

ATTILIO CABIATI

Il "Dumping", e la protezione

delle Società Commerciali - Fasc. 4^o /



LE SOCIETÀ ITALIANE PER AZIONI
ROMA - 1914

P. Lammon

omaggio dell'A.

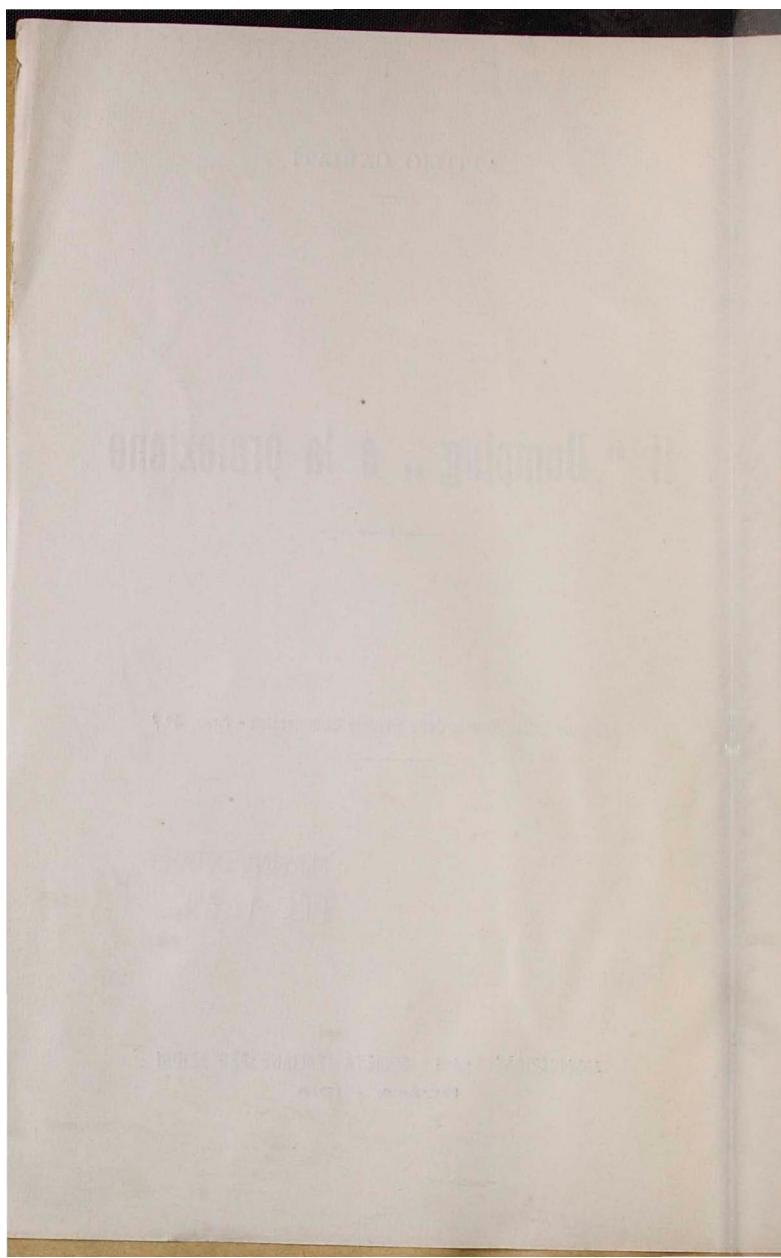
ATTILIO CABIATI

Il "Dumping" e la protezione

(Estratto dalla Rivista delle Società Commerciali - fasc. 4º)

N.ro INVENTARIO
PILE 12802

ASSOCIAZIONE FRA LE SOCIETÀ ITALIANE PER AZIONI
ROMA - 1914



Nel fascicolo del gennaio di questa *Rivista*, sotto il titolo « La teoria del *dumping* del prof. Cabiati e le contraddizioni di due economisti », l'ing. Allievi pubblicava un articolo interessante su quel fenomeno delle vendite a sotto-costo, che va richiamando tutta l'attenzione degli studiosi e degli industriali.

