

*Finicome*

ACHILLE LORIA

# ALCUNE OSSERVAZIONI

## SUI PREMI INDUSTRIALI

(Estratto dalla RIVISTA ITALIANA DI SOCIOLOGIA, Anno XXII, Fasc. I-II - Gennaio-Giugno 1918)



LABORATORIO DI  
ECONOMIA POLITICA  
S. COGNATI DE MARIS

Dep. J.  
Opusc.  
756

ROMA

o la " Rivista Italiana di Sociologia " in  
Piazza di Pietra, 34

MCANSANO. TIPOGRAFIA EDIT. DEGLI OLMI  
di Carlo Zanotti

1919

N.ro INVENTARIO  
PRE 14424

P. Lamare

ACHILLE LORIA

# ALCUNE OSSERVAZIONI

## SUI PREMI INDUSTRIALI

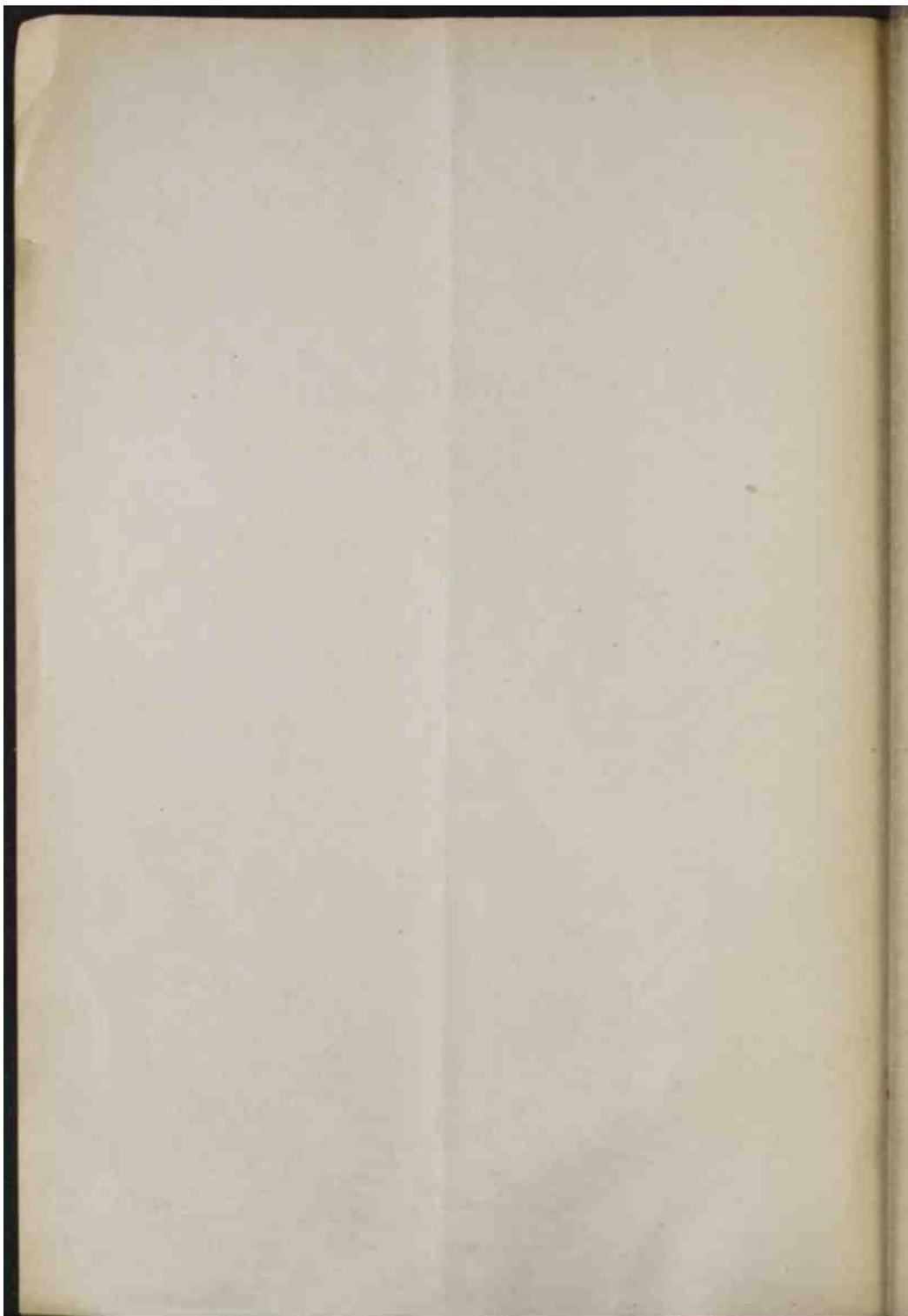
(Estratto dalla RIVISTA ITALIANA DI SOCIOLOGIA, Anno XXII, Fasc. I II - Gennaio-Giugno 1918)



