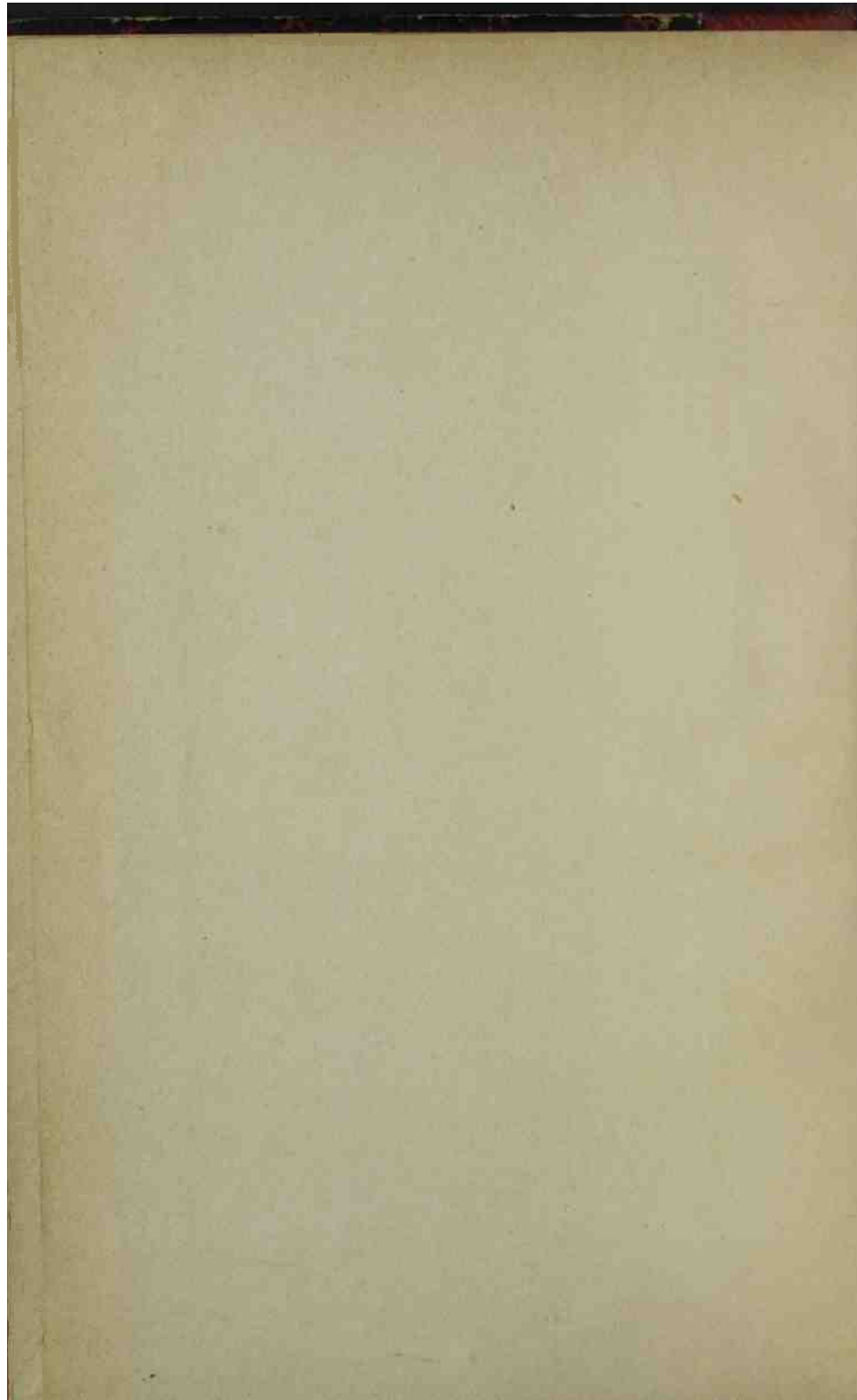
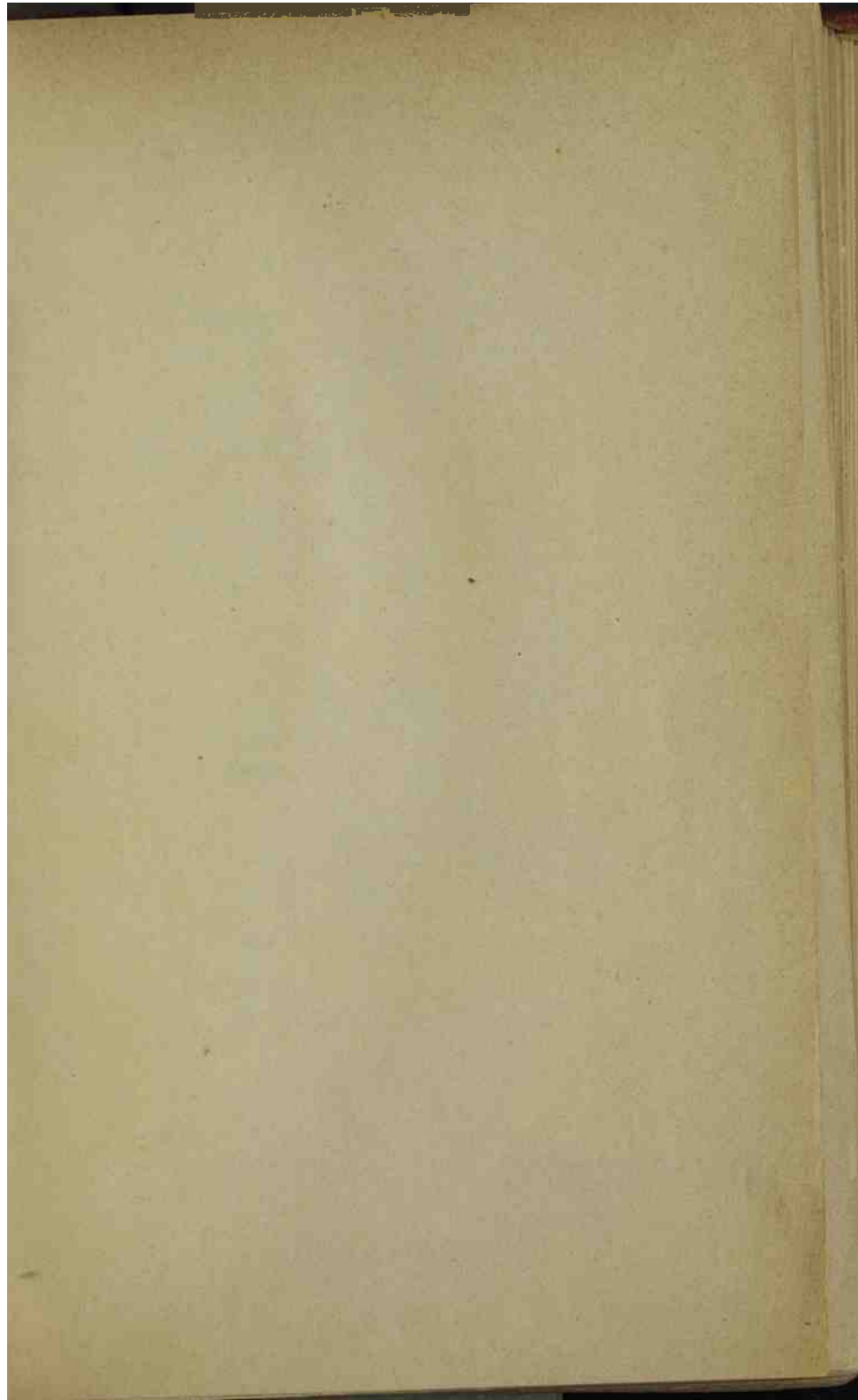
