro rastrella fondi dal pagamento di imposte o dalla vendita di titoli governativi ad investitori non bancari;
 c2) il Tesoro rastrella fondi vendendo titoli direttamente alle banche membri;
 c3) il Tesoro rastrella fondi vendendo titoli al Sistema;
 e dal punto di vista spese pubbliche, quali :
 c4) il Tesoro spende il ricavato da imposte o dalla vendita di titoli governativi detenuti da investitori non bancari;
 c5) il Tesoro spende il ricavato da imposte per ritirare dalla circolazione titoli di debito pubblico detenuti da banche membri;
 c6) il Tesoro spende il ricavato da imposte per ritirare dalla circolazione titoli di debito pubblico detenuti dal Sistema;

e analizziamo queste operazioni con la rilevazione contabile, al fine di vedere quali siano gli effetti delle stesse sul volume delle riserve e quindi dei depositi bancari.

- c1) il Tesoro rastrella fondi dal pagamento di imposte o dalla vendita di titoli governativi a investitori non bancari :

A	Banca Federale		P
		c/riserve	— 100 (4)
		Depositi Tesoro	+ 100 (3)

A	Banca Commerciale		P
Riserve legali	— 20 (4)	Depositi	— 100 (1)
Riserve eccedenti	— 80 (4)	Depositi Tesoro	+ 100 (2)
			— 100 (3)

(1) (2) in seno alla Banca c'è uno spostamento interno di depositi da privati a Tesoro, a seguito del pagamento delle imposte o del pagamento dei titoli acquistati;

(3) (4) quando il Tesoro versa detti depositi dal suo conto presso la banca a quello presso il Sistema si verifica allora una diminuzione effettiva nei depositi bancari e nel conto riserve mentre aumenta il conto Tesoro presso il Sistema.

c2) il Tesoro rastrella fondi vendendo titoli direttamente alle banche membri :

A	Banca Federale		P
		Depositi Tesoro	+ 100 (2)
		c/riserve	— 100 (3)

A	Banca Commerciale		P
Titoli	+ 100 (1)	Depositi Tesoro	+ 100 (1)
Riserve	— 100 (3)		— 100 (2)

(1) la Banca paga i titoli accreditando il conto Tesoro presso di essa;

(2) quando il Tesoro trasferisce l'importo dal suo conto presso la Banca e quello presso il Sistema, si verificherà una diminuzione nei depositi del Tesoro presso la Banca e

(3) una diminuzione nel conto riserve presso il Sistema; non vi è nessun effetto, ovviamente, sui depositi privati bancari.

c3) il Tesoro rastrella fondi vendendo titoli al Sistema :

A	Banca Federale		P
Titoli	+ 100 (1)	Depositi Tesoro	+ 100 (1)

A	Banca Commerciale		P

(1) l'operazione non ha ovviamente riflessi nè sui depositi bancari nè sulle riserve delle banche membri, essendo completata esclusivamente fra Tesoro e Riserva Federale.

c4) il Tesoro spende il ricavato da imposte o dalla vendita di titoli governativi detenuti da investitori non bancari (riprendere con (1) la posizione risultante dal prospetto c1) :

A	Banca Federale		P
		c/riserve	— 100 (1)
		Depositi Tesoro	+ 100 (1)
			— 100 (2)
		c/riserve	+ 100 (4)

A	Banca Commerciale		P
Riserve legali	— 20 (1)	Depositi	— 100 (1)
Riserve eccedenti	— 80 (1)		+ 100 (3)
Riserve legali	+ 20 (4)		
Riserve eccedenti	+ 80 (4)		

(2) il Tesoro spende traendo sul suo conto presso il Sistema e dando l'assegno a terzi che deposita l'assegno in banca;

(3) corrispondente aumento dei depositi bancari privati e del conto riserve bancarie presso il Sistema.

c5) il Tesoro spende il ricavato da imposte per ritirare dalla circolazione titoli del debito pubblico detenuti da banche membri (riprendere con (1) la posizione risultante dal prospetto c1).

A	Banca Federale		P
		c/riserve	— 100 (1)
		Depositi Tesoro	+ 100 (1)
			— 100 (2)
		c/riserve	+ 100 (3)

A	Banca Commerciale		P
Riserve	— 100 (1)	Depositi	— 100 (1)
	+ 100 (3)		
Titoli	— 100 (3)		

(2) il Tesoro trae dal suo conto presso il Sistema e consegna l'assegno alla Banca membro detentrica dei titoli da ritirare dalla circolazione;

(3) aumentano le riserve di quest'ultima mentre diminuisce il suo portafoglio titoli, invariati restando ovviamente i depositi privati bancari.

c6) il Tesoro spende il ricavato da imposte per ritirare dalla circolazione titoli di debito pubblico detenuti dal Sistema (riprendere con (1) la posizione risultante dal prospetto c1):

A	Banca Federale		P
Titoli	— 100 (2)	c/riserve	— 100 (1)
		Depositi Tesoro	+ 100 (1)
			— 100 (2)

A	Banca Commerciale		P
Riserve	— 100 (1)	Depositi	— 100 (1)

(2) il Tesoro ritira i titoli a mani del Sistema per cui vi sarà una diminuzione nel portafoglio titoli presso il Sistema e una diminuzione del conto del Tesoro presso il Sistema per l'addebito fattogli dei titoli ritirati; ovviamente, nessun movimento nei depositi o riserve delle banche membri.

D) *Crediti ed investimenti della Riserva Federale*: consideriamo il caso che il Sistema acquisti i titoli sul mercato aperto oppure da una banca commerciale membro del Sistema;

d1) se li acquista sul mercato aperto:

A	Banca Federale		P
Titoli	+ 100 (1)	c/riserve	+ 100 (2)

A	Banca Commerciale		P
Riserve legali	+ 20 (2)	Depositi	+ 100 (2)
Riserve eccedenti	+ 80 (2)		

d2) se li acquista da una banca commerciale membro:

A	Banca Federale		P
Titoli	+ 100 (1)	c/riserve	+ 100 (1)

A	Banca Commerciale		P
Titoli	— 100 (2)		
Riserve eccedenti	+ 100 (2)		

là dove si può osservare che:

— nel caso d1) si dà luogo ad un aumento dei depositi bancari a seguito del deposito in banca della somma ricevuta dal venditore dei titoli e un corrispondente aumento delle riserve bancarie (delle quali \$ 80 potranno essere adibiti a nuovi prestiti o investimenti, così che è giusto affermare che gli acquisti di titoli sul mercato aperto portano ad un aumento nei depositi e nelle riserve bancarie e quindi ad un'espansione della potenzialità creditizia o di investimenti del sistema bancario);

— nel caso d2) il portafoglio titoli della banca membro diminuisce ma aumentano le sue riserve a seguito dell'accredito fattogli in conto riserve

dal Sistema in pagamento dei titoli acquistati; nessun diretto effetto nei depositi bancari.

Non staremo qui a considerare il caso opposto e cioè di vendita di titoli da parte del Sistema sul mercato aperto o a banche commerciali perchè le conclusioni sono facilmente intuibili in quanto gli effetti saranno l'opposto di quelli or ora considerati: e cioè le vendite di titoli sul mercato aperto provocheranno una riduzione nei depositi bancari e nelle riserve bancarie mentre le vendite a banche membri provocheranno la sola diminuzione delle riserve bancarie.

Consideriamo invece il caso dell'indebitamento presso il Sistema da parte di una banca commerciale membro, causato da una richiesta di prestito che la banca membro ha avanzato alla Riserva Federale. In tal caso:

A	Banca Federale		P
Sconti e anticipi	+ 100 (1)	c/riserve	+ 100 (2)

A	Banca Commerciale		P
Riserve eccedenti	+ 100 (2)	Note	+ 100 (1)

dal che si vede che la banca membro ha a sua disposizione una nuova massa di riserve che essa potrà destinare a investimenti o prestiti; di converso, al passivo, vi è la voce relativa al suo debito presso il Sistema; immutata la posta relativa ai depositi bancari.

E) Finalmente, potremmo considerare, a conclusione di queste esemplificazioni, altri due casi ricorrenti sul mercato del denaro, uno con normale frequenza — ed è il caso del « float » o flottante —, l'altro con molto minore frequenza ed è quello della variazione delle riserve obbligatorie di liquidità.

er) Aumenti nel « *flottante* » — costituito da quella massa di assegni che inviati al Sistema per l'incasso vengono dopo uno o due giorni immediatamente accreditati al conto riserve della banca presentatrice mentre il corrispondente addebito al conto della banca trassata può avvenire dopo vari giorni per via delle distanze geografiche, rapidità di trasporti etc. — portano ad un aumento delle riserve bancarie; viceversa, diminuzioni nel volume del flottante riducono le riserve:

A	Banca Federale		P
		Titoli da incassare	— 100 (2)
		c/riserve	+ 100 (2)

A	Banca Commerciale		P
Titoli all'incasso	— 100 (1)		
Riserve	+ 100 (1)		

e cioè, la banca membro toglierà l'assegno dalla voce « Titoli all'incasso » e lo passerà a riserve; analogamente fa il Sistema che accrediterà il conto riserve della banca commerciale a debito della voce « Titoli da incassare ».

e2) Diminuzioni delle *riserve obbligatorie di liquidità* aumentano il conto riserve e i depositi delle banche membri; di converso, aumenti nelle riserve obbligatorie di liquidità diminuiscono il conto riserve e i depositi bancari. Consideriamo infatti, dapprima, l'ipotesi che la percentuale delle riserve obbligatorie di liquidità sia fissata al 20% (Tabella A) e che in seguito essa venga ridotta al 10% (Tabella B), e che le due tabelle si riferiscano al sistema bancario nel suo complesso.

(TABELLA A)

A	Sistema bancario		P
Riserve legali	+ 100	Depositi	+ 500
Riserve eccedenti	—		
Prestiti	+ 400		

(TABELLA B)

A	Sistema bancario		P
Riserve legali	+ 50	Depositi	+ 500
Riserve eccedenti	+ 50		
Prestiti	+ 400		

dal che si rileva che la diminuzione dal 20% al 10% delle riserve obbligatorie di liquidità ha « liberato » \$ 50 di riserve in eccedenza che potranno essere utilizzate per altri prestiti o investimenti.

3) Abbiamo così accennato ai principali fattori, controllati e non, capaci di influenzare e quindi modificare il livello delle riserve e/o dei depositi bancari. In effetti, i fattori sono molto più numerosi e praticamente si potrebbe dire che non vi sia al giorno operazione o avvenimento o elemento del mercato del denaro che non si rifletta sulla posizione del

conto riserve delle banche membri presso il Sistema. A giusta ragione si dice dunque che il conto riserve è il « *pressure point* », il punto di maggior pressione che può fornire ad ogni momento l'indicazione dello stato di temperatura del mercato del denaro. Se dunque oltre alla multiformità si considera anche la imprevedibilità di buona parte degli avvenimenti o elementi che giornalmente si determinano sul mercato del denaro, ci si rende meglio conto della estrema importanza per una grossa o media banca commerciale americana — e in particolar modo per le banche di New York dove praticamente tutto finisce o per confluire o per riflettersi — di continuamente sorvegliare l'andamento del mercato e i suoi effetti sulla situazione riserve.