ROMA  
presso la " Rivista Italiana di Sociologia „  
Piazza di Pietra, 34

SCANSANO, TIPOGRAFIA EDIT. DEGLI OLMI  
di Carlo Tessitori

1919



## ALCUNE OSSERVAZIONI SUI PREMI INDUSTRIALI

### I.

Poniamo che fin qui si avesse questa condizione di cose:

	<i>Italia</i>	<i>Inghilterra</i>
(1)	5 giorni di lavoro producono 100 misure tela	10 giorni di lavoro producono 100 misure tela
	10 giorni di lavoro producono 100 misure panno	12 giorni di lavoro producono 100 misure panno
Valore nazionale	100 misure tela = 50 misure panno	100 misure tela = 83,3 misure panno.

Ora si inizia il commercio internazionale e si stabilisce il valore 100 tela = 60 panno. In seguito a ciò, l'Italia produce solo tela e l'Inghilterra solo panno e si ha un prodotto totale di 300 tela + 183 panno, di cui l'Italia ha 100 tela + 120 panno e l'Inghilterra ha 63 panno + 200 tela.

Se, ferme stando queste condizioni, l'Italia mette un premio di 2 giorni di lavoro per ogni 100 metri tela, il valore nazionale della tela scema a 100 tela = 30 panno, ed il valore internazionale può scemare, p. es., a 100 tela = 40 panno. E, in verità, il valore internazionale si stabilisce alla media dei valori di guadagno massimo delle due nazioni commercianti. Ora, poichè la diminuzione del costo di un prodotto diminuisce, o può diminuire, il suo valore di guadagno massimo, così può diminuire anche la media dei due valori di guadagno massimo e quindi il valore internazionale. Ora in tali condizioni il premio non fa che procacciare un vantaggio ai consumatori della tela, a spese dei contribuenti; ed in tal caso la perdita è stata pel paese che ha stabilito il premio, mentre l'altro paese non ha che un guadagno, perchè ottiene il prodotto a miglior mercato. Ma può anche darsi il caso che il premio sopprima addirittura il commercio internazionale.

Sia, per esempio:

	<i>Italia</i>	<i>Inghilterra</i>
(2)	5 giorni producono 100 tela	8 giorni producono 100 tela
	10 » » 100 panno	10 » » 100 panno

e supponiamo che si inizi il commercio internazionale col valore internazionale 100 metri tela = 60 metri panno. Qui, p. es., l'Inghilterra con 10 giorni di lavoro produce 180 panno, mentre l'Italia con 2 giorni di lavoro produce 20 panno, che tiene per sè, e con 13 giorni produce 260 tela.

L'Italia dà 133 tela contro 80 panno inglese, + tiene per sè 127 tela, e l'Inghilterra esporta 80 panno contro 133 tela italiana, + tiene per sè 100 panno. Dunque l'Italia ha in tutto 127 tela + 100 panno e l'Inghilterra 133 tela + 100 panno.

Ora supponiamo che l'Inghilterra accordi un premio di 3 giorni di lavoro per ogni 100 panno. Si avrà allora:

	<i>Italia</i>	<i>Inghilterra</i>
(3)	5 giorni producono 100 tela	5 (8) giorni producono 100 tela
	10 » » 100 panno	10 » » 100 panno.