Allarticolo dell'ing. Allievi io ho già replicato nel numero di marzo u. s., della « *Riforma Sociale* », dedicato appunto per intero al « *dumping* », con forti studi dei professori *Loria* e *Jannaccone* e del marchese ing. *Ridolfi*, consigliere delegato della « *Ferro e Acciaio* ». La questione quindi sarebbe per me esaurita, se alcuni nuovi elementi di fatto non mi permettessero di stabilire meglio certi rapporti fra « *dumping* » e protezione, i quali mi sembra sia utile di porre bene in luce anche perchè il fenomeno, che qui ci occupa, forma argomento di studi da parte della Commissione Reale per la revisione della tariffa doganale e per la preparazione dei trattati di commercio.

**Il « *dumping* » siderurgico tedesco
in Italia.**

Io avevo in proposito mosso alla Associazione degli industriali metallurgici italiani una serie di domande, le quali servissero a porre in

luce l'importanza dell'azione « poliorcetica » (per usare l'incisivo aggettivo dell'ing. Allievi) esercitata dallo *Stahlverband* contro la siderurgia italiana.

Autorizzato dalla Associazione, l'ing. *Ridolfi* ha risposto cortesemente e completamente alle mie domande; io credo di rendere un servizio a tutti riportando qui le risposte, le quali gettano molta luce di fatti sull'importantissimo argomento.

Bisogna tener presente che il *Verband* tedesco, che produce le travi a un costo medio di 90-100 M. la tonnellata, vendeva in Germania a un prezzo medio di M. 130, e per l'Italia (in fabbrica in Germania) a 75 M. la tonnellata. Ora ecco le risposte dell'ingegnere *Ridolfi*:

a) « *Quali erano i prezzi in Italia delle travi e dei ferri ad U venduti in fabbrica in Germania a 75 M.?* ».

Il prezzo a T di M. 75, parità Burbach, corrisponde al cambio medio di L. 1,25 pel Marco:

a L. 9,37	al Quintale	vagone	Burbach
» 1,76	»	trasporto	
» 6,12	»	dazio, spese e cambio	
L. 17,25	»	netto vagone	Chiasso per la base, più extra di dimensione.

Il prezzo di vendita nei vari centri di consumo italiani era naturalmente aumentato del costo del trasporto con la tariffa differenziale Cl. 21 (- 0,05 per lo scarico); presi in esame i vari centri di ogni singola regione si può presumere che, finchè vigeva il prezzo di M. 75 loco Burbach, le travi tedesche erano vendute in Italia:

In Lombardia.	a L. 17,65
» Piemonte Liguria e Veneto	» 18,25
» Emilia	» 18,45
» Toscana	» 19,10
» Marche	» 19,30
» Umbria	» 19,60
nel Lazio.	» 19,90
negli Abruzzi	» 20,15

a Quintale netto per la base, più extra di dimensione.

b) « *Quali sono (cioè erano) i prezzi praticati per i prodotti analoghi delle fabbriche italiane?* ».

I nazionali regolavano, come regolano, i loro prezzi di vendita su quelli dei concorrenti esteri, essi vendevano mediamente a L. 0,40, L. 0,50 a quintale meno dei prezzi esteri netto base, oppure (il che dà lo stesso risultato) ai medesimi prezzi dell'estero, accordando al cliente uno sconto in fattura del 1 1/2 al 3 %, invece del netto.

c) « *Quale è stata l'importazione di essi (prodotti analoghi) in Italia, in tonnellate, distinta per paesi di provenienza nell'ultimo quinquennio?* ».

S'importarono nel	'909	'910	'911	'912	'913
Tonnellate					
Da Germania e Francia	38.000	34.000	30.000	24.000	27.000
Austria	3.000	5.500	2.500	—	2.200
Belgio	8.000	1.500	4.000	6.500	7.800
	49.000	41.000	36.500	30.500	37.000

Si noti come il *Verband* venga cumulativamente prodotti tedeschi e francesi e sia in accordi di vendita, come repartizione di quantità e di zona col Comptoir belga e colla Società austriaca l'Alpine M. G. — *Vende quindi in regime di monopolio.*

d) « *A quanto è ammontata (in tonn.) la produzione di essi (prodotti) in Italia nello stesso periodo?* ».