Ed ecco che entra allora in campo il « *money manager* », l'uomo cioè che in una banca ha la responsabilità di osservare, possibilmente di prevedere, le tendenze del mercato del denaro e di regolare in conformità le sue azioni giornaliere. È il compito del « *money manager* » è lungi dall'essere agevole. Se questi potesse prevedere almeno un giorno prima gli avvenimenti che potranno verificarsi nella sua banca il giorno successivo, non v'è dubbio che il suo lavoro sarebbe grandemente facilitato. Ma ciò non è possibile o, per lo meno, è possibile soltanto per certe operazioni o fatti ma non per la totalità di essi: una banca può, ad esempio, sapere che domani un suo cliente rientrerà dal prestito concessogli o che le vengano a scadere determinati investimenti; ma essa non può sapere quale e quanto denaro, cioè depositi, potrà esserle prelevato così come ignora quali richieste di prestiti potranno pervenirle e così via.

Come è noto, una banca americana membro della Riserva Federale deve obbligatoriamente mantenere in conto presso il Sistema una percentuale di riserve a fronte dei depositi. Così che, mentre per quelle operazioni a scadenza delle quali egli è anticipatamente a conoscenza il « *money manager* » può agevolmente regolarsi nell'aggiustare il suo conto riserve per evitare che il suo saldo vada al di sotto del limite consentito dalla legge, altrettanto non gli è possibile fare per quelle operazioni che gli si presentano inaspettate nella giornata. Ora, se il « *money manager* » potesse prevedere tutte le operazioni che gli si presenteranno il giorno seguente, gli basterebbe mantenere il saldo del conto riserve al limite minimo consentito dalla legge. Poiché ciò non è, o lo è solo parzialmente, possibile, l'abilità del « *money manager* » consisterà nel mantenere il suo conto riserve ad un limite ragionevolmente superiore a quello minimo in modo che gli sia possibile allo stesso tempo: fronteggiare eventuali imprevisti, senza incorrere in debito verso il Sistema, ed evitare di tenere immobilizzate infruttuosamente utili dispo-

nibilità. La funzione del « money manager » è dunque proprio quella di tenere i fondi della sua banca investiti al limite massimo possibile (« fully invested ») ma non « soprainvestiti » (« overloaned » o « overinvested »): il che significa, in altri termini, che egli deve cercare di investire le disponibilità giornalmente liquide — perchè l'imperativo di una banca è quello di guadagnare e perchè la funzione del mercato del denaro è proprio quella di convogliare a se fondi temporaneamente disinvestiti per metterli a frutto cedendoli a terzi — mantenendosi per altro non troppo vicino a quel limite minimo, che per legge egli deve osservare e che un imprevedibile avvenimento di mercato od operazione di banca potrebbe fargli facilmente oltrepassare, causando alla sua banca il pagamento di una penalità (pari attualmente al 2% al di sopra del tasso ufficiale di sconto in vigore).

Le attuali regolamentazioni della Riserva Federale non richiedono peraltro alle banche l'osservanza giornaliera del minimo voluto dalla legge; esse prescrivono invece per le banche di grandi centri che detta osservanza vi sia su base settimanale, iniziando la settimana dal giovedì mattina al mercoledì sera successivo, e consentono inoltre che l'eventuale deficit risultante a fine di una settimana possa essere bilanciato con un saldo attivo nella settimana immediatamente seguente. Questo provvedimento è praticamente il riconoscimento e il permesso accordato ad una banca — sempre che essa non sia « soprainvestita » — di colmare il saldo rosso di una settimana con un corrispondente saldo nero nella seconda settimana, quando la banca si attende ad esempio il rientrare di adeguate somme, evitando così di dovere ricorrere al mercato del denaro per il reperimento dei fondi necessari a colmare quella deficienza di riserve.

Durante la settimana che gli americani chiamano « statement week » e che va dal giovedì mattina al successivo mercoledì sera, una banca può trasmettere giornalmente alla « Fed » il suo rapporto giornaliero sulla situazione riserve; deve comunque obbligatoriamente trasmetterne uno finale coprente l'intera settimana al più tardi entro il venerdì sera, considerandosi come saldi di sabato e domenica quello di chiusura del venerdì; il venerdì è dunque per un « money manager » una giornata tre volte importante poichè un saldo rosso del venerdì sera tale viene calcolato anche per le giornate di sabato e domenica (il che si traduce in tre giorni, anzichè uno, di eventuale penalità da pagare).

4) Come può il « money manager » di una grossa o media banca praticamente seguire durante la giornata la situazione del conto riserve della sua banca presso « Fed »?

Innanzitutto egli deve essere tenuto costantemente informato dai suoi colleghi sulle operazioni di prestiti e investimenti da essi concluse perchè dette operazioni si riflettono invariabilmente sulla situazione riserve. Secondariamente, egli deve tenersi in costante contatto con gli altri operatori o banche della piazza al fine di essere al corrente ad ogni momento delle tendenze e possibilità del mercato. Allo stesso tempo egli deve seguire da vicino più volte durante il giorno, la posizione riserve come e man mano essa viene elaborata dagli uffici specializzati e riassunta su determinati brogliacci o moduli che vengono più volte ritoccati nel corso della giornata.

Normalmente, presso parecchie banche di New York si redige un primo brogliaccio all'apertura del mercato e cioè verso le 10,30: in esso vengono riportati i dati relativi alle operazioni che in prima mattinata hanno causato trasferimento di fondi nonchè i dati relativi a quelle altre che si prevede o si ha già notizia potranno avere luogo più tardi nella giornata. Un secondo brogliaccio viene generalmente compilato verso mezzogiorno: esso fornisce in genere un quadro più preciso degli impegni e delle operazioni in corso quel giorno presso la banca. Intorno alle 2,30 p. m. c'è un terzo brogliaccio, quest'ultimo ovviamente più completo ed accurato dei due precedenti: è in base ad esso che il « money manager » deciderà sulle eventuali ulteriori azioni da intraprendere prima che la giornata lavorativa abbia termine. Riportiamo ora qui di seguito un facsimile di brogliaccio normalmente in uso presso banche di New York analizzando poi il significato delle varie voci.

POSIZIONE DENARO
AL LUNEDÌ' ORE

	Importo (000)		Importo (000)
(a) Saldo iniziale presso Fed	+ 150.000	(A) Riserve legali dovute ad oggi	600.000
(b) Saldo Clearing House	— 2.000	(B) Riserve effettive in conto	565.000
(c) Trasferimenti telegrafici e pagamenti da effettuarsi con assegno su Fed	— 7.000	(C) Saldo fra (A) e (B)	— 35.000
(d) Depositi Tesoro	— 1.000	(D) Depositi a vista	850.000
(e) Assegni su banche f. p.	+ 5.000	(E) Depositi a tempo	70.000
(f) Saldo chiusura presso Fed	+ 145.000	(F) Totale (D) + (E)	920.000
		(G) Riserve dovute oggi	173.500
(h) Eccesso o deficienza riserve (A + G — B + f)			— 63.500

E passiamo ora alla illustrazione di questo modulo.

Con la prima « posizione » che viene elaborata come dicemmo alle 10,30 di mattina, il « money manager » ottiene intanto la cifra relativa

al saldo di apertura del conto riserve presso « Fed » (saldo che egli comunque conosce grosso modo già dalla sera precedente).

Dopo di che gli cominciano a pervenire altri dati importanti che egli considererà con attenzione e cioè, il saldo positivo o negativo della Stanza di compensazione (b), gli spostamenti di fondi verso altre banche o eventuali disposizioni sul conto riserve presso « Fed » (c), i trasferimenti del Tesoro dal suo conto presso la banca ad un conto presso « Fed » (d), la cifra relativa alla massa di assegni, tratti su banche fuori piazza, che sono stati trasmessi a « Fed » che li accrediterà in conto riserve quel giorno (e). Si determina così dalla somma algebrica di questi elementi il saldo di chiusura del conto riserve (f), saldo che può risultare in aumento o diminuzione rispetto a quello di apertura a seconda della natura e volume delle operazioni verificatesi in giornata e che hanno provocato afflusso o deflusso di fondi sul conto riserve. Nell'esempio di sopra la banca ha rispettivamente perduto riserve nelle operazioni sub (b) (c) (d); ne ha guadagnate con (e) e il saldo netto, essendo negativo per \$ 5 milioni, ha portato ad una diminuzione del saldo d'apertura da \$ 150 a \$ 145 milioni.

Intanto nei quattro giorni che dal giovedì precedente vanno al giorno in considerazione, lunedì, la banca ha accumulato in conto riserve una deficienza di riserve pari a \$ 35 milioni (C), che, supposte le aliquote delle riserve obbligatorie di liquidità rispettivamente pari al 20% e al 5% per i depositi a vista e a tempo, a fine giornata in esame sarà aumentata a \$ 63.5 milioni, essendosi quel giorno registrata una ulteriore perdita di riserve pari a \$ 28.5 milioni ($G - f$): infatti a fronte delle riserve dovute quel lunedì per \$ 173.5 milioni ($850.000 \times 0.20 + 70.000 \times 0.05$) la banca ne aveva in conto soltanto \$ 145 milioni con una deficienza quindi di \$ 28.5 milioni. Vorremmo inoltre chiarire che per le voci (A) e (B) e quindi anche (C), le cifre si riferiscono alla somma delle riserve per ciascun giorno della settimana decorrente dal giovedì precedente al lunedì in considerazione.

Siamo comunque soltanto al lunedì e il « money manager » di quella banca avrà ancora due giorni buoni di tempo per prendere quelle misure che gli consentano di raddrizzare la posizione riserve e presentarla con un segno positivo a chiusura settimana, cioè alla situazione del prossimo mercoledì sera.

5) Ma praticamente, quali sono le misure che un « money manager » può prendere quando un improvviso e magari prolungato avvenimento gli impedisca di pareggiare il conto riserve? Egli può fare una di queste cose:

a) richiamare un « call » o « street loan » concesso a qualche dealer o broker;

- b) prendere in prestito fondi federali da un'altra banca;
- c) vendere titoli dal suo portafoglio;
- d) andare in debito presso « Fed ».

Da che cosa dipenderà la scelta?

Da non pochi fattori ma, principalmente, dalla convenienza di costo delle varie alternative e dalla durata di tempo per il quale egli ha bisogno di fondi.