Qui, essendo eguali i costi comparati nei due paesi, il commercio internazionale non si ha più, e quindi l'Italia produce 100 tela + 100 panno, e l'Inghilterra altrettanto. Dunque si ha:

Prodotto totale: prima 260 tela + 200 panno  
 » » ora 200 tela + 200 panno

Perdita 60 tela

Prima l'Italia aveva 127 tela + 100 panno  
 Ora ha 100 tela + 100 panno

Perdita 27 tela

Prima l'Inghilterra aveva 133 tela + 100 panno  
 Ora ha 100 tela + 100 panno

Perdita 33 tela.

Anche in questo caso la perdita è subita da entrambi i paesi, ma in maggior misura da quello che ha messo il premio.

Infine si può ammettere un caso più accentuato, in cui il premio capovolge il commercio internazionale. Così supponiamo che, date le condizioni della (1), in Italia si accordi un premio del valore di 6 giorni di lavoro sulla produzione di 100 metri panno. Si avrà allora:

	<i>Italia</i>	<i>Inghilterra</i>
(4)	5 giorni lavoro producono 100 tela	10 giorni lavoro producono 100 tela
4 (10)	» » » 100 panno	12 » » » 100 panno
	Valore nazionale:	
	100 panno = 80 tela	100 panno = 120 tela
	Valore internazionale:	
	100 panno = 111 tela.	

In seguito a ciò, l'Italia produce solo panno e l'Inghilterra solo tela, e si ha un prodotto totale di 150 panno + 220 tela, di cui l'Italia ha 100 panno + 55,5 tela e l'Inghilterra 50 panno + 164,5 tela. Dunque:

Prima del premio l'Italia otteneva	100	tela +	120	panno
dopo il	»	»	ottiene	55,5 » + 100 »
dunque subisce una perdita di 44,5 tela + 20 panno.				
Prima del premio l'Inghilterra otteneva	63	panno +	200	tela
dopo il	»	»	ottiene	50 » + 164,5 »
dunque subisce una perdita di 13 panno + 35,5 tela.				

Si ha dunque una perdita totale di prodotto di 80 tela + 33 panno, di cui l'Italia perde 44,5 tela + 20 panno e l'Inghilterra 35,5 tela + 13 panno. La perdita è maggiore per l'Italia, ossia pel paese che ha stabilito il premio; ma una perdita tocca anche all'Inghilterra, ossia al paese che non ha stabilito il premio.

In tali condizioni il premio capovolge addirittura il commercio internazionale, ossia fa che esso continui sì, ma invertendosi, od esportando il prodotto che prima si importava ed importando il prodotto che prima si esportava.

Fin qui dunque il premio non cagiona che danni al paese che lo accorda e talora anche al paese che commercia col primo (\*). Ma può darsi (come ha mostrato Marshall) (†) che un premio riesca utile al paese che lo stabilisce, in quanto che gli permette di produrre maggior quantità della merce premiata e con ciò di attuarvi dei perfezionamenti tecnici, quindi di scemarne il costo unitario. In altre parole, in queste condizioni il premio ha lo stesso effetto di un perfezionamento produttivo, ossia precisamente l'effetto opposto a quello generalmente derivante delle istituzioni protettive.

(†) Cfr. RICARDO WORKS, 196.

(\*) *Principles*, V, 469 e seg.

Si abbia, per esempio :

100 panno	costo unitario 1 lira	totale 100 lire
200 »	» » $\frac{1}{2}$ »	» 100 lire.

Se le 200 panno non possono vendersi tutte che ad un valore di  $\frac{1}{4}$ , ossia a sottocosto, la produzione deve limitarsi a 100 panno. Ma, se si accorda un premio di  $\frac{1}{4}$  su ogni misura di panno prodotto, tutte le 200 panno possono vendersi, perchè il produttore, ottenendo 50 lire di prezzo + 50 lire di premio, rientra pienamente nelle spese. Quindi in tali condizioni il premio rende possibile di raddoppiare il prodotto e con ciò di scemare il costo unitario; dunque equivale ad un perfezionamento tecnico.