Distinguo la produzione italiana in *A* e *B*, a seconda che essa fu venduta nella zona *A* (al Nord

della linea ideale Roma-Pescara riserbata a Germania, Austria, Francia); o zona *B*, al Sud di detta linea, ove vendeva il Belgio.

	Furono prodotte in Italia:				
	nel '909	'910	'911	'912	'913
In zona <i>A</i>	tonn. 70.000	84.000	110.000	110.000	93.700
» <i>B</i>	» 26.000	33.000	42.000	38.500	29.300
	tonn. 96.000	117.000	152.000	148.500	123.000

e) « *Se il costo di produzione delle travi e altri profilati in Germania è di 90-100 M. per tonnellata di 10 quintali e se il costo corrispondente in Italia è maggiore, come hanno fatto gli industriali italiani a resistere? Coi profitti realizzati nelle vendite degli altri loro prodotti? oppure con l'operazione stretta col Consorzio degli istituti di credito, diretta dalla Banca d'Italia? o con tutti e due i mezzi?* ».

Ammesso (mi riferisco a quanto ho detto sopra in proposito ai prezzi di costo) che il costo medio di produzione tedesca sia di 95 M. a tonn., pari a L. 19,75 base a quintale sdaziato netto Chiasso, e il costo medio dei produttori italiani sia, per ipotesi, sufficientemente protetto dal dazio base di fr. 6 al quintale già calcolato nel costo tedesco al confine, è evidente che tanto i produttori tedeschi quanto i nazionali vendevano a perdite ai prezzi variabili a destino (vedi *a)*) di L. 17,65 a 20,15 giacchè, si noti, il 40-50% del consumo italiano di travi ha luogo in Piemonte e Lombardia, ove il prezzo di vendita è più basso (L. 17,65-18,25). Evidentemente dunque gli industriali hanno resistito colmando le perdite sulla vendita delle travi coi non lauti profitti realizzati nelle vendite degli altri prodotti; non molto lauti questi profitti, poichè è notorio e non è da meravigliarsi, che in tale stato di cose i portatori delle azioni siderurgiche non hanno ricevuto larghe distribuzioni di dividendi e le Società si sono oblicate di aggravi non lievi. Ma essi hanno resistito per spirito di sacrificio e con la speranza

di giungere a domare o ad attenuare l'assurdo « dumping » germanico. L'importazione di travi ad *U* tedesca, che degradò da 38 a 24 mila nel quinquennio citato, era stata di tonn. 56 e 48 mila nel 1907 e 1908; la battaglia fu dunque vivacissima per parte dei connazionali e sortì buon esito.

Mi preme di chiarire un equivoco che sento troppo spesso ripetuto che l'operazione stretta col Consorzio degli Istituti di Credito ecc. possa aver avuto una qualsiasi influenza sulla politica, direi, delle vendite. Qui mi pince di trascrivere la risposta data in proposito dall'Associaz. Ind. Metallurgica al questionario inviato dal Ministero di Agricoltura, Ind. e Commercio in preparazione dello studio per il rinnovamento dei trattati di commercio: « Non va confusa con le organizzazioni d'indole « puramente commerciale quella di cui si è par- « lato molto in questi ultimi tempi e spesso senza « conoscenza di causa, cioè il così detto "Trust « siderurgico", facente capo alla Società "Ilva", « che ne ha la gerenza. Chiamandola "Trust", si usa « una parola impropria, mancando in essa ogni « carattere che giustifichi quella denominazione; « la costituzione di quella intesa fra alcune delle « nostre acciaierie, rimaste però autonome (Soc. Si- « derurgica Savona, Soc. "Elba", Soc. Alti Forni « Piombino, Soc. Ferriere Italiane, Soc. "Ilva",) fu « specialmente promossa, consigliata e poi tutelata « dalle principali Banche allo scopo precipuo di « unificare e consolidarne i debiti fluttuanti, di « assicurarne il regolare e uniforme ammortamento, « di eliminare le immobilizzazioni e l'impiego dei « capitali circolanti; e ciò mediante la specializza- « zione delle produzioni nei vari stabilimenti e « mediante la diminuzione degli stoks di materie « prime provocata dalla unicità d'indirizzo negli « acquisti.