Egli può richiamare un prestito fatto « on call » ad un dealer o broker, e che appunto per essere « on call » è richiamabile a qualsiasi momento. Oppure può farsi prestare da una banca, che ne abbia eccedenza, fondi federali : questa alternativa è particolarmente preferibile se trattasi di un prestito per breve o brevissimo periodo di tempo. Ma se trattasi di un prestito per un più lungo periodo egli può prendere in considerazione la convenienza di vendere titoli, possibilmente a breve, oppure cederli « con patto di riacquisto » in base al quale la banca vende i titoli ad un terzo con l'impegno di riacquistarli ad una convenuta scadenza. Generalmente è quest'ultima la via preferita perchè è possibile combinare le scadenze; la banca procederà invece alla vendita definitiva di titoli per scopi più impegnativi e di maggiore durata : ad esempio, in periodi di tensione monetaria essa può procedere a vendite di titoli per procurarsi quei nuovi fondi che le consentiranno di estendere prestiti alla clientela. E infine, vi è poi l'alternativa di rivolgersi allo sportello di sconto della Riserva Federale per un prestito : anche questo è comunque un tentativo normalmente di carattere transitorio perchè è noto che il prestito deve essere rimborsato quanto prima, perchè un indebitamento prolungato presso Fed può essere interpretato da quest'ultima come incapacità da parte della banca di combinare le sue scadenze e cioè impegni da una parte e disponibilità dall'altra e perchè infine il prendere in prestito da Fed non è un diritto, ma soltanto un privilegio che, come tale, potrebbe anche essere talvolta negato.

Naturalmente, oltre all'elemento durata di tempo, anche il fattore costo, come si diceva, è determinante nella scelta dell'una o dell'altra alternativa. Trattasi, come è facilmente intuibile, di scelte per le quali è impossibile fare una casistica, dato che esse sono attuate a seconda delle esigenze particolari del momento, dei prezzi vigenti sul mercato ecc.

Per converso, una banca che si trovi ad un determinato momento in possesso di disponibilità liquide può trovare possibilità di investimento sul mer-

cato vuoi prestando fondi federali, vuoi acquistando titoli, vuoi stipulando operazioni di patto di riacquisto.

Fin qui si è considerato il caso di una banca singola. Se ora si pone mente alle centinaia e anche migliaia di rapporti di corrispondenza che le grosse banche di New York mantengono con le varie banche del Paese, ci si può fare una anche pallida idea della moltitudine di pressioni alle quali possono essere nel corso di una giornata sottoposte le riserve delle banche di New York.

Ed è per questo che la situazione delle riserve delle banche di New York costituisce uno degli indicatori più evidenti e precisi di studio e di analisi delle tendenze e dell'andamento del mercato monetario degli Stati Uniti.

RENATO GUADAGNINI

EFFETTI DEL RECESSO PER GIUSTA CAUSA DAL CONTRATTO DI APERTURA DI CREDITO (*)

L'art. 1845 cod. civ., che disciplina il recesso dal contratto di apertura di credito bancario, detta due disposizioni diverse per il contratto a termine e per il contratto a tempo indeterminato, e, mentre nella seconda ipotesi si limita a prevedere un periodo di preavviso, nel primo caso, fatto salvo il patto contrario, garantisce alla banca il diritto di recedere prima della scadenza del termine, sempre che ricorra una giusta causa.

Cosa debba intendersi per giusta causa la legge naturalmente non dice, per l'impossibilità di ricondurre a schemi fissi tutte le possibili ipotesi, fra le quali si debbono annoverare non solo tutte le circostanze che possono in qualche modo scuotere la fiducia della banca verso il cliente (Micheli), ma anche tutti quei fatti che importino una modificazione delle basi essenziali del contratto, tale da impedire la prosecuzione del rapporto (Ferri). Infatti la stessa Corte di Cassazione ha osservato che possono costituire causa giustificativa, oltre che determinate condizioni soggettive dell'accreditato, anche particolari situazioni incolpevoli dell'istituto di cre-

(*) BIBLIOGRAFIA: FIORETTA: *In tema di recesso dal contratto di apertura di credito a tempo indeterminato*, in *Rivista del diritto commerciale*, 1957, I, 278; BIANCHI D'ESPINOSA: *Sull'applicabilità dell'art. 1186 c. c. al contratto di apertura di credito*, in *Banca, borsa e titoli di credito*, 1949, II, 100; SANTINI: *Rassegna sul tema Banca e titoli di credito*, in *Rivista trimestrale di diritto e procedura civile*, 1949, 960; BILE: *Sulla natura recettizia del recesso della banca dal contratto di apertura di credito a tempo determinato*, in *Giustizia civile*, 1959, I, 574; Id.: *Ancora sulla natura recettizia del recesso della banca dal contratto di apertura di credito a tempo determinato*, *ivi*, 1960, I, 1482; GINNATTASIO: *Recesso della banca per giusta causa dal contratto di apertura di credito a termine e sua notizia all'accreditato*, in *Banca, borsa e titoli di credito*, 1959, II, 56; MICHELI: *In tema di recesso dall'apertura di credito a tempo determinato*, *ivi*, 1959, II, 1960; ANGELONI: *Il recesso per giusta causa dall'apertura di credito prima della scadenza del termine e l'immediata sospensione dell'utilizzazione del credito*, *ivi*, 1959, I, 577; MOLLE: *Ancora sul recesso della banca dall'apertura di credito a tempo determinato*, *ivi*, 1960, I, 1492.

dito e certe condizioni di carattere oggettivo, come quelle che attengono alla situazione del mercato bancario.

La giusta causa dunque rappresenta un limite alla facoltà indiscriminata di recedere dal contratto, che non può sottoporsi ad una valutazione puramente astratta, ma che deve essere valutata in relazione alla natura particolare del contratto, fondato sulla fiducia, e alle particolari situazioni di fatto. Perciò si deve tenere conto in modo particolare anche delle pattuizioni delle parti, le quali, ad esempio, potrebbero prevedere una facoltà di recesso in caso di destinazione delle somme prelevate a scopi diversi da quelli contrattualmente convenuti.

Se è pacifico che una valida causa giustificativa è costituita dallo stato d'insolvenza, si discute invece se lo sia anche il semplice mutamento delle condizioni patrimoniali dell'accreditato. Infatti, contro l'opinione generale, si è sostenuto dal Ferri (*Apertura di credito*, in *Enciclopedia del diritto*, vol. II, Milano, 1958, p. 596) che persino in caso di mutamento tale da porre in pericolo la realizzazione del credito della banca, non si potrebbe fare ricorso al recesso, ma si dovrebbe applicare semplicemente la norma generale dell'art. 1461 cod. civ., che accorda la facoltà di sospendere l'esecuzione della prestazione dovuta, sicché, pur restando sospesa l'ulteriore utilizzazione del credito, il contratto non verrebbe sciolto, né sarebbe possibile pretendere la restituzione prima del termine convenuto. Tale soluzione è invece decisamente criticata dal Micheli, il quale considera l'art. 1461 come una norma generale, da valere solo quando non soccorrano disposizioni speciali, come quella dettata dall'art. 1845.

Per l'apertura di credito a tempo indeterminato — che è l'ipotesi più largamente diffusa in pratica — il detto art. 1845, al comma 3°, si limita invece a prevedere la facoltà di ciascuna delle parti di recedere mediante preavviso nel termine stabilito dal contratto, dagli usi, o, in mancanza, in quello di quindici giorni. Nulla dispone sul recesso per giusta causa. La dottrina che si è occupata del problema è però concorde nel ritenere che anche in questo tipo di contratto il sopravvenire di una causa giustificativa dà facoltà alla banca di sottrarre immediatamente la disponibilità di utilizzo del credito (Ferri, Fioretta), mentre controverte sul termine per le restituzioni.

* * *

In entrambe le ipotesi, dunque, trova applicazione il capoverso che dispone: « Il recesso (per giusta causa) sospende immediatamente l'utilizzazione del credito, ma la banca deve concedere un termine di almeno

«quindici giorni per la restituzione delle somme utilizzate e dei relativi «accessori». La norma però non è apparsa sufficientemente precisa ed un caso giudiziario recente, concluso avanti la Corte Suprema, ha provocato intorno ad esso una controversia che resta tuttora aperta.

Il fatto è semplice: a seguito di numerosi protesti cambiari subiti in un solo giorno dall'accreditato, la banca decide di recedere dal contratto, ma il cliente, prima di riceverne comunicazione, trae un assegno che, alla presentazione, la banca rifiuta di pagare, sicché l'emittente viene sottoposto a procedimento penale per il reato previsto dall'art. 116 della legge sull'assegno.

Nel giudizio conseguente al promovimento di azione per danni da parte dell'accreditato, la Corte d'Appello di Perugia, con sentenza 11 aprile 1958 (in *Giustizia civile*, 1959, I, 574 e in *Banca, borsa e titoli di credito*, 1959, II, 56), riformando la decisione — non pubblicata — del Tribunale, riconobbe legittimo il comportamento della banca, affermando che «ove si «verifichi una causa obiettivamente giustificativa del recesso, il recesso «per raggiungere lo scopo cui è diretto e cioè quello di evitare alla banca «accreditante un quasi sicuro danno, opera con immediatezza, impedendo «l'ulteriore utilizzo del credito». Questo lo spirito della legge, confermato anche dalla lettera «perché la dizione *immediatamente* non permette di «ritenere, senza manifesta contraddizione, che la sospensione operi in «tempo successivo e cioè quando l'accreditato sia venuto a concreta conoscenza del recesso».

Le due argomentazioni, espresse alquanto sommariamente, hanno però incontrato le critiche precise di due annotatori, il Giannattasio e il Bile.

Premesso che il recesso del contratto in genere, e quello della banca dal contratto di apertura di credito in specie, hanno natura di negozi giuridici unilaterali, i due autori hanno sostenuto l'inammissibilità di una interpretazione dell'art. 1945 cod. civ. che vada contro il disposto del precedente art. 1334, secondo cui «gli atti unilaterali producono effetto dal momento in cui pervengono a conoscenza della persona alla quale sono destinati». Pertanto anche il recesso, come ogni atto unilaterale ricettizio, pur essendo valido e perfetto già con la sola dichiarazione di volontà della banca, non può divenire efficace prima di essere comunicato al cliente.

Gli interessi del credito sarebbero del resto già sufficientemente tutelati dalla accordata facoltà di recesso e dalla presunzione dell'art. 1335 cod. civ. Questa norma, disponendo che ogni dichiarazione diretta ad una persona si reputa conosciuta nel momento in cui giunge all'indirizzo del destinatario, basterebbe ad escludere il pericolo del trascorrere di un lasso di tempo pregiudizievole alla banca, la cui decisione potrebbe venire valida-

mente comunicata anche con telegramma o per telefono. Nello stesso tempo verrebbe così escluso anche ogni pericolo di conseguenze penali per il cliente inconsapevole.

Del resto, osserva il Bile, anche l'argomento di carattere letterale non convince, poiché l'avverbio « immediatamente » che ricorre a proposito della sospensione dell'utilizzazione del credito per effetto del recesso, non va posto in antitesi con il principio dell'art. 1334, sibbene con la disciplina degli effetti del recesso per quanto attiene alla restituzione alla banca delle somme già utilizzate.