Però guardiamo la cosa più dappresso. In seguito alla diminuzione del prezzo i consumatori di panno, che prima spendevano complessivamente 100 lire, ora spendono solo 50 lire; dunque fanno un risparmio di 50 lire che possono rivolgere all'acquisto di altro prodotto. D'altra parte però il premio di 50 lire sborsato dallo Stato infigge ai contribuenti una perdita di 50 lire e perciò li pone nella impossibilità di acquistare per 50 lire di merci. Dunque ciò vuol dire che 50 lire vengono trasferite dai contribuenti ai consumatori di panno, dando luogo ad una correlativa trasposizione della domanda di prodotto. Ora, se i contribuenti impiegavano la loro moneta nell'acquisto di prodotti soggetti alla legge dei compensi crescenti, mentre i consumatori di panno rivolgono la moneta ora risparmiata all'acquisto di prodotti soggetti ai compensi decrescenti, lo spostamento della domanda di merci dai primi ai secondi dà luogo ad un duplice incremento nel costo unitario, per la diminuzione nella domanda dei primi produttori e per l'aumento nella domanda dei secondi, e questo duplice incremento di costo può bene più che bilanciare la diminuzione nel costo unitario del panno.

Ma — osserva Marshall — a ciò si potrebbe ovviare, se il premio fosse sopperito mediante un'imposta sui produttori delle merci a compensi decrescenti. Infatti, è certo che tale imposta, elevando il valore di codeste merci, ne scema la domanda e la produzione, quindi ne scema il costo unitario. Inoltre poi appunto l'elevazione del valore dei prodotti a compensi decrescenti dissuade consumatori di panno dal rivolgere a domanda di quei prodotti la moneta risparmiata a

cagione del deprezzamento del panno, o li induce invece ad impiegarla nell'acquisto di prodotti a compensi crescenti, così scemando ulteriormente il loro valore unitario. Dunque non c'è che dire: in tali condizioni il premio ha veramente l'effetto di scemare il costo unitario; ma in tal caso un tale effetto non è dovuto al premio per sé stesso, ma al premio combinato colla imposta sopra altri produttori.

Ma un tal fatto non ha veramente nulla di singolare. E in realtà è ben sicuro che i consumatori col domandare dei prodotti soggetti a costo crescente impediscono che la produttività del lavoro raggiunga il suo massimo virtuale, e che perciò una legge, la quale proibisse assolutamente il consumo di quelle merci, darebbe luogo per sé stessa ad un accrescimento nella produttività del lavoro. Ebbene, il premio sui prodotti a costi decrescenti accompagnato all'imposta sui prodotti a costo crescente ha appunto per effetto di stimolare i consumatori all'acquisto dei primi prodotti e di dissuaderli dall'acquisto dei secondi, e con ciò indubbiamente riesce ad accrescere la produttività del lavoro.

## II.

Nella pratica i premi si presentano talora sotto forme larvate. Una fra queste è costituita dalla restituzione dei dazi. Se la materia prima di un determinato prodotto viene colpita di dazio all'importazione, bisogna restituire all'esportatore del manufatto il dazio percepito sulla materia prima, poichè solo a tal patto questo potrà concorrere colle merci estere nel mercato internazionale. Però, finchè la cosa si limita a ciò, la restituzione del dazio toglie bensì un aggravio alla esportazione, ma non costituisce per sé stessa un premio all'esportazione. Ma la restituzione del dazio diviene un premio di esportazione, quando esso si concede anche a chi esporta una merce fatta con materia prima diversa da quella importata.

E ciò che si effettua in Francia, a partire dal 1850, pel meccanismo degli *acquits à caution*. Un importatore di grano in Francia riceve un *acquit*, ossia un certificato di esonero dal pagamento del dazio, a patto che venga riesportata entro 20 giorni una quantità equivalente di farina, fatta poi con grano importato o con qualunque

altro. Dunque l'importatore di grano può vendere in Francia il grano importato; ma allora bisogna che egli trovi un altro individuo, il quale entro 20 giorni esporti quella quantità di farina, e rilevi il suo *acquit* per consegnarlo all'uscita. Ora questo esportatore non si assume di rilevare e consegnare l'*acquit* se non dietro un congruo compenso, e così ecco che l'*acquit* diviene un vero e proprio premio di esportazione <sup>(1)</sup>.