« Come si vede, la costituzione del gruppo "Ilva", « ebbe carattere specialmente economico e finan- « ziario e localizzato a un numero ristretto di sta-

« bilimenti, senza alcuna ripercussione sui prezzi di vendita. Sono rimaste estranee alla combinazione la maggior parte delle altre importanti n. aciaierie; quali la Soc. di Terni, la Soc. Acciaierie Lombarde, la Soc. Ferriere Piemontesi, la Acciaieria Bruzzo, la Acciaieria Ansaldi, il Lamina-toio di Malavedo, le Ferriere e Acciaierie di Volutri, la Acciaieria Gregorini, la Soc. di Udine e « Pont Saint Martin, ecc. ».

f) « *Col recente accordo, in forza del quale il prezzo del Verband in Italia non può scendere sotto ai 100 M. alla tonnellata, a quanto ammonta la quantità fissa che la Germania può vendere in Italia?* »

Anche qui mi piace chiarir subito l'inesattezza della premessa contenuta nella domanda. È assolutamente inesatto che il « *Verband* (in seguito all'accordo) non possa scendere sotto ai 100 M. la tonnellata », tanto inesatta è questa affermazione che oggi (gennaio 1914) malgrado l'accordo, il prezzo di vendita del *Verband* per l'Italia è di 95 M. Burbach, mentre è di 105 M. Anversa, corrispondente 100 M. Burbach quello per l'esportazione mondiale.

L'accordo non ha fatto che attenuare il « *dumping* », come più volte fu detto limitandolo a 5 M. a T. contro la sola Italia, ma in pari tempo quasi consacrandolo.

Qualunque sia il prezzo che la Germania faccia per l'esportazione mondiale delle travi, quello speciale per l'Italia sarà sempre inferiore di 5 M. Ma il prezzo delle travi per le oscillazioni generali, mondiali dei mercati può scendere a qualunque limite, e quindi tornare anche ai 75 M. per l'Italia, quando il prezzo di esportazione mondiale sia di 80 M.

La quantità fissa annua che la Germania merce l'accordo può vendere in Italia è di T. 37.000. Dopo aver lottato, con gravi perdite, per sei anni, dal '907 al '912, riducendo l'importazione tedesca da 56 mila T. a 24 mila, malgrado il « *dumping* », la

gran vittoria dei produttori nazionali fu guadagnata a caro prezzo, come già scrissi, perchè fu dovuto consentire il « dumping », consacrato in 5 M. per l'Italia, e una quantità corrispondente circa a quella del 1909.

g) « *Questa quantità può venire acquistata in tutto o in parte dalla «Ferro e Acciaio»?* »

No, dev'essere venduta, e così per patto e come nel passato, dai Rappresentanti delle Case tedesche. La F. A. non interviene che eventualmente, a richiesta del *Verband*, per procurar la vendita (sempre a mezzo degli Agenti tedeschi) del saldo che i detti rappresentanti non fossero riusciti a vendere nell'anno. Ciò non si è ancora verificato.

h) « *A quanto sale il dazio tedesco di entrata in Germania per le travi e di ferri ad U?* »

Secondo la tariffa doganale della Germania, il dazio protettivo generale e commerciale (art. 785^e) per laminati in barre di lunghezza commerciale, è di M. 2,50, pari a L. 3,12 al quintale.

Il dazio francese è per laminati di frs. 6,50 al quintale; (in tariffa massima di fr. 9,75 al q.) Il dazio austriaco è di corone 7 a q. (il dazio generale di 8,40).

Il dazio italiano è di fr. 6 al q. (fr. 6,50 tariffa generale), ma praticamente si riduce a fr. 4,80 al q., a causa del dazio fiscale sulla materia prima, cioè di fr. 1,20 pagato dagli industriali per 120 kg. di ghisa e rottami impiegati per ottenere un quintale di laminati.

La nostra protezione è dunque in via assoluta inferiore a quella francese e austriaca, ed in via relativa (considerata la disparità di condizioni industriali) inferiore anche a quella tedesca.

Il « dumping » e la protezione.

Io non posso qui svolgere tutte le riflessioni a cui dà luogo la chiara esposizione di dati

del consigliere delegato della « Ferro e Acciaio ». Mi limito per ora a chiarire tre principi circa gli effetti che la protezione può esercitare sul « dumping »; nella speranza, avvicinandomi quanto più è possibile alle cifre della realtà, di convincere l'ing. Allievi.