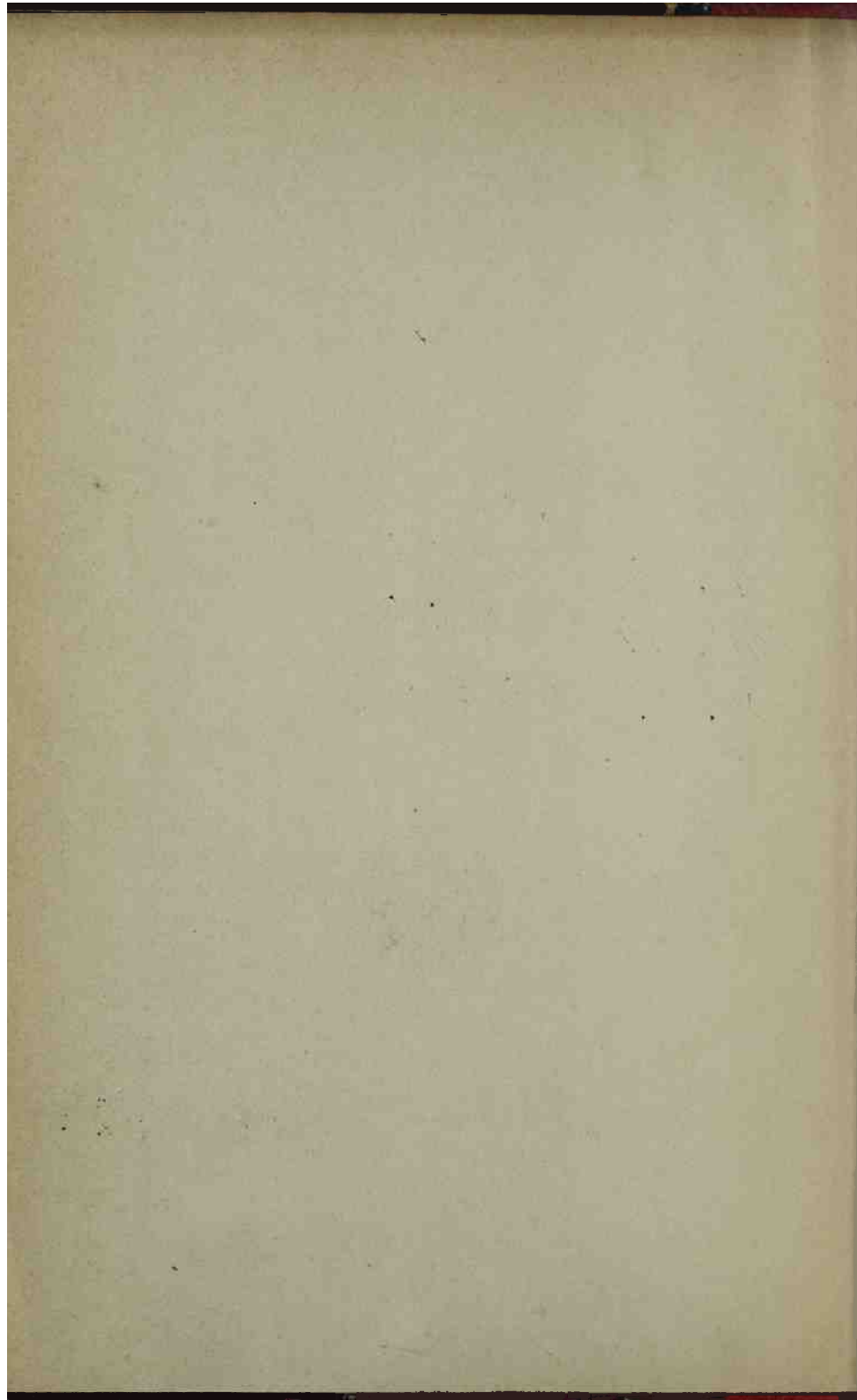