Non sostanzialmente diversa dall'*acquit* francese è la *Zollquietung* o quietanza doganale tedesca. In forza della legge del '79 l'importatore tedesco di grano deve pagare immediatamente il dazio, ricevendo una quietanza doganale, ma il possessore di questa ne ottiene il rimborso, se esporta entro un certo tempo della farina fatta con quello o con altro grano qualsiasi. Perciò l'importatore del grano può vendere la sua quietanza ad un esportatore, il quale così ottiene un premio esattamente uguale all'eccedente del dazio sul prezzo della quietanza <sup>(2)</sup>.

Se dunque non si può affatto parlare di un prezzo dell'*acquit* (come si fa spesso a torto) <sup>(3)</sup>, si può e si deve parlare di un prezzo della *quietanza doganale*. Infatti colui che riceve l'*acquit* rende un servizio a chi lo cede, e perciò ne esige un compenso: dunque il trasmettente dell'*acquit*, lungi dall'esigerne un prezzo, deve esso trasferire al ricevente una somma di denaro. Invece colui che riceve la *quietanza doganale* ottiene veramente un vantaggio, del quale paga al cedente un corrispettivo, il cui ammontare varia a seconda delle condizioni della domanda e dell'offerta, ossia dell'importazione e dell'esportazione. Se l'importazione è forte e l'esportazione è scarsa, vi ha grande offerta e scarsa domanda di quietanze — quindi è basso il prezzo di queste ed è forte correlativamente il premio di esportazione. D'altra parte, appunto perchè l'importatore vende a basso prezzo la sua quietanza, egli deve pagare di sua tasca quasi tutto il dazio e perciò deve vendere ad alto prezzo il prodotto importato. Siccome poi qui l'esportazione è scarsa, così è scarso l'ammontare dei dazi restituiti e quindi la perdita per l'erario. Viceversa, quando l'esporta-

<sup>(1)</sup> LEXIS, *Die französischen Ausfuhrprämien*. Bonn, 1872, 369. (Opera meravigliosa d'ingegno e di sapere).

<sup>(2)</sup> LEXIS, *l. c.*, 101 e seg.

<sup>(3)</sup> ~~LEXIS~~ GRUNZEL, *Economic protectionism*. Oxford, 1916, 217.

zione è molto forte, è scarso il premio di esportazione, è grande il vantaggio dell'importatore, e perciò il ribasso di prezzo del prodotto importato, ed è forte la perdita dell'erario.

Nei due casi qui considerati il processo si inizia dall'importazione; l'importatore, o gode di una esenzione temporanea di dazio, che lo obbliga a trovare un esportatore a cui deve pagare una parte del dazio, o paga il dazio ricevendo una quietanza che può vendere all'esportatore, ottenendo così il rimborso parziale del dazio.

Ma vi ha anche il caso inverso, in cui si comincia invece dalle esportazioni. Così in Germania per la legge 14 aprile 1894, l'esportatore di grano o altre derrate riceve un certificato che dà al portatore il diritto di importare in franchigia una quantità equivalente di quelle derrate, oppure di caffè o petrolio; almeno ciò fino alla decisione del Consiglio federale del 1° dicembre 1911 (provocata dai socialisti, i quali trovavano che codesto sistema costituiva un troppo forte incentivo alla esportazione che incarisce il grano all'interno) stabilente che quei certificati accordino la importazione in franchigia soltanto delle derrate agrarie. Ora l'esportatore può vendere il suo certificato ad un importatore, percependo così un lucro; mentre, a sua volta, l'importatore viene ad ottenere uno sgravio di dazio per l'ammontare della differenza fra il dazio — che risparmia — e il prezzo del certificato. Si tratta dunque di un premio eguale all'ammontare del dazio, che viene diviso fra esportatore ed importatore (1).