A quest'uopo stabilisco delle ipotesi: se poi in fatto le cifre fossero alquanto diverse da quelle da me stabilite, non per questo il ragionamento perde della sua generalità.

Considero i rapporti del *Verband* tedesco con l'Inghilterra — paese liberista — e con l'Italia — paese protetto da un dazio di lire 60 alla tonnellata metrica.

A) Suppongo a quest'uopo che il costo medio delle travi in Germania sia di M. 100 = = L. 125 alla tonnellata e che il *Verband* sfrutti all'interno tutto il dazio di M. 25 = = L. 31,25, sicchè il prezzo medio di vendita in Germania sia, in cifra tonda, di L. 157. Faccio altresì l'ipotesi più favorevole per il *Verband*: che, cioè, in Inghilterra lo stesso prodotto costi (o vi venga venduto da una terza nazione) tanto quanto in Germania: cioè L. 125, e non meno. Il prezzo di trasporto, uguale da e per l'Inghilterra, sia di L. 15 alla tonnellata.

1° Il *Verband*, per esercitare il « dumping », deve stabilire *in fabbrica* un prezzo per l'Inghilterra non superiore a L. 110 — ε , dove ε è una quantità che tende verso zero. Questo è il prezzo *massimo*.

Quale sarà il prezzo *minimo*? Quello al di sotto del quale non si può scendere, senza provocare la *reimportazione* dall'Inghilterra in Germania. Ne deriva che il *Verband* non può

vendere *su* *mercato inglese* al disotto del prezzo di mercato diminuito del prezzo di trasporto. E, cioè, al disotto di L. 125 — 15 = L. 110. Oppure, il che è lo stesso, non può vendere *in fabbrica* in Germania al disotto del prezzo del mercato inglese meno due volte il prezzo di trasporto, cioè

$$L. 125 - (2 \times 15) = L. 95.$$

Difatti, se il *Verband* vendesse sul mercato inglese non già a L. 110, ma, poniamo, a L. 105, subito il commerciante britannico farebbe la reimportazione in Germania, perchè quivi il prodotto reimportato varrebbe

$$L. 105 + 15 + 32 = L. 152$$

meno, cioè, del prezzo corrente praticato dal *Verband*, che è di L. 157.

Di qui un primo corollario: *Il dazio protettivo tedesco di L. 32 alla tonnellata non costituisce affatto un ostacolo alla reimportazione, sinchè viene completamente sfruttato; esso rappresenta pel reimportatore inglese una semplice partita di giro, che si paga alla dogana e che viene rimborsata dal consumatore tedesco.*

Se ne vuole una riprova? Supponiamo che questo dazio non esistesse, sicchè il prezzo in Germania fosse uguale al prezzo di costo di L. 125 alla tonnellata. Quale sarebbe il prezzo a cui il *Verband* potrebbe scendere sul mercato inglese senza provocare la reimportazione? *Ancora L. 110.* Se, difatti esso scendesse a L. 105, il commerciante inglese troverebbe il suo tornaconto a rispedire il prodotto in Germania, dove varrebbe

$$L. 105 + 15 = L. 120 < L. 125.$$

2º Supponiamo che volesse l'Inghilterra esercitare il «dumping» delle travi contro la Germania. Quale sarebbe il prezzo che l'industriale britannico dovrebbe adottare *in fabbrica* per destinazione Germania? Questo prezzo non può essere superiore a L. 110 — ε. Difatti le travi pagate a questo prezzo in fabbrica inglese, vengono a costare in Germania

$$L. 110 - \varepsilon + 15 + 32 = L. 157 - \varepsilon.$$

Come si vede, la base del prezzo di «dumping» che adotterebbe l'Inghilterra contro la Germania, paese protetto, è quella stessa che deve adottare la Germania contro l'Inghilterra, paese senza dazio. Da cui un secondo corollario: *Il dazio protettivo, in quanto viene pienamente sfruttato, non esercita nessuna azione di difesa contro il «dumping»; esso costituisce per l'industriale che esercita il «dumping» una semplice partita di giro, che si paga alla dogana e che viene rimborsata dal consumatore del paese protetto.*

La riprova si può avere ancora imaginando per un istante che la Germania fosse un paese aperto, senza dazio, e determinando la base di prezzo che dovrebbe adottare l'Inghilterra per esercitare il «dumping»: questa base è pur sempre di L. 110 — ε.