* * *

La decisione di Perugia ha invece incontrato l'approvazione del Micheli e dell'Angeloni, i quali hanno proposto anche nuovi e più meditati argomenti in suo favore. In particolare il Micheli tiene ferma l'opinione che « il legislatore ha inteso apportare una deroga eccezionale alle regole sulle dichiarazioni unilaterali recettizie e che questa deroga l'ha espressa con « l'uso dell'avverbio immediatamente », il quale non ricorre negli altri casi in cui la legge prevede casi normali di recesso. Quanto all'inconveniente determinato dall'emissione di assegni a vuoto, l'argomento non avrebbe un peso definitivo, « sia perché può dubitarsi che sussista il reato quando « il cliente emetta un assegno che la banca non paghi in seguito alla revoca « del fido, sia perché quest'ultima circostanza potrebbe giocare come esimente, quale fatto scusabile a norma dell'art. 116 ult. comma della legge sull'assegno ».

Allo stesso modo, anche l'Angeloni prende le mosse dalla considerazione che se non fosse scritto il secondo comma dell'art. 1845 si dovrebbe riconoscere che, mentre il recesso *ad nutum* dal rapporto a durata indeterminata produce l'effetto risolutivo dopo il decorso del termine di preavviso, la dichiarazione di recesso per giusta causa avrebbe pari efficacia solo dal momento in cui giunge all'indirizzo del cliente destinatario. Senonché — aggiunge — il legislatore ha creduto necessario disciplinare più particolarmente gli effetti del recesso per giusta causa: « per quanto riguarda « l'utilizzazione del credito la legge ha anticipato il momento in cui il recesso produce il suo effetto, mentre per quanto riguarda l'obbligo della « restituzione delle somme utilizzate ne ha ritardato gli effetti ».

Infatti il recesso, come ogni atto unilaterale ricettizio, pur se non ancora produttivo di effetti nei confronti del destinatario, esiste già dal momento in cui la dichiarazione viene emessa, ancorché non sia ancora giunta a destinazione. « Perciò il comma 2° dell'art. 1845, stabilendo che il recesso

« sospende immediatamente l'utilizzazione del credito, ha voluto far discendere tale effetto dall'esistenza, ossia dall'emissione della dichiarazione e non differirlo al momento della ricezione ».

Tale interpretazione, secondo l'Angeloni, sarebbe la sola che tiene giusto conto della struttura del testo di legge, poiché « se il legislatore avesse voluto soltanto stabilire che, nonostante la risoluzione del rapporto conseguente al recesso della banca per giusta causa, la restituzione delle somme prelevate non può essere chiesta prima della scadenza del termine di preavviso, non avrebbe avuto bisogno di premettere la frase » il recesso sospende immediatamente l'utilizzazione del credito, « ma avrebbe potuto e dovuto limitarsi a dettare la norma voluta, collegandola direttamente al comma 1° ».

Del resto, sempre ad avviso dell'Angeloni, si deve tener conto che, nel caso di apertura di credito con autorizzazione a trarre assegni, se dal punto di vista del cliente il momento in cui si attua l'utilizzazione del credito è segnato dall'emissione del titolo, dal punto di vista della banca il credito viene effettivamente utilizzato solo nel momento in cui il portatore dell'assegno lo presenta per riceverne il pagamento. Perciò se la banca ha il diritto di sospendere immediatamente l'utilizzazione diretta, non si vedrebbe quale ragione possa impedirle di rifiutare un prelevamento effettuato mediante assegno.

Quanto poi all'inconveniente del possibile procedimento penale, l'accreditato, nel disporre di fondi non suoi, dovrebbe considerarlo insito nel contratto, sicché non sarebbe neppure il caso di tenerne conto.

* * *

Anche queste argomentazioni, però, non sono apparse abbastanza valide al giudizio della Corte di Cassazione, la quale, investita del caso in esame, con sentenza 14 gennaio 1960, n. 13, in *Giustizia civile*, 1960, I, 237 e in *Banca, borsa e titoli di credito*, 1960, II, 14, riformando la decisione di Perugia, ha dichiarato illegittimo il comportamento della banca, che è stata condannata a risarcire i danni derivati all'accreditato.

La decisione richiama gli argomenti già ricordati, che derivano dagli artt. 1334 e 1335 cod. civ. e ne aggiunge altri. Infatti, osserva, solo se si riconosce il carattere ricettizio del recesso è possibile determinare con certezza il momento in cui esso diventa produttivo di effetti giuridici, perché « ove il recesso fosse considerato come negozio non ricettizio, potrebbe restare indeterminato il momento del suo perfezionamento giuridico, che potrebbe indifferentemente coincidere o con l'intenzione di revocare il fido,

« manifestata dal direttore della banca ad uno degli impiegati, o con un colloquio tenuto sull'argomento da alcuni dei dipendenti dell'istituto, o ancora con la redazione e firma della lettera di recesso o infine con la spedizione di tale lettera ». Infine sembra alla Corte impossibile ammettere « che il legislatore abbia fatto, *contra rationem iuris*, un trattamento ingiusto al beneficiario del fido, il quale non sarebbe mai sicuro di poterne beneficiare, giacché la banca potrebbe sempre a sua insaputa, per una supposta giusta causa, recedere dall'apertura di credito, con la deprecabile conseguenza che l'accreditato, emettendo, in buona fede, un assegno, potrebbe trovarsi coinvolto in un processo penale », come imputato del delitto di emissione di assegno a vuoto « ed è certo — aggiunge la Corte — che tale deprecabile conseguenza non viene affatto meno nel caso di assoluzione dell'accreditato, giacché il processo penale rappresenta, per sé solo, un evento lesivo della personalità di chi lo subisce, quando anche « si conclude con una formula assolutoria piena ».

Alla prima di queste considerazioni ha obiettato il Molle che non può essere dubbio che la dichiarazione di recesso deve intendersi emessa al momento in cui la volontà della banca si attua con la scritturazione contabile che storna il credito, togliendone così la disponibilità all'accreditato. Alla seconda che, anche quando, come nella pratica talora accade, il credito concesso rappresenti una partita di conto corrente, esso viene sottoposto agli avvicendamenti proprii di questo conto, per cui l'utilizzo dello stesso può esaurirsi per effetto di compensazioni che avvengono a credito della banca, estranee al conto stesso, ad esempio per addebito di un effetto insoluto, sicché il cliente può venire esposto alla eventualità di vedersi negare il pagamento degli assegni emessi. Quindi la possibilità di sottostare ad un giudizio penale per emissione di assegni non coperti non sarebbe del tutto eccezionale e comunque non potrebbe considerarsi determinante nella soluzione da dare al problema di cui ci si occupa.

Questa osservazione vale senza dubbio a ricondurre in più ristretti termini la rilevanza pratica del problema, il quale può porsi effettivamente solo quando all'apertura di credito sia collegata anche la speciale convenzione che ne autorizza l'utilizzazione mediante emissione di assegni. Infatti è chiaro che quando il cliente non possa valersi di un tale mezzo di pagamento, ma debba presentarsi di persona per effettuare prelievi sulla somma a sua disposizione, lo stesso verrebbe con ciò istantaneamente a conoscenza del recesso. Questo acquisterebbe perciò piena efficacia, sicché la banca sarebbe autorizzata a respingere la richiesta fattale.

Tuttavia queste critiche non valgono a spostare i termini del problema. Questo resterebbe del tutto immutato anche in caso di generalizzazio-

ne dell'uso, già raccolto dalla Camera di Commercio di Milano e ricordato dallo stesso Molle, secondo cui le banche possono recedere dal contratto di apertura di credito senza la necessità di alcun preavviso, poiché resterebbe sempre da dimostrare che il recesso senza preavviso abbia natura di atto non recettizio.

La soluzione potrebbe forse essere diversa nel caso in cui la banca voglia tutelarsi mediante l'inserzione nel contratto di un patto esplicito che la autorizzi a rifiutare il pagamento degli assegni, in qualunque data emessi dall'accreditato, che le vengano presentati dopo che si sia verificata una giusta causa di recesso a norma dell'art. 1845. L'Angeloni, che ha prospettato tale possibilità, ritiene che la clausola sarebbe perfettamente valida, dato il carattere dispositivo della disciplina dell'apertura di credito, ma, come altri ha fatto giustamente osservare, si porrebbe il dilemma: « o il recesso della banca ha natura non recettizia, ed allora una siffatta clausola appare irrilevante, o ha natura recettizia, ed allora il problema si sposta sul piano del carattere cogente o dispositivo dell'art. 1334 cod. civ., di cui l'art. 1845 si pone come una semplice applicazione » (Bile).

Sostanzialmente più esatta è invece l'osservazione che la banca potrebbe comunque rifiutare il pagamento dell'assegno presentatole, invocando l'art. 1461 cod. civ. che consente a ciascun contraente di sospendere l'esecuzione della prestazione dovuta allorché le condizioni patrimoniali dell'altro abbiano subito un mutamento tale da porre in evidente pericolo il conseguimento della controprestazione. Questa appunto è la norma che garantisce alla banca quella possibilità di sfuggire al rischio di far credito a chi non potrebbe provvedere alla restituzione, che si è cercato faticosamente di ricavare da una poco convincente interpretazione dell'art. 1845. La sospensione dell'esecuzione della prestazione è un fatto, non una dichiarazione di volontà, e quindi può attuarsi senza necessità di alcuna comunicazione all'altra parte. Essa però non può comportare, come il recesso, lo scioglimento immediato del rapporto, poiché la sospensione è tecnicamente una situazione temporanea e non definitiva che può anche cessare, ad esempio in seguito alla prestazione di idonee garanzie. Perciò anche l'art. 1461, in definitiva, non vale a contestare il carattere recettizio del recesso, al quale la banca è sempre tenuta a ricorrere quando il rifiuto del pagamento dipenda da una giusta causa diversa da quella costituita dal mutamento delle condizioni patrimoniali dell'accreditato.

* * *

A proposito dell'efficacia del recesso della banca per giusta causa e dell'interpretazione del secondo comma dell'art. 1845, un altro problema

che si è posto è quello di determinare i possibili limiti dell'obbligo di concedere un termine di almeno quindici giorni per la restituzione delle somme utilizzate. Viene qui in considerazione un'altra norma generale, disposta dall'art. 1186 cod. civ., sulla decorrenza del termine, secondo cui « quantunque il termine sia stabilito a favore del debitore, il creditore « può esigere immediatamente la prestazione se il debitore è divenuto insolvente o ha diminuito, per fatto proprio, le garanzie che aveva date o « non ha mantenuto le garanzie che aveva promesse ».

La Cassazione, nella sentenza 11 giugno 1948 n. 897 (in *Giurisprudenza completa della Cassazione civile*, 1948, II, 699, e in *Banca, borsa e titoli di credito*, 1949, II, 100) ha ritenuto che le due norme abbiano sfere di applicazione diverse, segnate da diversità di presupposti, concernendo l'articolo 1845 il recesso determinato da una qualsiasi giusta causa, anche non imputabile all'accreditato, mentre l'art. 1186 richiederebbe il concorso di una causa di tipo particolare, a lui imputabile. Pertanto il termine di preavviso per la restituzione — ferma l'immediata efficacia sospensiva dell'utilizzazione di altre somme — sarebbe dovuto solo quando si verifici una causa giustificativa diversa da quelle previste dall'art. 1186 cod. civ., mentre nel caso si verificasse una di queste la banca potrebbe pretendere anche l'immediata restituzione delle somme utilizzate.