v. 97







T000163765

V. 57

N. G. PIERSON

già Professore di Economia politica all'Università di Amsterdam
e Ministro delle Finanze del Regno d'Olanda

PROBLEMI

ODIERNI FONDAMENTALI

DELL'ECONOMIA E DELLE FINANZE

TRADUZIONE DALL'OLANDESE
del Dott. ERASMO MALAGOLI

Con una lettera dell'Autore
Prefazione, Appendici e Note del Traduttore



1901
Casa Editrice Nazionale
ROUX E VIARENGO
TORINO - ROMA

H 728

N.ro INVENTARIO

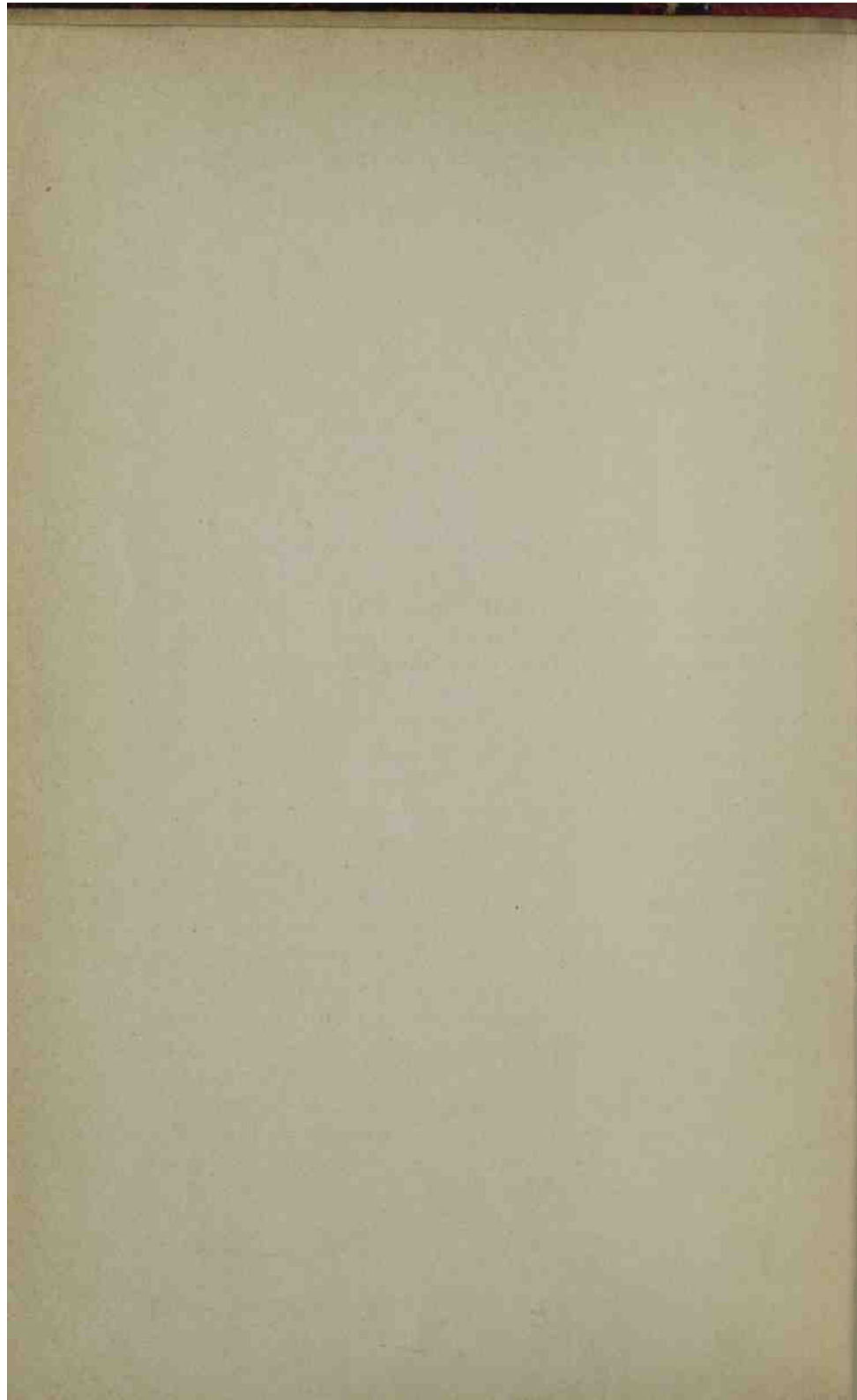
PRE 15783

PROPRIETÀ LETTERARIA

(2398)

A

MAFFEO PANTALEONI
MAESTRO ED AMICO
IL TRADUTTORE



PREFAZIONE DEL TRADUTTORE

È verità ogni giorno confermata che la coltura economica è in Italia scarsa, superficiale, poco diffusa, e che, ciò non ostante, tutti con grande facilità discutono e sentenziano in argomenti di economia e di finanze.

La causa principale di ciò sta nella natura stessa dei fatti economici. Sono fatti della vita d'ogni giorno, viviamo in mezzo ad essi, li vediamo continuamente; sono, quindi, familiari a tutti e creduti tanto facili e semplici, che non vi sia bisogno di studi speciali per intenderli e ognuno possa giudicarne. Come l'infermiere, che vive in mezzo ai malati, presume di capire meglio e più del medico, così ognuno crede che basti un po' d'esperienza e di senso comune per comprendere e risolvere tutte le più complicate questioni economiche. — Ma un'altra causa, e non piccola, è la difficoltà che effettivamente incontra chi voglia formarsi una seria base per giudicare in materia d'economia sociale. I nostri comuni *Trattati* — pur contandone più d'uno pregevolissimo — appaiono, in generale, al profano o troppo ampi e dommatici, ovvero gravi e pesanti nella trattazione sistematica; i *compendi* o *elementi*, dei quali alcuni ottimi e magistrali, riescono ai più o aridi nell'esposizione

compendiosa e tutta teorica, o troppo elevati nella rigorosa trattazione scientifica; le *monografie*, infine, scritte per chi già è iniziato a tal genere di studi e di ricerche, sono per il profano, in generale, astruse e troppo difficili. Avviene, così, che la coltura economica si formi quasi esclusivamente con gli articoli del giornale politico prediletto e con dei pretesi aforismi raccolti qua e là: così pure avviene che sofismi, paradossi, tautologie, affermazioni gratuite e pregiudizi d'ogni specie circolino con la reputazione di verità assolute, e che nelle discussioni, invece dei principi scientifici, predominino considerazioni e preconetti individuali o di classe, dipendenti dallo stato soggettivo economico, dall'ambiente, dall'educazione.

Per la diffusione della cultura economica sono necessari libri scritti in forma piana, chiara e viva, che diano al profano, senza la gravità del trattato sistematico, le nozioni fondamentali più importanti e più precise, che fermino l'attenzione sulle questioni teorico-pratiche più urgenti, guidando a cercarne la spiegazione e la soluzione col rigore del metodo scientifico: occorrono, insomma, libri che forniscano al profano un corredo sicuro e serio di cognizioni e di convinzioni economiche, che istillino concetti veramente scientifici, combattendo l'empirismo e i pregiudizi di scuola, di tradizione e di classe e confutando i vecchi e i nuovi sofismi.

La letteratura economica italiana difetta di libri sì fatti, mentre ne posseggono parecchi di ottimi la francese, l'inglese e l'americana; ma l'arte più efficace dell'espore in forma piana e semplice e, in pari tempo, non volgare e non puerile, senza l'architettura del sistema e senza la pesante veste scolastica, le nozioni fondamentali dell'Economia, vivificandole ed illuminandole coll'intesserle alle più urgenti questioni pratiche odierne, mi parve di riscontrarla in una raccolta di monografie dell'economista olandese vivente N. G. PIERSON; onde in me il pensiero di offrirne ai miei connazionali la traduzione, che pubblico in questo volume.

* *

Dal 1868 al 1891, Direttore prima, e poi Presidente della Banca dei Paesi Bassi, Professore di Economia politica all'Università di Amsterdam, e dal 1891 ad oggi — salvo una breve interruzione — Ministro delle finanze, uomo, insomma, di scienza e di pratica, NICOLA GERARDO PIERSON riunisce le migliori guarentigie di non confondere la scienza coll'empirismo saccente, di non chiudere gli occhi all'evidenza dei fatti, assorto in astrazioni ed apriorismi unilaterali, di non perdersi in logomachie ed in sottigliezze teoriche, ma di sapere insinuare ed applicare rigorosamente il metodo ed i principi scientifici nello studio delle questioni pratiche.