B) Passiamo all'azione dello *Stahlverband* verso l'Italia. Qui pure, per semplificare, faccio un'ipotesi. E cioè che la protezione siderurgica nel nostro paese — di L. 60 alla ton. — sia stata stabilita prendendo per base il costo tedesco. Sicché, almeno originariamente, il costo medio delle travi era in Italia, per tonnellata, di

$$L. 125 + 60 = L. 185.$$

Faccio per semplicità il costo del trasporto $s_t = \text{L. } 20$ per tonn. tanto da, che per la Germania.

Dati questi prezzi, il *Verband*, per esportare in Italia, deve abbassare il prezzo *in fabbrica* al livello del costo meno una quantità alquanto maggiore di s_t : ad esempio, meno L. 25. Nel qual caso il prezzo di vendita *in fabbrica* delle travi destinate all'Italia è

$$\text{L. } 125 - 25 = \text{L. } 100,$$

e in Italia esse vengono a costare

$$\text{L. } 100 + 20 + 60 = \text{L. } 180,$$

inferiore al prezzo interno di L. 185. Quindi il limite *massimo* di prezzo che il *Verband* può adottare in fabbrica per il «dumping» contro l'Italia è L. 105 — ε. E qui pure si ritrova la verità che, per il *Verband*, il dazio di L. 60 adottato dall'Italia non esercita nessun ostacolo all'esercizio del «dumping».

Ma se il dazio di L. 60 nulla modifica ai piani del «dumping» da parte del *Verband*, lo aiuta invece mirabilmente contro il pericolo della reimportazione. Quando il «dumping» viene esercitato contro l'Inghilterra, abbiamo visto che il prezzo *minimo* a cui può discendere la Germania *sul mercato inglese* senza pericolo di reimportazione è limitato *al prezzo di costo meno la spesa di trasporto*, e quindi il prezzo minimo *in fabbrica* è limitato al prezzo di costo meno il doppio della spesa di trasporto stessa. Per contrario, quando il «dumping» viene praticato contro l'Italia, il prezzo a cui si può spingere il *Verband* in fab-

brica può scendere fino al prezzo di costo, meno il doppio della spesa di trasporto, meno l'intero ammontare del dazio italiano, e cioè a

$$\text{L. } 125 - (2 \times 20) - 60 = \text{L. } 25!$$

Difatti l'acciaio venduto a L. 25 alla tonn. in fabbrica tedesca, viene a costare in Italia

$$\text{L. } 25 + 20 + 60 = \text{L. } 105;$$

ed è questo un prezzo che impedisce la reimportazione, perchè la stessa merce, reimportata in Germania, vi costerebbe

$$\text{L. } 105 + 20 + 32 = \text{L. } 157,$$

che è appunto il prezzo praticato dal *Verband*.

Da ciò il terzo corollario: *Il dazio di protezione, se non difende contro l'esercizio del «dumping», costituisce invece, per l'intero ammontare per cui viene sfruttato, una difesa contro il pericolo della reimportazione, a favore dell'industria che usa il «dumping» contro il paese protetto.*

Mentre lo *Stahlverband* è tutelato contro la reimportazione dal solo prezzo di trasporto nel caso che il «dumping» si faccia contro un paese liberista, viene difeso dal prezzo di trasporto più l'intero ammontare del dazio estero se il «dumping» viene fatto contro un paese protetto.

Quindi riepilogando: 1º *Il dazio di protezione — in quanto viene sfruttato — non esercita nessuna azione di difesa contro le vendite a sotto-costo;* 2º *Il dazio di protezione non difende contro la reimportazione della merce venduta a sotto-costo all'estero;* 3º *Il dazio di protezione del paese estero difende per tutta la sua*

altezza l'industria che esercita il « dumping » contro la reimportazione della merce venduta a sotto-costo in detto paese.