La decisione è criticata dal Fiorentino (*Contratti bancari*, in *Commentario del codice civile* a cura di Scialoja e Branca, Libro VI, *Delle obbligazioni*, art. 1754-1860, Bologna - Roma 1953, p. 493) il quale ritiene che gli articoli 1844 e 1845 diano la disciplina esclusiva di tutte le ipotesi di recesso e prevedano qualsiasi tipo di cause giustificative, senza distinzione. Quindi, poiché tali norme contestualmente dispongono anche quali effetti debbono derivarne, conseguirebbe l'esclusione di ogni ambito di applicazione dell'art. 1186.

Tale opinione sembra confermata da considerazioni di carattere testuale, perché l'art. 1844 prevede che nel caso in cui le garanzie del credito divengono insufficienti e non siano integrate la banca può ridurre proporzionalmente il credito o recedere dal contratto. Pertanto si avrebbe una deroga espressa al disposto dell'art. 1186. Da tale considerazione ha argomentato il Santini per considerare che « la banca, avvalendosi della « facoltà di recesso, provoca già la decadenza del cliente dal termine contrattuale e avrebbe diritto di ottenere subito la restituzione, se il legislatore, preoccupato della sorte del cliente, non avesse introdotto un termine dilatorio in suo favore ». Questo dovrebbe quindi considerarsi come un termine di grazia, cioè un limite minimo fisso, dal quale non sarebbe consentito retrocedere.

La necessità di coordinare le due norme in questione fu invece approvata dal Micheli, il quale però critica l'avviso della Cassazione che l'art. 1186 richieda il concorso di una causa imputabile al debitore, osservando che mentre l'insolvenza può anche essere determinata da cause incolpevoli, la norma non fa distinzioni in proposito, sicché la constatazione della insolvenza esula da ogni constatazione di colpa. D'altro canto la sentenza non avrebbe rilevato che la seconda ipotesi dell'art. 1186 (diminuzione o mancanza di garanzie) può coincidere con quella prevista dall'art. 1844 comma 2, e che il recesso previsto da questa disposizione non fa menzione di alcun termine di rispetto.

Pertanto, secondo il Micheli, come dovrebbe distinguersi il recesso per insolvenza, che consentirebbe l'applicazione dell'art. 1186, dal recesso per una qualsiasi altra causa giustificativa, anche la diminuzione delle garanzie pattuite comporterebbe la decadenza del beneficio del termine quando fosse dovuta a fatto dell'accreditato, mentre ricadrebbe nella disciplina dell'art. 1844 comma 2° quando non fosse a lui imputabile.

Non sembra però che l'ostacolo rappresentato dal testo dell'art. 1844 possa superarsi in questo modo, poiché la dizione della legge non fa né sembra consentire una distinzione fra garanzie imputabili al cliente, o non. Neppure sembra possa venire eliminato con l'argomento che tale articolo, concernendo solo la speciale ipotesi di apertura di credito garantita, non possa costituire materia di incompatibilità con le altre norme (Fioretta).

Il significato della norma è stato invece più acutamente spiegato dal Bianchi d'Espinosa, facendo osservare che nell'apertura di credito la parte *debitrice* della prestazione è la banca stessa, sicché essa, in caso di insolvenza del cliente, non potrebbe invocare l'art. 1186, dettato per la sopravvenuta insolvenza del debitore. Quindi se non vi fossero gli artt. 1844 e 1845 non avrebbe giustificazione alcuna il rifiuto di continuare a concedere il credito, per un fatto relativo a chi è creditore della prestazione, e non debitore di essa. Ciò spiega la necessità di predisporre separate norme. Quindi il recesso della banca sarebbe regolato dagli artt. 1844 e 1845, non dall'art. 1186, ad esso inapplicabile, mentre l'obbligo della restituzione delle somme utilizzate, oltre che da quelle disposizioni speciali, sarebbe regolato anche dalle norme generali sull'adempimento delle obbligazioni, e quindi potrebbe sottostare anche alla decadenza dal termine quando ricorrano le condizioni previste dall'art. 1186.

RECENSIONI

CASTELLINO, Giovanni: *La funzione della Banca nei regolamenti e nei finanziamenti degli scambi con l'estero*, Torino, Giappichelli, 1959, in 8°, pp. 340, L. 2.800.

Giovanni Castellino è un autore affermato nel campo della tecnica bancaria e commerciale. Egli — da anni legato all'Istituto di Economia Bancaria dell'Università di Torino — è esponente autorevole della Scuola del Prof. Caprara, il cui studio ha tanto contribuito all'indagine razionale delle coordinazioni aziendali bancarie sia all'interno, per ciò che attiene la organizzazione degli istituti di credito, sia all'esterno relativamente alla funzione della Banca nella moderna, complessa fenomenologia economico-finanziaria.

Il volume di Castellino tratta appunto un particolare aspetto dell'intervento della « Banca » nella vita economica, soprattutto per ciò che attiene alle tecniche dei regolamenti e dei finanziamenti degli scambi merceologici con l'estero.

L. A. non ha scritto un lavoro eminentemente « scientifico ». Ma nell'assunto dimessa il suo interesse e il suo pregio, ché simili opere sono troppo spesso assurdamente raziocinanti. Egli tuttavia non trascura l'esattezza del linguaggio. Ne risulta così una trattazione ordinata e consequenziale della complessa materia connessa, appunto, all'intervento economico e finanziario degli istituti di credito negli scambi con l'estero.

Dato il tema, non è stato agevole cammino il giungere ad uno schema ordinato, prima « storico », poi panoramico, indi casuale della complessissima e talvolta complicata materia posto che, come qualsiasi sistema economico dinamico, anche quello parziale dell'economia degli scambi internazionali, soggiace a rapidi ed errati spostamenti. Lo studio introduttivo dà così al lettore una necessaria « strumentazione logica » che, composta entro valide notazioni istituzionali, gli consente di addentrarsi successivamente nell'analisi, via via sempre più specifica e particolare dei problemi presi in esame.

L'A. dà particolare rilievo alla trattazione degli « accordi internazionali intereuropei » circa il sistema dei pagamenti e relativa loro evoluzione che, abbracciando il periodo 1947-1957, ossia un decennio, ha praticamente costituito il periodo più significativo per la storia delle recenti evoluzioni dei sistemi valutari di scambio (UEP - OECE - ERP presupposti all'attuale MEC - ZLS) interessanti i paesi soprattutto europei.

WILLIAM CARDINETTI

PREBISCH, Raul: *Introducción a Keynes*. Mexico, Fondo de Cultura Económica, 1956 (III ed.), in 8°, pp. 136.

Il Prof. Raul Prebisch già ben conosciuto nell'ambito accademico ed anche in quello delle organizzazioni internazionali in qualità di segretario che fu per parecchi anni della C.E.P.A.L. (Commissione Economica delle Nazioni Unite per l'America Latina) ha avuto recentemente una larga e meritata notorietà quale consulente economico del Governo Provvisorio argentino e redattore, in tale veste, dello « Informe » che porta il suo nome. Si tratta, com'è noto, di un Piano di risanamento monetario e di riassetamento dell'eco-

nomia della Repubblica della Plata che ebbe una stesura organica ai primi dell'anno scorso sebbene abbia poi subito diverse modifiche dettate dal fluire degli eventi. A questo incarico di estrema importanza all'indomani della caduta del funesto regime peronista nessuno era più adatto dell'ex professore della Università di Buenos Aires ed uno degli studiosi di maggior prestigio del Continente sud americano.

Nel libro qui esaminato vediamo invece l'A. impegnato in un'opera di intenti limitati se si vuole, ma non per questo meno meritevole qual è la trascrizione semplificata e raggruppata sotto cinque grandi paragrafi della « Teoria Generale » del Keynes. Nella sua piana esposizione l'A. coglie dalla profluvie di idee versate, non sempre ordinatamente, dall'economista di Cambridge, quanto ritiene sia essenziale e fecondo mantenendo peraltro un rigoroso rispetto al testo riportandone, sempre che tal cosa sia possibile, le testuali parole. Il confronto è reso facile dalla citazione delle pagine da dove sono tratte le frasi e della edizione inglese e di quella spagnola curata dal Fondo de Cultura Económica.

In questo lavoro, che, inutile dirlo, ha scopo prevalentemente didattico ed al quale ha arriso un brillante successo editoriale, viene evitata qualsiasi critica o commento personalistico che l'A. lascia per un successivo studio sul sistema keynesiano e sul ciclo economico che attendiamo con molto interesse avendo constatato l'attenta e sagace lettura di quest'opera fondamentale, chiaro segno di un dominio perfetto della materia.

ROBERTO GALLOTTI

L'ABRIZI, Carlo: *Aspetti e problemi della distribuzione commerciale*. Padova, CEDAM, 1959, in 8°, pp. 478.

L'Autore, ordinario di Tecnica industriale e commerciale all'Università di Napoli, raccoglie in questa opera ben 29 scritti massimamente attinenti alla distribuzione. Nonostante motivati da circostanze e tempi diversi, la dottrina dell'Autore li unisce come pensati in una impostazione organica.

Il volume si sviluppa in quattro parti: organizzazione distributiva, costi di distribuzione, studio del mercato, produttività e efficienza aziendale. In esso trova ampia trattazione il settore della distribuzione concernente la vendita a rate. Non solo in questa relazione sono esaminati i settori merceologici, le aziende venditrici, le categorie di consumatori interessati a tale sistema di negoziazione; ma pure i riflessi organici sui consumi, risparmi, rischi d'impresa e forme aziendali conseguenti alla marcata evoluzione del sistema di vendita in questi ultimi lustri. L'Autore riesce a dare efficace evidenza al meccanismo della fissazione del prezzo dei beni venduti con pagamento rateale.

In questa pubblicazione il lettore trova in buona prospettiva tutta una serie di problemi che si propongono all'operatore economico insieme alle metodologie e all'indicazione dei mezzi idonei a risolverli.

Esperienza personale e libreria — specialmente degli americani — consentono all'Autore di informare in modo efficace sulle realizzazioni e sulle dottrine dei settori trattati. Esemplare, a questo riguardo, quanto detto sul controllo dei costi di distribuzione.

L'analisi del costo di distribuzione è oltremodo interessante in quanto condotta per oggetto di spesa, per funzioni di aziende e per analisi di segmenti operativi di vendita.

La ricca bibliografia dei saggi solleva la raccolta da volume di studio a strumento di ricerca.

LUIGI AGARINI

SUMMARIES - ZUSAMMENFASSUNGEN

MARCHAL, Jean, LECAILLON, Jacques : *Discussion on Marx's Model on the Effects of Capital Accumulation and the Tendency of Real Wages to Reduce to a Minimum.* (p. 901 - 922).