Se a ciò rispondano le monografie qui riportate, giudicheranno i competenti, dei quali nessuno vorrà, ad ogni modo, rimproverare al PIERSON che la trattazione delle varie questioni appaia — in generale — alquanto elementare: è questo precisamente il pregio *specifico* dell'opera, ciò appunto ha voluto l'Autore delle Monografie, che le destinò a coloro i quali desiderano rassodarsi nei concetti fondamentali dell'Economia, imparare ad applicarli nello studio e nell'intelligenza delle questioni pratiche e mettersi in grado d'intendere opere più profonde. « Chi desidera — dice l'Autore nelle linee che chiudono il volume — « cognizioni economiche più profonde e più vaste di quelle « che questo libro può dare e fu destinato a dare, dovrà « chiedere lume ad opere di scopo più scientifico: possa allora quanto qui è esposto dimostrarsi un'appropriata preparazione allo studio di tali opere » (1).

(1) *Grondbeginselen der Staathuishoudkunde* (Principii fondamentali di Economia politica): è questo il titolo del volume originale, cambiato nella presente traduzione, d'accordo coll'Autore, per non dar

E il PIERSON stesso ha dato all'Olanda un'opera di scopo molto più scientifico nel *Trattato di Economia politica* (1), stimatissimo in Germania ed indiscutibilmente — lo dirò colle parole autorevoli del compianto COSSA — una delle migliori esposizioni dello stato attuale della scienza (2). Egli ha, inoltre, pubblicato parecchi studi — in cui felicemente vanno accoppiate la teoria scientifica e l'applicazione pratica — sul valore, sulla moneta, sul salario, sulla rendita, sulle imposte, sul sistema coloniale e sulla scuola fisiocratica. Conoscitore delle lingue straniere, il PIERSON diede pure all'Olanda la traduzione della classica opera del GOSCHEN sul *Corso dei cambi*, e studiò con speciale amore gli antichi economisti italiani nella raccolta del CUSTODI, dedicando loro una monografia pregevolissima.

Doti eminenti dell'Economista olandese sono, oltre la perspicuità e la precisione del contenuto e la vicacità dello stile, anche la temperanza e l'equanimità nelle discussioni e nei giudizi e la larghezza delle vedute. Libero scambista convinto, Egli non cade nelle esagerazioni dei teorici assoluti e nelle utopie degli ottimisti, nè Lo domina l'orrore sistematico per ogni intervento dello Stato nella vita economica. Avversario delle dottrine socialistiche in quanto mirino a distruggere *ab imis* l'odierno assetto sociale, non condanna nè disconosce quanto di generoso, di buono, di utile vi è stato e vi è — per l'umanità nel suo insieme — negli ideali, nella propaganda e nell'opera

luogo all'equivoco che si creda trattarsi di un compendio sistematico. Alle monografie costituenti i *Grondbeginselen* ho aggiunto un breve scritto del Pierson, che trovasi negli Atti della R. Accademia delle Scienze di Amsterdam, serie 3^a, parte XII, col titolo: *Alcuni problemi relativi al salario*.

(1) *Leerboek der Staatshuishoudkunde*, 1^a edizione, in 2 volumi. Haarlem 1884-1890. Della 2^a edizione — interamente rifatta — venne pubblicato il 1^o volume nel 1896 e la 1^a parte del 2^o volume nel 1897; la 2^a parte è attesa prossimamente.

(2) V. COSSA, *Introduzione allo studio dell'Economia politica* (Milano, Hoepli), pag. 453.

dei socialisti, non vuole che questi siano costretti al silenzio ed all'impotenza, ma consiglia a porger loro la mano e a dire: « prestateci il vostro aiuto per combattere vigorosamente i mali che possono essere eliminati dal presente ordinamento pur conservandogli il suo carattere economico: voi potete farlo senza sacrificare nessuno dei vostri principi » (1).



Le gravi cure della vita pubblica hanno arrestato in questi ultimi tempi la produzione scientifica del PIERSON. Quando dopo parecchi anni dacchè era Ministro delle finanze, gli si aggiunse, nel 1897, il grave ufficio di Presidente del Consiglio della Corona, non restarono più a Lui — che ha varcato la sessantina, essendo nato ad Amsterdam nel 1839 — nè tempo, nè lena per attendere a lavori scientifici, cosicchè fu perfino costretto a sospendere il compimento della 2ª edizione del suo *Trattato*.

Ma l'opera del Ministro fu altamente utile alla sua patria, giacchè valse ad eliminare ingiustizie stridenti e sperequazioni profonde dal sistema tributario con notevole sollievo e beneficio della classe più numerosa del Paese. Al PIERSON l'Olanda deve, effettivamente, una riforma fiscale, che è fra le più importanti riforme democratiche compiute in questo campo ai giorni nostri, e che, per unanime giudizio dei competenti, dà al suo Autore uno dei posti più eminenti fra i riformatori fiscali contemporanei.

Il sistema tributario olandese poggiava, per la massima parte, su imposte indirette, e le imposte dirette erano tanto male ordinate e tanto disugualmente ripartite che, in definitiva, le classi più colpite erano le inferiori. Scelto a

(1) Con queste parole chiude il PIERSON la Monografia sul *Pauperismo* qui tradotta.

Ministro delle finanze, il PIERSON diede opera sollecita a tradurre in atto il suo programma di una più equa distribuzione dell'onere tributario, e per prima cosa abolì l'imposta sul sapone e ridusse di due terzi quella sul sale (da 9 a 3 fiorini ogni 100 chilogrammi); diminuì anche i diritti di registrazione degli atti di trasferimento degli immobili dal 6.27 al 2.15 per cento.

Nelle imposte indirette Egli arditamente introdusse i principi della diversificazione o discriminazione e della progressione, sottoponendo a imposta tutti i redditi, di qualunque specie, ma colpendo i redditi derivanti dal patrimonio più fortemente di quelli derivanti dal lavoro, e graduando l'aliquota dell'imposta — senza fermarsi davanti alle accuse di socialismo e di confisca — secondo una ragione crescente col crescere del reddito, in omaggio al principio della capacità contributiva, giacchè *la tassazione progressiva non deve essere un principio, ma l'applicazione di un principio*. Così il PIERSON riuscì ad estendere e a perequare l'imposizione del reddito, che in Olanda era, di fatto, soltanto parziale e, per di più, era anche inegualmente ripartita (1).