Ed ecco perchè il « dumping » si può esercitare in limiti assai più vasti, e quindi più pericolosamente e brutalmente, contro paesi protetti che non contro paesi liberi, che non contro mercati aperti.

I dazi e l'equilibrio dei prezzi.

Del resto che così debba essere, e non altrimenti, si intende di leggieri quando si rifletta che il prezzo di un prodotto in un paese protetto consta di due gruppi di fattori: quelli *variabili* — costituiti dai vari elementi produttivi — e quello *costante*, che è il dazio (1). Nella differenziazione di prezzi, la variazione della costante è quindi = 0.

Ciò fa sì che il dazio, una volta stabilito, non esercita più nessuna influenza sulle variazioni dei costi e dei prezzi le quali si verificano *posteriormente* alla imposizione di esso. O, per dir meglio, esercita una influenza, ma nel senso di trasformare un equilibrio, che sarebbe stabile, in un equilibrio perennemente instabile: esso è un peso costante applicato su un punto fisso del braccio di una bilancia, della quale variano incessantemente le lunghezze dei bracci, i pesi, e le loro posizioni.

Nulla di più errato della credenza di tanti protezionisti, che il dazio attenui le variazioni

(1) Mi riferisco ai paesi che hanno adottato i dazi *specifici*, e non *ad valorem*. Per questi ultimi la questione è più complessa.

brusche dei prezzi nel mercato protetto: esso, per contrario, le rende più violente e perturbatrici.

Porto il primo caso che mi viene alla mente. Spesse volte si è sentito dire da protezionisti che un dazio è concepibile quando il prezzo di una merce è basso: ma che deve venire attenuato, o anche addirittura abolito, quando il prezzo rialza. Io non discuterò tutti gli errori che contiene questa affermazione. Mi limiterò ad osservare che se l'aumento o la diminuzione del prezzo fa parte di un fenomeno generale e mondiale, che dipende da una variazione in senso opposto nel valore della moneta, l'affermazione deve venire invertita: bisogna aumentare il dazio quando il prezzo cresce e diminuirlo quando il prezzo ribassa.

Per semplificare la cosa, suppongo che nei due paesi *X* e *Y* la merce *A* sia prodotta in regime di libera concorrenza, ma che i costi dei vari imprenditori siano all'incirca uguali fra loro, sicchè il prezzo di equilibrio corrisponde non al costo marginale, ma al costo medio di produzione. Non tengo conto delle spese di trasporto. Allora se nel paese *X* il costo medio unitario della merce *A* e il prezzo rispettivo è di L. 100, e in *Y* è di L. 150, è evidente che, se si vuole salvare la produzione nazionale in quest'ultimo paese, bisogna porre un dazio di L. 50.

Se ora avviene ciò che si è verificato nel mondo dal 1904 al 1912, e cioè un ribasso nel prezzo dell'oro sicchè tutti i prezzi delle materie prime, dei servizi, dei vari capitali e dei prodotti aumentano, e se supponiamo che l'a-

mento del prezzo della merce *A* sia del 50 %, essa verrà venduta in *X* a L. 150, e in *Y* a L. 225. Ed ecco che allora il dazio specifico di L. 50 non è più sufficiente a tutelare la produzione nazionale, perché l'industriale di *X* può vendere la merce in *Y* al prezzo di lire $150 + 50 =$ L. 200.

Se invece si verifica il fenomeno opposto, di un forte aumento nel prezzo dell'oro, sicché il prezzo del bene *A* scende in *X* da 100 a 60 lire e in *Y*, parallelamente, da 150 a 90 lire, ecco che il dazio unitario di L. 50 non solo difende i produttori del paese *Y*, ma concede loro di elevare il prezzo sino a lire 110 ($60 + 50$), ossia di realizzare un profitto di L. 20 per unità prodotta e venduta. Questi profitti possono indurre nuovi imprenditori a più alto costo in *Y* a fabbricare *A*, sino a sfruttare l'intera protezione *reale*, che ora è non di 50, ma di 70 lire. Ma se poi i prezzi riprendono a salire, man mano l'efficacia del dazio va scemando, e i produttori marginali si trovano al fallimento. Nel qual caso si chiede un aumento di protezione, o si escogitano forme più o meno brillanti di sindacato.