According to Marx, capitalism is characterized by a long run tendency to give rise to a reserve of workers, that is permanent unemployment and by a stabilization of a very low level — perhaps lower and lower — of the real wage rate. The reason for this phenomenon does not lie in the increase in population but in the entrepreneurs' tendency to increase their fixed capital more speedily than their varying capital. By substituting capital to workers they reduce labour demand which makes supply elastic; and this enables them to impose wage terms.

The authors analyse Marx's theoretical model in the light of the classics' position. The classics emphasize that specialization gives rise to new labour possibilities instead of reducing them through machines. Just because new machines have to be built. Particular stress is given to Samuelson and Fellner's thesis which maintains that Marx's model is theoretically impossible. The authors argue that Samuelson and Fellner's conclusions are valid only within a pattern of perfect competition and that the demonstration of high wage minima — which would double every thirty years about — are not by Samuelson bound to factors belonging to the capitalistic structure.

Finally Marx's model is discussed on the basis of the total evolution of the capitalistic system.

KELLEY, T. William : *The Place of Demand Stimulation in the American Marketing Environment* (p. 923 - 938).

In a sense, no one really needs to be introduced to the field of promotion. It is the business of promotion to be conspicuous, and nothing is more pervasive in a modern society. One would have to be blind indeed to escape the thousands of advertisements screaming for his attention on all sides — in newspapers, magazines, on billboards and car cards, in the morning mail, etc. One would have to be deaf not to hear the scores of commercial announcements that come over our more than 100 million radio sets, and 40 million television sets in the United States. He would have to live in a very isolated section of the country to escape the occasional importunities of traveling salesmen at his door. Anyone who visits a retail store is subject to promotional influences of varying intensity — sales demonstrations, sales messages by the retail sales clerks, point-of-sale material, and the like. Even in the editorial sections of the paper or magazine he reads, our modern American is exposed, usually without being aware of

it, to the subtle influencing of the publicity or public relations fraternity who have seen to it that the editor of the journal in question had full information of news about companies, new products, etc.

Yet a careful study of the promotional field is very necessary. The reader of an advertisement, or the listener to a sales presentation sees only the end product of a very complicated and expensive economic activity. Like a spectator of a stage play, the person exposed to some kind of promotion has little appreciation of what goes on behind the scenes. He knows that somebody wants to sell him something, but why they set about doing it as they do, the *reasons* behind their strategy, are not usually grasped.

It is the purpose of this article to afford to the reader an understanding of why you promote goods in a free enterprise, capitalistic economy. The management of any business activity is basically concerned with the strategy of the activity, the direction and coordination of the various means the manager has at his disposal. Without an understanding of the fundamental principles of a subject, one becomes a mere technician who can follow set procedures and routines, but is incapable of establishing such procedures, and coordinating and giving direction to the activities in question.

STEFANI, Giorgio: *Tariff Problems Regarding Public Utilities: Telephone Service* (p. 939 - 949).

This article, which follows the one on electric tariffs by the same author published in the preceding number of this review, considers the characteristics of the present telephone service in Italy.

Distinction is made between actual and potential usefulness of a telephone; therefore tariffs should be based on the following elements: actual calls, the reception of calls, and the constant availability of the line. Then the author considers advantages and drawbacks of a fixed tariff and of a tariff partially proportionate to actual use. Both of them have drawbacks, but on the whole the author prefers a global tariff except — may be — in large cities.

The article deals also with other problems and criticises the tariffs of long-distance calls based on the circuit actually used. The author proposes a few methodological criteria and analyses the three main tariff elements: cost trend, categories of users and regular amortizations.

BASSETTI, Piero: *Administration Problems of a City* (p. 950 - 964).

The article is a thorough survey of the problems connected with the administration of a city like Milan viewed through the eyes of a town councillor.

The author maintains that all leaders of whatsoever party, social class and sector acting for the welfare of a city, should feel more responsible towards their duty to have an active share in the town administration, or rather should feel the ideal and real connection between their private and public behaviour.

This conclusion is reached after an examination of various town problems, from how they appear to the man of the street to how they are to be co-ordinated for complete and lasting programming.

The analysis of the situation of these problems in a big city like Milan exemplifies

this survey where the problem of the municipal budget is also extensively discussed by the author.

Particular stress is given to the problems of the formation of public leaders and those of the efficiency of public administration.

LAMA, Luciano : *Labour-unions Facing Technical Progress* (p. 965 - 968).

The labour-unions general opposition to technological innovations is considered by the author a consequence of the entrepreneurs' tendency to leave out labour-unions from the preliminary discussions and approval of technological innovations in firms. Therefore the opposition is not against technological progress itself, but against the way it is introduced into firms which, according to the labour-unions, should transform technological progress into social progress and preserve the labour conquests of the past. « Only by keeping and improving the guarantees acquired through labour legislation shall we be able to create the conditions of a stronger and regular growth of industrial production to general advantage ».

GUADAGNINI, Renato : *Bank Reserves and the Function of a Money Manager in an American Bank* (p. 969 - 983).

In one of his previous articles the author illustrated the concept of « Bank reserves » and pointed out the factors influencing them.

In order to clarify the nature of the operations influencing and modifying the volume of reserves at a certain moment, the author resorts to accounting examples using extremely simple schemes. Then he illustrates the work and the highly important function of a « money manager » that is of the official whose work in American commercial banks is to follow the daily trends of the money market and — accordingly — regulate the daily investment or disinvestment operations of his own bank.

FACCHINO, Carlo Alberto : *Power of Banks to Terminate unilaterally for Just Cause Cash Credit Contracts* (p. 984 - 992).

In a recent judicial case the problem arose as to whether notice to terminate unilaterally a cash credit contract when given by banks is effective from the moment it is formulated or only when it reaches the other party.

This survey deals also with the much discussed problem whether the customer's insolvency causes all funds taken by him under the contract to become payable to the bank at once irrespective of the time agreed for repayment.

MARCHAL, Jean und LECALLION, Jacque : *Diskussion über die Auswirkungen des marxistischen Schemas auf die Ansammlung von Kapital und im besonderen über die Tendenz der Reallohne, sich auf den Minimalbetrag zu reduzieren* (S. 901-922).

Das kapitalistische Regime ist nach Marx auf lange Sicht von der Tendenz des Entstehens und Bestehens einer industriellen Reservearmee bzw. von einer dauernden Arbeitslosigkeit gekennzeichnet und damit im Zusammenhang von einer Festlegung

der Reallohnsätze auf einem sehr niedrigen Niveau. Die Ursache für dieses Phänomen liege nicht in der Wachstumstendenz der Bevölkerung, sondern in dem Bestreben der Unternehmer, das feste Kapital rascher zu vergrössern als das variable. Durch den Ersatz der Arbeiter durch fixes Kapital vermindern sie die Nachfrage nach Arbeit und erreichen eine grössere Elastizität des Angebotes, eine Bedingung, die ihnen erlaubt, die Löhne zu diktieren.

Die Verfasser analysieren die theoretische Position von Marx in der Sicht der Klassiker, nach denen es im Wesen der Spezialisierung liegt, neue Möglichkeiten für menschliche Arbeit zu bieten, anstatt sie durch die Maschine zu reduzieren; eben durch die Konstruktion neuer Maschinen. Eine längere Untersuchung ist den Thesen von Samuelson und Fellner gewidmet, die zu der Schlussfolgerung der theoretischen Unmöglichkeit des marxistischen Schemas gekommen sind. Die Verfasser bringen als Gegenargument, dass solche Schlüsse in einem System vollkommener Konkurrenz keine Gültigkeit haben und überdies, dass die gezeigten hohen Minimallöhne, die sich alle dreissig Jahre verdoppeln, bei Samuelson nicht an Faktoren gebunden seien, die für die Struktur des kapitalistischen Regimes essentiell sind.

Schliesslich wird das marxistische Schema auf der Ebene der globalen Evolution des kapitalistischen Regimes besprochen.

KELLEY, T. William: *Die Stimulierung der Nachfrage im amerikanischen «marketing»* (S. 923 - 938).

Im gewissen Sinne hat es niemand nötig in das Gebiet der «promotion» eingeführt zu werden. Ihre Eigenheit ist es imponierend zu sein und nichts anderes kann die moderne Gesellschaft mehr durchdringen als sie. Man müsste blind sein um die tausende von Werbeanzeigen zu übersehen, die von allen Seiten her — in den Zeitungen, Zeitschriften, auf den Plakaten, in der Morgenpost u. s. w. — die Aufmerksamkeit erwecken. Man müsste hier in den Vereinigten Staaten taub sein um die Werbeankündigungen zu überhören die aus hundert Millionen von Radioapparaten und aus vierzigtausend Fernsehempfängern ertönen. Man müsste in einer vollkommen isolierten Zone des Landes leben um dem unangenehmen Verkäufer zu entfliehen, der an unsere Türe klopft. Wer immer auch ein Detailhandelsgeschäft besucht, ist Einflüssen verschiedener Intensität ausgesetzt, wie beispielsweise den Verkaufsdemonstrationen, den Verkaufsbotschaften seitens der Verkäufer und ähnlichen mehr. Auch in den redaktionellen Sparten der Zeitungen und Zeitschriften ist man, ohne es bei der Lektüre zu bemerken, dem Einfluss der Publizität und der «public relations» ausgesetzt, die dafür gesorgt haben, dass der Redakteur der Zeitung vollkommene Kenntnis von den Neuigkeiten der Gesellschaft, ihre Produkte und dergleichen bekommen hat.

Jedenfalls ist ein gründliches Studium der Werbetechnik absolut notwendig. Der Leser einer Werbeanzeige und der Zuhörer bei einem Verkaufsangebot sieht nur das Fertigprodukt einer wirtschaftlich komplizierten und teuren Tätigkeit. Wie der Besucher eines Theaters, hat die der Werbung ausgesetzte Person wenig Kenntnis von dem, was hinter der Bühne geschieht; sie weiss, dass man ihr etwas verkaufen will, aber es gelingt ihr nicht weder ein gewisses Vorgehen noch die Gründe für eine bestimmte Taktik zu erfassen.

Der Artikel verfolgt den Zweck, die Art der Werbung für Waren darzustellen, wie sie im Bereich einer liberalen, kapitalistischen Wirtschaftsordnung durchgeführt wird.

Die Leitung jedweder kommerziellen Tätigkeit, ist grundlegend an der Strategie der Werbeaktion interessiert, an der Verwaltung und Koordinierung der zur Verfügung stehenden Mittel. Wer nicht die wichtigsten einschlägigen Grundlagen begriffen hat, bleibt ein einfacher Techniker, der nur fähig ist, routinemässig ausgebildete Verfahren anzuwenden, aber nicht imstande ist, die Grundlagen zu bestimmen, zu koordinieren und den Initiativen die notwendige Richtung zu geben.

STEFANI, Giorgio: *Tarif-Probleme der Unternehmungen öffentlichen Interesses: der Telefonverkehr* (S. 939 - 949).