Le recenti elezioni generali del 13 e 27 giugno hanno tolto dal Governo dell'Olanda la mente attiva, intelligente e larga dell'ardito Ministro delle finanze; ma noi non dobbiamo dolercene, giacchè il PIERSON restituito a' suoi studi, potrà dedicare per intero la sua instancabile attività e la sua mente poderosa e dotta alle questioni d'economia sociale.

(1) Di tali riforme è dato un ampio resoconto in un articolo del BOISSEVAIN contenuto nel *Finanz-Archiv*, vol. XI, pagg. 419-746, in cui è anche riportato il testo delle leggi.

Nella letteratura economica nostra trovasene un cenno — desunto dal SELIGMAN, *Essays on Taxation* (New York, 1895), pagine 322-330 — nelle *Istituzioni di Scienza delle finanze* del GRAZIANI (Torino, 1897), pagg. 503-505; ne discorre pure il RICCA-SALERNO nel suo scritto *l'Imposta progressiva* (Roma, 1894) estratto dal *Bulletin de Statistique*.



Ho viva fiducia che il libro che presento possa riuscire facile mezzo di diffusione della seria e precisa cultura economica ed aiuto efficace ai nostri studenti degli Istituti tecnici e delle Scuole superiori, i quali vogliano ben fissare i concetti fondamentali attinti a fonti scolastiche e aspirino a sapersi orientare chiaramente nelle più importanti questioni pratiche odierne, mettendosi, ad un tempo, in grado di comprendere opere più profonde.

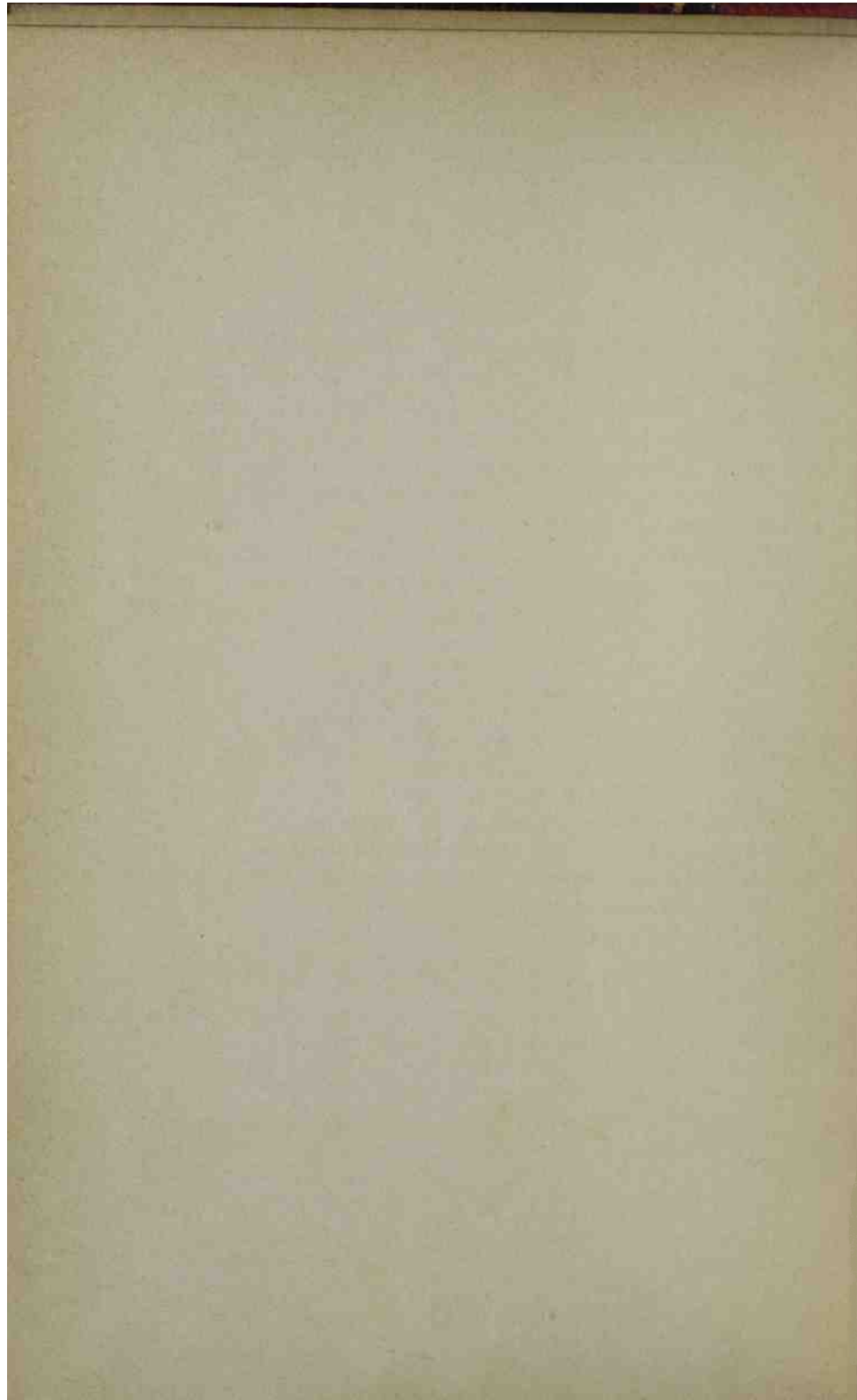
Nell'eseguire la traduzione mi son fatto scrupoloso dovere di usare sempre la maggiore diligenza che mi fosse possibile, e, al fine d'assicurarmi di aver riprodotto esattamente in ogni sua parte il pensiero dell'Autore, ho pregato il PIERSON stesso — che intende la lingua nostra come un colto italiano — di rivedere il mio lavoro; ciò che Egli ha fatto cortesemente (e gliene porgo vivissime grazie) sulle prove di stampa (v. lettera seguente).

Oltre le note qua e là richieste, ho creduto utile far seguire ad alcune monografie, come *appendici*, brevi considerazioni, notizie e dati statistici riflettenti l'Italia a proposito di istituti e di fatti dei quali l'Autore riferisce con riguardo all'Olanda.

Chiudendo, mi sento in obbligo di ringraziare la solerte Casa editrice delle molte cure prodigate a questa pubblicazione.

Torino, settembre, 1901.

E. MALÀGOLI



LETTERA DELL'AUTORE AL TRADUTTORE

L'Aja, 26 agosto 1901.

Signor Prof. E. Malagoli,

Secondo il vostro desiderio, ho letto attentamente le prove di stampa della traduzione, che ora vede la luce, e mi è caro di potervi assicurare che avete riprodotto colla massima fedeltà i miei pensieri. Il tradurre è sempre lavoro malagevole, soprattutto quando il carattere della lingua da cui si traduce differisce molto da quello della lingua in cui si scrive; ma il modo col quale voi avete compiuto l'opera vostra è, per quanto io posso giudicare, ottimo. Soltanto un profondo conoscitore degli argomenti trattati in questo scritto poteva dare un lavoro come quello che a voi è riuscito.