La condizione generale che si esige acciò il certificato sia un premio alla esportazione, è che il prezzo del certificato sia maggiore dell'eccedenza del prezzo interno sul prezzo estero del prodotto. Se l'eccedente del prezzo interno sul prezzo estero è 5, e se il prezzo del certificato è 7, evidentemente l'esportatore perde 5 (eccedente del prezzo interno sul prezzo estero), ma guadagna 7 (prezzo del certificato), ossia guadagna un premio di 2. Se ora il prezzo interno sale o il prezzo estero scema, per cui l'eccedente del prezzo interno sul prezzo estero sale a 7, mentre il prezzo del certificato resta 7, il premio di esportazione è zero; viceversa, se, ferma stando l'eccedenza del prezzo interno sul prezzo estero, il prezzo del certificato scende a 5, il premio di esportazione si annulla. Dunque, quanto minore è

(1) BECKMANN, *Einfuhrscheinsysteme*. Karlsruhe, 1911.

il prezzo interno, quanto maggiore è il prezzo estero, e quanto maggiore è il prezzo del certificato, tanto più è probabile che il certificato sia un premio di esportazione.

Ora l'avverarsi di queste condizioni dipende dalle cifre della esportazione ed importazione. Quando l'esportazione è forte, e scarsa l'importazione, il prezzo estero scema e il prezzo interno cresce; dunque cresce l'eccedente del prezzo interno sul prezzo estero, quindi, *coeteris paribus*, è meno probabile che il certificato sia un premio all'esportazione. D'altronde, in tali condizioni, vi è grande offerta di certificati, mentre ne è scarsa la domanda e perciò il valore di quelli scema e può anche scendere a tal punto, da togliere qualsiasi premio all'esportazione. Che anzi, in tali condizioni, vi sarà necessariamente un certo numero di certificati che non troveranno acquirenti; e i possessori di quei certificati non lucreranno assolutamente alcun premio. Di certo essi possono, col mezzo della vendita del loro prodotto all'estero, acquistare del prodotto estero ed importarlo in franchigia. ma con ciò però finiscono per ottenere esattamente ciò che avrebbero ottenuto vendendo il loro prodotto all'interno e perciò non lucrano assolutamente alcun premio di esportazione.

Però si può supporre anche questo caso. Si può ammettere che, precedentemente alla istituzione dei certificati, la importazione e la esportazione si bilanciassero esattamente, e che la esportazione preesistente proseguiva anche successivamente alla creazione dei certificati, senza giovare di questi; ma che la creazione dei certificati dia luogo ad una nuova esportazione all'unico intento di lucrarli. In tali condizioni non v'ha dubbio che la intensità del premio di esportazione è esattamente misurata dall'eccedente dell'esportazione sull'importazione. Ma anche in questo caso però il premio si ha solo a patto che la nuova esportazione, provocata dai certificati, sia minore della importazione preesistente, o della parte di questa che fa domanda di certificati. Perchè, se la nuova esportazione fosse maggiore della importazione preesistente, o di quella che fa domanda di certificati, la offerta di questi ne eccederebbe la domanda e quindi il loro prezzo scemerebbe ed una parte di quelli non troverebbe acquirenti.

Ma il certificato, oltre che procurare un lucro all'esportatore, ne procura uno all'importatore, nella misura della differenza fra il dazio ed il prezzo del certificato. E se l'eccedenza del prezzo interno sul

prezzo estero è minore del dazio, ma maggiore del prezzo del certificato, il certificato dà luogo ad una importazione, che non si sarebbe avuta senza di esso.

Ora ciò ci aiuta a risolvere l'altra questione, che qui può sollevarsi: se la esistenza dei certificati di importazione dia luogo veramente ad una perdita dell'erario.

Su tutta quella quantità di prodotti, che si sarebbe importata anche senza la istituzione dei certificati, ma che per effetto di questi si importa in franchigia, l'erario perde tutto l'ammontare del dazio, che esso avrebbe percepito sulla importazione di detta quantità. Ma invece per tutta la quantità di prodotti che viene importata *unicamente perchè esistono i certificati*, il dazio mancato su di essi non infligge allo Stato alcuna perdita, perchè, se non fossero stati i certificati, quei prodotti non si sarebbero importati e quindi non avrebbero dato luogo ad alcuna percezione di dazio da parte dello Stato.

ACHILLE LORIA