Das Studium — das dem bezüglich der Stromtarife folgt — beginnt mit einer Betrachtung der Eigenheiten des derzeitigen Telefondienstes. Es unterscheidet daher zwischen effektiver und möglicher Nützlichkeit des Telefonnetzes, sodass die Bestimmung der Gebühren auf drei Elemente, der effektiven Anrufe, den Empfang von Anrufen anderer und die dauernde Verfügbarkeit der Linie abgestellt wird. Der Verfasser betrachtet daher im besonderen die Vor- und Nachteile der Tarife mit festen und derjenigen mit zur Benutzung teilweise proportionalen Gebühren. Jedes dieser Systeme hat Unzulänglichkeiten, im gesamten gibt der Autor jedoch dem Forfaitsystem, mit Ausnahme eventuell für die grossen Städte, den Vorzug.

Das Studium befasst sich weiterhin mit einigen Fragen und der Kritik des interurbanen Tarifsysteams auf Basis der effektiv beanspruchten Leistungen. Es werden hiebei einige methodische Kriterien angeführt und die drei prinzipiellen Tarifelemente analysiert (Kostenverlauf, Kategorien der Benutzer und reguläre Amortisationen). Im allgemeinen zeigt der Verfasser die Notwendigkeit, die Gründe, die eine tarifarische Diskriminierung verlangen, mit dem Vorteil der Deckung der gesamten Kosten auszugleichen.

Die Abhandlung schliesst mit einigen Betrachtungen allgemeinen Charakters.

BASSETTI, Piero: *Die Verwaltungsprobleme der Grosstadt* (S. 950 - 964).

Dieser Artikel gibt eine umfassende Prüfung der Probleme wieder, die für die Verwaltung einer Stadt wie Mailand bestehen, und wie sie aus der Perspektive und den Erfahrungen eines Stadtrates gesehen werden.

Die grundlegende These liegt in der Feststellung, dass alle Führungsorgane, gleichgültig welcher Art und welcher sozialen Klasse oder welchem beruflichem Sektor sie angehören, in ihrer Tätigkeit im sozialen Gefüge der Grosstadt in höchstem Ausmass die Verantwortung und Verpflichtung fühlen müssten, aktiv an der städtischen Verwaltung teilzunehmen und die idealen und realen Zusammenhang zwischen ihrer Tätigkeit auf privater und der auf öffentlicher Ebene zu beachten.

Zu dieser These gelangt man nach einer Darstellung der Grosstadtprobleme wie sie sich dem Mann von der Strasse zeigen bis zu deren Koordinierung im Rahmen einer mehrjährigen globalen Planung.

Eine Analyse der Situation in Mailand gibt ein Beispiel für diese Problemstellung, der dann ein ausführlicher Hinweis auf das Problem der städtischen Bilanz folgt.

Das Hauptgewicht dieser Abhandlung liegt auf den Problemen der Heranbildung des öffentlichen Führungsnachwuchses und der Wirkungsfähigkeit der öffentlichen Verwaltung.

LAMA Luciano: *Die Stellung der Gewerkschaften gegenüber den technischen Fortschritt* (S. 965 - 968).

Die allgemeine Opposition gegenüber den technischen Errungenschaften seitens der Gewerkschaften wird vom Autor als eine Folge des Verhaltens der Unternehmer gesehen, welche die Gewerkschaften von der Beratung über technische Neuerungen in der Fabrik und deren vorheriger Genehmigung ferne halten. Die Abneigung besteht nicht gegen den technischen Fortschritt an und für sich, sondern gegen die Art seiner Anwendung in der Fabrik. Der technische Fortschritt müsste für die Gewerkschaft in einen sozialen umgewandelt werden, wobei die Errungenschaften der Arbeit, die in der Vergangenheit geleistet wurde, zu wahren sind: « Nur wenn wir die auf vertraglicher und rechtlicher Ebene erlangten Sicherheiten bewahren und über neue Verträge bereichern, die das Arbeitsverhältnis in den modernsten Unternehmungen nach den neuen Gesichtspunkten regeln, werden wir die Bedingungen für eine geordnetere und kräftigere Entwicklung der industriellen Produktion zum allgemeinen Vorteil schaffen ».

GUADAGNINI, Renato: *Die Bankreserven und die Aufgaben des « money manager » in einer amerikanischen Bank* (S. 969 - 983).

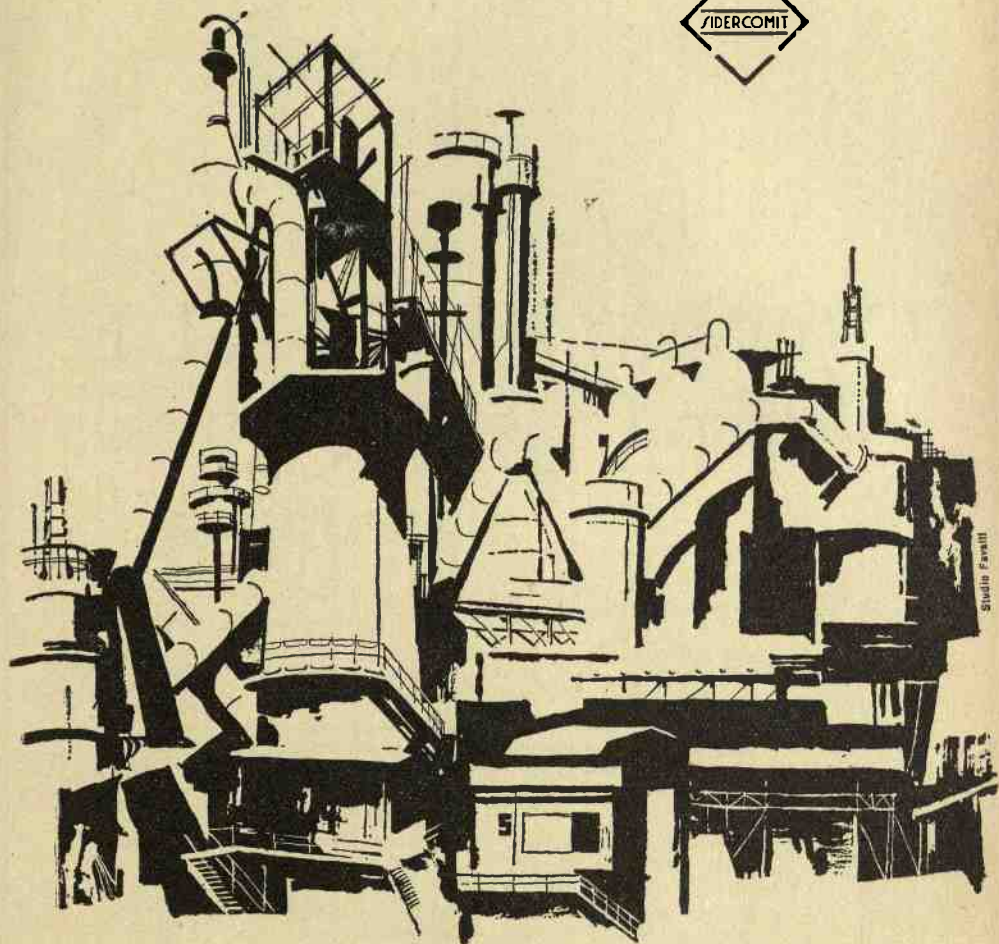
In einem der vorhergehenden Artikel hat der Verfasser das Konzept der « Bankreserven » gezeigt und die Faktoren herausgestrichen, die geeignet sind, sie in dem einen oder anderen Sinn zu beeinflussen.

Um das Wesen der Operationen besser zu erklären, die das Volumen der Reserven zu einem bestimmten Zeitpunkt beeinflussen und ändern, nimmt der Verfasser hier zu einigen leichten Buchungsbeispielen in betont einfachen Schemen Zuflucht. Er beschäftigt sich dann mit der Arbeit und der sehr wichtigen Funktion des « money manager »; dieser Funktionär verfolgt in den amerikanischen Handelsbanken den täglichen Verlauf des Geldmarktes und reguliert dementsprechend die täglichen Investitionen und Disinvestitionen seiner Bank.

FACCHINO, Carlo Alberto: *Die Wirksamkeit des Rücktrittes aus einem gerechtfertigten Grund vom Krediteröffnungsvertrag* (S. 984 - 992).

Ein neuerlicher Rechtsfall hat das Problem der Gültigkeit bei Empfang der Mitteilung des Rücktrittes vom Krediteröffnungsvertrags aus einem gerechtfertigten Grund gebracht, sowie die Frage des Zeitpunktes nach der wirksamen Aufhebung der Verpflichtung der Bank aufgerollt.

Die Untersuchung bringt auch wieder die schon besprochene Frage, ob die Zahlungsunfähigkeit des Schuldners die Fälligkeit für die Rückzahlung der in Anspruch genommen Beträge bewirke.



Lamiere grosse e medie. Lamiere sottili, comuni e speciali. Lamierini a freddo, in rotoli e in fogli. Lamierini zincati piani, in rotoli e in fogli. Lamierini zincati ondulati. Larghi piatti. Nastri a caldo e a freddo. Laminati a caldo. Barre tonde. Barre con profili diversi. Profilati a doppio T. Profilati a U. Profilati a L. Profilati a T. Profilati a Z. Profilati speciali. Profilati e trafilati a freddo. Tubi in acciaio, senza saldatura.

Tubi in acciaio saldati. Tubi in ghisa centrifugata. Tondo comune per c. a. Tondo Twiststeel per c. a. Filo e treccia A. R. per cemento precompresso. Bulloneria. Ogni derivato della vergella. Banda nera stagnata. Zinco in pani e in fogli. Carpenteria. Armamento ferroviario e vagonetti. Radiatori e caldaie Terni. Sicurvía (marchio depositato). Sicurvía-Belvedere (brevettati).

SIDERURGICA COMMERCIALE ITALIANA

FILIALI

Bologna - Genova - Milano
Napoli - Palermo - Roma
Torino - Venezia

AGENZIE

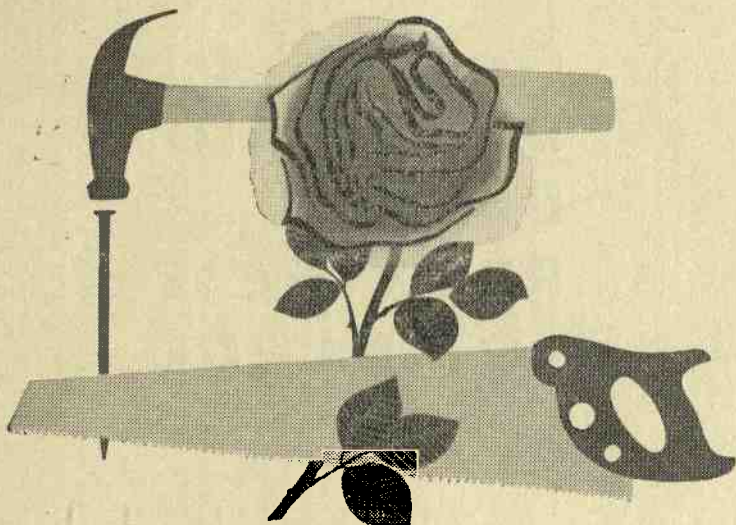
Ancona - Bari - Bolzano - Brescia - Busto Arsizio
Cagliari - Catania - Firenze - Livorno - Marghera
Messina - Padova - Trapani - Trieste

BANCA COMMERCIALE ITALIANA

BANCA DI INTERESSE NAZIONALE

CAPITALE SOCIALE L. 20.000.000.000 - VERSATO L. 11.225.000.000

RISERVA L. 5.650.000.000



il petrolio

rende confortevole la vostra casa

Ogni persona si adopera con passione a rendere confortevole la propria casa ed a proteggere quanto possiede dall'usura del tempo.