Lo scopo, per cui queste monografie furono scritte, risulta sufficientemente dal loro contenuto.

Nel mio Trattato diedi un'esposizione sistematica delle più importanti teorie economiche: qui, al contrario, si discutono principalmente argomenti pratici e le teorie vengono in discorso a mano a mano che è necessario.

La lettura di questo libro può, quindi, essere una preparazione a studi più profondi, può dare una certa familiarità col metodo, che dev'essere impiegato nella soluzione dei problemi economici, ed una certa cognizione delle difficoltà, che in ciò si hanno da vincere.

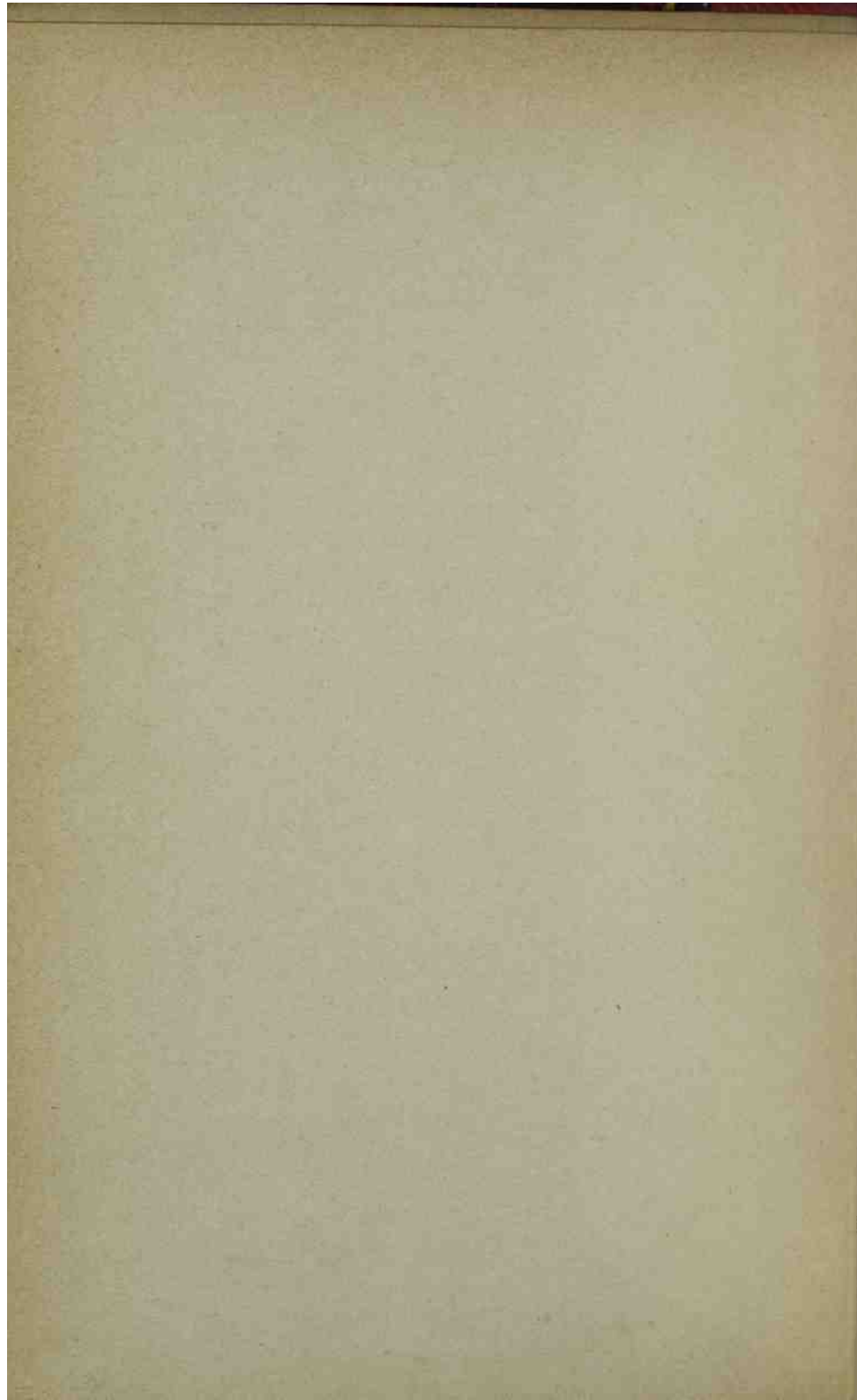
Queste difficoltà sono gravi e numerose, ed io ritengo un errore il tentare di dissimularle in uno scritto elementare di Economia politica: bisogna, è vero, mirare alla maggior possibile chiarezza e a formulare ogni pensiero nel modo più semplice; ma fin dal principio il lettore deve ricevere l'impressione che i problemi economici non sono mai semplici, che, anzi, sono molto complessi. Le questioni economiche hanno, nella massima parte, questo di speciale, che esse, all'osservazione superficiale, si presentano come poco difficili: colui che scrive per iniziare al loro studio, ha il dovere di dimostrare che ciò è pura apparenza e che la scienza economica esige dai suoi cultori seri requisiti intellettuali. Così facendo, lo scrittore contribuisce non soltanto a promuovere la rigorosa ricerca scientifica, ma anche ad evitare una legislazione economica precipitata.

Accettate, in fine, i miei sinceri ringraziamenti per le cure da voi date alla traduzione: se questa pubblicazione non risponderà al suo scopo, la colpa sarà non vostra, ma soltanto mia.

Con vera stima ed amicizia

N. G. PIERSON

IL PROTEZIONISMO



IL PROTEZIONISMO

§ 1. — La protezione per mezzo di alti dazi d'entrata.

I. Chi prende in mano uno scritto economico del diciassettesimo o della prima metà del diciottesimo secolo, può essere sicuro di trovarvi una difesa di questa proposizione, che *uno dei mezzi migliori di promuovere il benessere materiale di un paese consiste nell'applicare dazi sulla importazione dei prodotti industriali*. « Le materie prime — così suona in generale l'argomentazione — dobbiamo lasciarle entrare liberamente, e se se ne producono in paese, dobbiamo persino impedirne l'uscita; ma i prodotti stranieri bisogna respingerli, affinchè il consumatore sia obbligato ad acquistare i prodotti nazionali, e se non si respingono, bisogna allora farli diventar cari ». « *Wer sich mit den einheimischen Waaren nicht behelfen will* — scrive SECKENDORFF nel suo trattato *der Teutsche Fürstenstaat*, opera pubblicata nel 1655 e ristampata parecchie volte — *der mag seinen Beutel ziehen und die fremden Waaren desto theurer kaufen und bezahlen* » (1).