Gli effetti « poliorcetici » della protezione.

L'analisi molto rapida qui condotta permette di trarre alcune deduzioni. Il fatto che il dazio di protezione non esercita nessuna influenza nè per ostacolare il « dumping », nè per impedire la reimportazione, sicché i calcoli per queste due operazioni si fanno come se si trattasse di mercati aperti, ribadisce la verità — da me dimostrata nel mio studio

Prime linee per una teoria del « dumping » — che la vendita a sotto-costo non presuppone necessariamente né un regime di protezione, né un regime di sindacato: essa può esercitarsi altrettanto bene in regime di libera concorrenza.

Ciò è vero tanto se si intende il « dumping » quale fenomeno statico — come è stato fatto da me nello studio sopra citato — quanto se lo si concepisce come un fenomeno dinamico, nel senso in cui lo intende l'ing. Allievi. In questo ultimo senso si tratta di un fenomeno assai noto in pratica e che venne esaminato in parecchi articoli dello *Economic Journal* dal 1901 in poi.

Contro la mia dimostrazione si è obiettato (prof. Jannaccone) essere improbabile che un industriale in libera concorrenza si dedichi alle vendite sotto-costo, premuto come è dalla concorrenza dell'interno e dell'estero. Questa obbiezione avrebbe forza — a mio avviso — solo ove si dimostrasse che, in regime di protezione o di sindacato, l'equilibrio del produttore è più stabile: il che io non credo assolutamente.

Il sindacato industriale gode una posizione di equilibrio più sicuro in regime protetto solo a una duplice condizione: di saper ridurre il costo di produzione al disotto del costo marginale, e di tenere il prezzo all'interno al disotto del livello massimo consentito dal dazio di protezione. Allora, per tutta la parte in cui il dazio non viene sfruttato, esso serve — e questo pure io ho dimostrato sulla *Riforma Sociale* — sia come difesa contro il « dumping » straniero, sia come difesa contro la reimpor-

tazione dei prodotti nazionali, venduti sotto-costo all'estero.

In una parola, il *dazio di protezione dà stabilità all'industria solo in quanto non serve più come protezione.*

Ciò appunto è quanto sta verificandosi in tutti i paesi protezionisti. Ad esempio, nell'industria cotoniera italiana i dazi doganali per i filati di titolo meno alto e per molte categorie di tessuti non compiono più nessun ufficio di protezione. I prezzi all'interno sono al livello di quelli esteri e bastano perfettamente a rimunerare l'industria. Ma i dazi stessi, appunto perchè non sfruttati a scopo protettivo, servono a tutelare i nostri cotonieri contro il « dumping » straniero, specialmente austriaco.

A sua volta, però, il « dumping » è stato eccitato dal regime protezionista. Le altissime difese doganali, superato il famoso periodo di tempo utile previsto dallo Stuart Mill, hanno permesso la formazione di lauti profitti a favore di molte industrie protette. Questi profitti hanno attirato nuovi risparmi nelle industrie favorite, sino a porle in uno stato permanente di crisi. Allora, non potendo ridurre, senza incorrere in guai peggiori, la produzione, esse si sono sentite costrette a ricorrere ai mezzi più sottili, fra i quali efficacissimo il « dumping », che oramai in molti rami d'industria viene praticato come un mezzo normale. La conquista di mercati sempre più ampi è una necessità vitale per le industrie pinguamente protette, così come per le nazioni largamente produttive di uomini è una necessità la emigrazione. E come

l'emigrazione spinge e incoraggia alla guerra per le conquiste coloniali, così la protezione eccita ad una lotta sempre più violenta per la conquista dei mercati.

Tale è la magnifica rivendicazione delle verità economiche, tanto bistrattate dai « pratici ». Costoro, burlandosi delle verità scientifiche, hanno caricato i popoli di una protezione, che doveva salvare contro i colpi della concorrenza straniera. L'effetto ultimo è che mai come nel regime rigidamente protezionistico odierno la concorrenza internazionale si è fatta più abile, più « poliorcetica », più aggressiva ed insidiosa. Il « dumping » ha rotto la corazzata protezionista. E il terzo corollario da me sopra esposto conclude che più è grossa la corazzata, più efficace riesce l'assalto nemico.