Ed è il petrolio che vi aiuta in questo sforzo. La pittura che rallegra l'aspetto della vostra casa e la difende dal sole e dalla pioggia, è trattata con solventi petroliferi. Le cere ricavate dal petrolio, abbelliscono e proteggono mobili e pavimenti.

Fertilizzanti e antiparassitari a base di petrolio, agevolano la crescita dell'erba, dei fiori e delle piante del vostro giardino e distruggono le erbe nocive.

Le grandi estensioni di terreno vengono lavorate oggi con macchine speciali, falciatrici, irrigatrici, aratri, ecc. tutte mosse e lubrificate con prodotti petroliferi.

Sono molti i modi con i quali il petrolio aiuta l'uomo a proteggere, sviluppare e rendere confortevole l'ambiente in cui vive; la propria casa e la propria terra.

Per fornire il petrolio necessario a migliorare le condizioni della vita umana, ci vogliono ricerche, fondi, esperienza. Oggi, come ormai da settantacinque anni, l'organizzazione del gruppo ESSO nel mondo è all'avanguardia nell'industria del petrolio.



ESSO STANDARD ITALIANA

**CASSA DI
RISPARMIO
DELLE
PROVINCIE
LOMBARDE**



DEPOSITI RACCOLTI DALL'ISTITUTO
E CARTELLE IN CIRCOLAZIONE
640 MILIARDI DI LIRE

RISERVE: 20 MILIARDI
259 DIPENDENZE



**TUTTE LE OPERAZIONI DI BANCA
CREDITO AGRARIO - CREDITO FONDIARIO
FINANZIAMENTO DI OPERE PUBBLICHE**

QUALUNQUE OPERAZIONE CON L'ESTERO

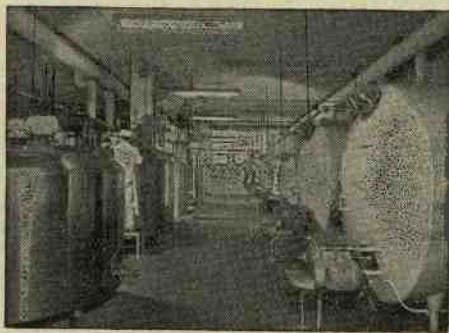
tubi **PIRELLI**

■ la tecnica moderna al servizio dell'alimentazione

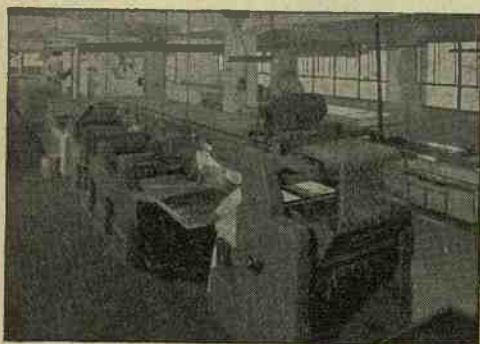


*Motta S.p.A. - stabilimento di Milano - reparto panettoni
forni di cottura e trasportatori per il raffreddamento*

la modernissima attrezzatura del reparto, le materie prime finissime e selezionate, gli speciali procedimenti di lavorazione, attuati con le maggiori cautele igieniche, hanno assicurato l'affermazione dei prodotti Motta sui mercati di 72 Paesi ed oggi l'esportazione Motta rappresenta il 22 % circa dell'intera esportazione italiana nel settore dolciario.



*Motta S.p.A. - stabilimento di Milano - reparto gelati
scorcio della cucina-gelateria*



*Motta S.p.A. - stabilimento di Milano
sezione crackers Nabisco
un particolare della linea di produzione*

Motta

RECENTISSIME FILOSOFICHE:

ATTI del V Convegno internazionale di studi umanistici. (16-17 settembre 1960). A cura di Enrico Castelli. **Umanesimo e esoterismo.** Scritti di E. Garin, J. Daniélou S. J., R. Klein, M. De Gandillac, G. Radetti, J. Zathay, P. Zambelli, A. Dupront, P. Rossi, M. Batllori S. J., P. Mesnard, C. Vasoli, S. Champier, E. Battisti, G. Manetti, M. T. D'Alverny, I. Bergström, J. Rouchette, M. M. Davy, F. Secret, G. Postel, A. Chastel. 1960. In 8° di pag. 448 con XXIII tavole fuori testo (Edizione separata dell'**Archivio di filosofia**).
L. 4500

BERTOZZI ADRIANA — Saggi sul pensiero antico. (Pubblicazioni dell'Istituto Universitario di Magistero di Catania. Serie filosofica. Monografie, n. 18). 1960. In 8° di pag. 79.
L. 700

CAMPANELLA TOMMASO — De homine. (Inediti-Theologicorum: Liber IV). Testo critico e traduzione a cura di Romano Amerio. (Edizione nazionale dei classici del pensiero italiano. Serie seconda. Volume tredicesimo). 1960. In 8° di pag. 170.
L. 5000

GENTILE FRANCESCO — Dalla concezione illuministica alla concezione storicistica della vita sociale. Saggio sul concetto di società nel pensiero di C. H. de Saint-Simon. (Pubblicazioni della Facoltà di Giurisprudenza dell'Università di Padova, n. 31). 1960. In 8° di pag. XI-362
L. 3000

INDICE. — *Introduzione.* — *Parte I: La vita e la formazione culturale di C. H. de Saint-Simon.* — I: Le esperienze giovanili. — II: Le esperienze rivoluzionarie. — III: Le esperienze culturali. — IV: «Systematiser la philosophie de Dieu». — V: «Tout pour l'industrie». — VI: Il crepuscolo del Messia. — *Parte II: Il concetto di società nell'evoluzione dell'ideologia politica del Saint-Simon.* — I: Movimento politico e premesse illuministiche. — II: Momento critico del pensiero filosofico. — III: Il sistema del mondo. — IV: Lo stato liberale. — V: Lo stato «industriale». — VI: Per la realizzazione dello stato «industriale». — *Conclusione.* — *Indice dei nomi.*

LIBRIZZI CARMELO — Storia della filosofia. Terza edizione. 1961. In 8° di pag. VIII-527
L. 2000

TRUDU LUCIANO — Saggi filosofici vari. (Pubblicazioni dell'Istituto Universitario di Magistero di Catania. Serie filosofica. Monografie, n. 19). 1960. In 8° di pag. 98.
L. 700

RECENTISSIME

ASSOCIAZIONE EUROPEA DI LIBERO SCAMBIO (E.F.T.A.). — Convenzione e annessi. Introduzione di ERREZERO. (Pubblicazioni della Società italiana per l'organizzazione internazionale). 1960. In 8° di pag. 306
L. **2500**

BRACCO ROBERTO — **L'impresa nel sistema del diritto commerciale.** 1960. In 8° di pag. XVIII-533
L. **4000**

INDICE. — Parte I: I dati storici e sistematici del diritto commerciale. — Parte II: Teoria generale della impresa. — Parte III: Lo statuto dell'imprenditore commerciale. — Parte IV: Gli interventi dello Stato nella economia e la impresa pubblica. — Parte V: I beni e i segni distintivi nell'attività di impresa. — *Indice alfabetico analitico.*

LEZIONI SUL COMMERCIO ESTERO — **L'economia italiana negli scambi fra grandi aree e nella cooperazione economica internazionale.** Corso di specializzazione (11 aprile - 16 maggio 1960). A cura della Facoltà di Scienze Politiche dell'Università e della Camera di Commercio Industria e Agricoltura di Padova. 1960. In 8° di pag. XVIII-469 con 2 tabelle fuori testo.
L. **3500**

MASI VINCENZO — **Ragioneria generale.** Quinta edizione completamente rifatta. 1961. In 8° di pag. IX-590
L. **2500**

INDICE: Lineamenti di scienza delle aziende (Introduzione allo studio della ragioneria). Ragioneria generale. — Proemio. I: Statica patrimoniale nelle imprese. (Il capitale dall'aspetto statico qualitativo e quantitativo). — II: Dinamica patrimoniale nelle imprese. (Investimenti e finanziamenti nelle imprese. Altri aspetti della dinamica patrimoniale nelle imprese). — III: Statica patrimoniale negli enti. (Il patrimonio degli enti dall'aspetto qualitativo e quantitativo). — IV: Dinamica patrimoniale negli enti (Investimenti e finanziamenti negli enti. Entrate, uscite ed equilibrio finanziario). — V: Rivelazione patrimoniale nelle imprese e negli enti. — *Appendice. Esercitazioni e raccolta temi. Bibliografia. Indice per materie.*

SPERDUTI GIUSEPPE — **La C.E.C.A. — Ente sopranazionale.** (Pubblicazioni della Società italiana per l'organizzazione internazionale). 1960. In 8° di pag. 103
L. **800**

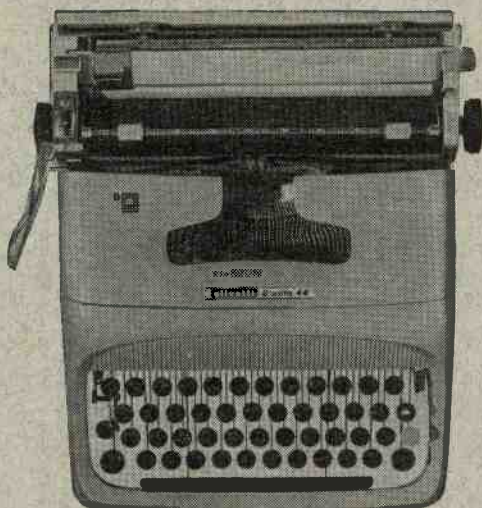


**Il
classico
lino**

bassetti

dal 1830

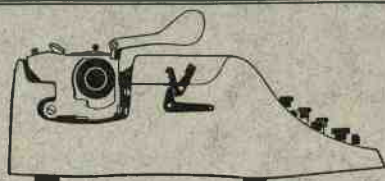
olivetti



Cinematico



Il cinematico ad accelerazione progressiva è costruito in modo che il movimento dei martelletti favorisca un tocco particolarmente leggero ed uniforme.



Un regolatore del tocco a quattro posizioni permette di adattare la profondità di corsa dei martelletti alle abitudini di chi scrive.

Regola tocco

La Studio 44
è la macchina
per lo studio professionale
per il piccolo ufficio
per il minore lavoro
dei grande ufficio.

Olivetti Studio 44

Prezzo lire **72.000** + i.o.e.
compresa la valigetta