(1) Chi non vuole contentarsi dei prodotti nazionali, cacci la borsa e compri e paghi tanto più cari i prodotti stranieri. (E. M.)

Però contro la bontà di questa teoria sorsero poco a poco delle obbiezioni. Uno dei primi a contestarla fu l'Inglese NORTH, autore dei *Discourses upon trade* apparsi nel 1691. Più importante, anzi, per forma e per contenuto, eccellente, è un'opera anonima pubblicata nel 1701 sotto il titolo: *Considerations on the East India trade* (1). Il principio degli alti dazi d'entrata vi è combattuto in base ad argomenti che meritano speciale considerazione. Ma questo ottimo libro di un autore rimasto sempre ignoto trovò pochi lettori; le idee che esso sosteneva non furono divise che da pochi. Soltanto nella seconda metà del diciottesimo secolo la dottrina della libertà del commercio acquistò numerosi aderenti. La così detta scuola dei Fisiocrati, della quale QUESNAY fu il fondatore, la propugnò ardentemente. Un difensore ancora più acuto essa lo trovò l'anno 1776 in ADAMO SMITH, l'autore della famosa opera: *An inquiry into the nature and causes of the Wealth of Nations* (2). Da allora in poi, il principio degli alti dazi d'importazione ha continuamente perduto nella stima universale. Però passarono molti anni, prima che esso fosse abbandonato dai legislatori dei principali paesi, e completamente lo fu soltanto in pochi Stati: l'Inghilterra e l'Olanda sono i soli paesi in Europa, le cui tariffe d'importazione siano quasi libere da considerazioni protezioniste. In questi ultimi anni, anzi, l'antico principio riguadagnò terreno. Tanto la Francia, quanto la Germania adottarono recentemente dazi doganali elevati a favore non soltanto delle industrie manifatturiere nazionali, ma pure dell'agricoltura e dell'allevamento del bestiame (3).

(1) Considerazioni sul commercio dell'India orientale.

(2) Ricerca sulla natura e sulle cause della ricchezza delle nazioni.

(3) L'Italia si è avanzata non timidamente sulla via del protezionismo colla tariffa del 14 luglio 1887; ma non si può dire *con esattezza* che il principio della libertà degli scambi dominasse nella legislazione doganale dell'epoca anteriore al 1887. In quell'epoca il principio liberista trionfava teoricamente nei libri e nelle scuole;

Anche in Olanda sorgono voci a difesa dei dazi protettori: « è stato un errore da parte nostra — così si sostiene da taluni — l'aver messo in pratica la dottrina di ADAMO SMITH; ad ogni modo, poichè gli Stati che ci circondano applicano oggi più che mai il principio protezionista, noi dovremmo seguire quest'esempio: la libertà del commercio può essere buona, quando tutti gli Stati la praticano; ma se ciò non avviene, gli Stati che vogliono praticarla, sono messi alle strette: cambiare la corrente del tempo è cosa impossibile per un piccolo paese; resistere alla medesima è cosa dissennata ».

praticamente era, invece, contrastato e disputato nell'aula del Parlamento, nei gabinetti dei Ministri, nelle inchieste e nelle relazioni. Le gravi e svariate necessità finanziarie dei primi tempi dell'unificazione, poscia l'incalzante successione di avvenimenti ora tristi, ora lieti, costrinsero il giovane Stato ad adottare una politica finanziaria quasi esclusivamente ispirata e guidata dalla prepotente urgenza dei bisogni dell'erario: così avvenne che per ottenere proventi fiscali si inceppassero gli scambi erigendo barriere al confine della patria libera. Ma l'esperienza di pochi anni bastò per rendere evidenti gli effetti di tale politica fiscale su tutta la vita industriale e commerciale italiana: una crisi profonda si diffuse in tutte le industrie, tutte intristirono: al male nostro si aggiunse il contraccolpo di gravi avvenimenti economici e politici dell'estero. E allora sorsero in coro lamentevole le voci degli industriali reclamanti *protezione*: dall'altro lato nuovi e maggiori bisogni eransi manifestati nel fisco. Tenendo conto degli uni e degli altri si formulò la tariffa generale approvata colla legge del 30 maggio 1878, si stipularono nuovi trattati coll'Austria Ungheria (1878), colla Francia (1882), colla Svizzera e coll'Inghilterra, e si venne, poi, alla modificazione della tariffa del 1878 colla legge 6 luglio 1883. Ma la crisi agraria, che affisse l'Italia, e la depressione industriale persistente in qualche regione, si attribuirono ad insufficiente protezione doganale; e il coro protezionista ingrossò; dall'altro lato il nuovo orientamento politico e sociale all'interno ed all'estero, le nuove opere richieste, i guai e gli errori economici e politici, vecchi e recenti, le riforme invocate, rendevano necessari mezzi finanziari sempre maggiori; e allora protezionismo e fisco si diedero la mano e dalla unione loro nacquero la tariffa del 1887 e i trattati successivi. (E. M.)

È da esaminare seriamente se tali idee siano giuste. Che cosa dobbiamo pensare degli alti dazi d'entrata *in sè stessi?* che cosa dobbiamo pensarne *in rapporto con la legislazione di altri Stati?*

II. Quando un articolo, che si era soliti portare dall'estero, viene sottoposto ad un dazio elevato, la conseguenza più visibile di ciò è che nel paese, dove il dazio si applica, viene in fiore un ramo d'industria: sorgono nuove fabbriche, qualche volta in gran numero; avviene anche che si trovi vantaggioso l'impianto di tali fabbriche in una regione del paese dove fino ad oggi ci fu poco benessere; si manifesta allora in questa regione un'attività non mai veduta, i salarii aumentano, la popolazione vi affluisce; e allora ad alta voce alcuni esaltano la legislazione doganale, a cui si attribuisce tutto ciò.

Ma giustamente? Per poter rispondere alla domanda, bisogna sapere qualche cosa di più. Non è un indice infallibile di prosperità sociale l'incremento numerico di certe industrie o la prosperità di una regione abbandonata. Se in Olanda si applicasse una forte imposta allo scopo di dare, col prodotto della medesima, dei premi a tutti coloro che coltivassero la landa di Veluwe (1), ciò porterebbe, senza dubbio, una nuova vita sulla landa stessa; però, a che prezzo sarebbe ottenuta questa nuova vita! BASTIAT, il noto economista francese della prima metà del 1800, ha scritto un opuscolo il cui titolo è: *ce qu'on voit et ce qu'on ne voit pas*. Con numerosi esempi egli dimostra che nel giudicare di provvedimenti economici o di atti, che hanno conseguenze economiche, si è sempre inclinati a trascurare il fatto remoto (*ciò che non si vede*) per il fatto immediato (*ciò che si vede*): Accecati o interamente occupati da quello che immediatamente colpisce la nostra attenzione, trascuriamo di esaminare se ci siano anche altre

(1) La landa di Veluwe è un territorio quasi sterile della provincia di Gheldria. (E. M.)

cose che, sebbene più nascoste, pure meritano non minore attenzione.

Ce qu'on voit nell'applicazione di un forte dazio venne or ora indicato: è, cioè, lo sviluppo di certe industrie. Ma un attento esame che cosa ci fa vedere, che sfugge da principio all'occhio di molti?

Ci fa vedere, in primo luogo, che l'articolo protetto diventa caro, il che significa che tutti coloro, che consumano quell'articolo, subiscono una diminuzione del loro reddito, non del loro reddito *monetario*, ma del loro reddito *reale*, poichè la grandezza del nostro reddito reale dipende da due cose: dalla somma di danaro di cui in un determinato periodo di tempo noi otteniamo la disponibilità, e dalla quantità di beni e di servigi che con questa somma possiamo comprare. Supponiamo un operaio che abbia un salario di 20 lire italiane alla settimana: se tutte le cose rincarano del 25 per cento, mentre il suo salario in danaro resta lo stesso, il suo salario *reale* è diminuito: sarebbe perfettamente avvenuto lo stesso, se i prezzi delle cose, di cui egli ha bisogno, fossero restati invariati, e, al contrario, il suo salario in moneta fosse diminuito da 20 a 16 lire.

Possiamo dunque affermare, che tutto ciò che rende più care le cose, diminuisce il reddito di coloro che sogliono comprare queste cose. Un SECKENDORFF tenga pure ciò in poco conto; — “*Wer sich mit den einheimischen Waaren nicht behelfen will, der mag seinen Beutel ziehen*” — ma nella massima parte delle economie private le entrate non affluiscono tanto largamente da far essere di poca importanza il *den Beutel ziehen* (1).

L'articolo protetto, pur essendo un prodotto, può essere contemporaneamente materia prima o ausiliaria di uno o di parecchi rami d'industria, e allora ne vengono ancora altre conseguenze. Si potrebbe, per esempio, prelevare un

(1) Cacciar la borsa.

forte diritto sull'importazione dei filati di cotone. Il numero delle filande aumenterebbe, ma le tessitorie cadrebbero in deplorabile stato; e se si tentasse di rimediare al male col sottoporre ad un alto diritto doganale anche i tessuti di cotone, allora si urterebbero gli interessi degli stampatori delle cotonine. Ovvero, per dare un altro esempio, si potrebbe imporre un forte dazio sull'importazione delle macchine e dei bastimenti di ferro: certamente ciò ravviverebbe le nostre industrie ferriere, ma le macchine e i bastimenti non possono diventare cari senza che l'industria nel suo insieme e la navigazione a vapore ne vengano a soffrire.

Da quest'ultima osservazione risulta che gli alti dazi d'entrata, se non sono applicati con moltissima circospezione, hanno bensì per conseguenza la floridezza di determinate industrie, ma, pure, sempre a spese di altre industrie. Si crea qualche cosa di nuovo, ma questo nuovo sorge sulle rovine del vecchio, dell'esistente. Ciò dimostra, però, unicamente che un legislatore, il quale entri nel campo della *protezione*, deve prima procacciarsi competenza in materia, e, soprattutto, non agire ciecamente. Ma possiamo dire molto di più. Possiamo dimostrare, che la floridezza di alcune industrie, quando è ottenuta mediante alti dazi protettivi, è sempre accompagnata dal deperimento o dalla ruina di altre industrie. Il nuovo non può qui mai altrimenti sorgere che sulle rovine del vecchio.

Si capisce subito che quest'affermazione ha una portata molto lontana. Se essa è giusta, l'obiezione che gli alti dazi sulle importazioni rincarano i prodotti, acquista nuovo significato. A compensare questo danno, non sta, dunque, il vantaggio dello sviluppo dell'industria nazionale; l'industria nazionale non è aumentata *nel suo complesso*: i capitali e gli operai sono unicamente spostati da un'industria ad un'altra.

III. Per persuadersi di ciò bisogna conoscere la relazione esistente fra l'esportazione e l'importazione d'un

paese. Effettivamente nella conoscenza di ciò sta la chiave del giudizio sul sistema protettore, almeno di quella specie di protezione di cui noi ora parliamo.

La relazione è molto stretta. Prescindendo da alcuni casi che fra breve saranno esaminati, le importazioni e le esportazioni debbono, nel loro valore in moneta, prese nel loro insieme, equivaleersi. Se un paese manda annualmente all'estero per 200 milioni di lire italiane di merci, esso deve pure annualmente ricevere dall'estero per 200 milioni di lire, e viceversa. Le merci si pagano con altre merci: *les produits s'échangent contre les produits*, secondo la concisa ed efficace espressione di G. B. SAY. Non è necessario che ciò avvenga precisamente in modo che le importazioni e le esportazioni si pareggino perfettamente fra loro per ciascun paese col quale si commercia, ma il conto deve pareggiarsi rispetto all'estero nel suo complesso.

Questa affermazione sarà forse difficilmente ammessa. Tutti vedono che i commercianti che importano merci, sono spesso affatto tutt'altre persone dai commercianti che esportano merci; e anche quando l'esportazione e l'importazione si fanno dalla medesima persona, a quale commerciante preme di portare in esatta equivalenza il valore complessivo delle sue esportazioni con quello delle sue importazioni? Si saldano i propri debiti e crediti per mezzo di cambiali. Non è forse una pura combinazione, un puro caso, se il credito dell'estero verso di noi è esattamente uguale al suo debito? Ed io affermo che ciò è una necessità!

Ma l'affermazione è giusta.

Appena le importazioni superano le esportazioni, o queste superano quelle, sorge l'interesse di diminuire le prime, di aumentare le seconde, e così esse tornano automaticamente in equilibrio.

Supponiamo che un paese, in un dato anno, importi per 200 milioni di lire italiane ed esporti pure per 200 milioni di lire: I commercianti, che, colle loro compre, hanno fatto

debiti all'estero, potranno ora estinguerli molto comodamente, poichè fra i loro compaesani ci devono essere di quelli che sono creditori dell'estero precisamente di quanto essi compratori sono debitori. Il pagamento avverrà a borse chiuse, cioè, in linguaggio commerciale, la domanda e l'offerta di cambiali in quel paese saranno perfettamente tra loro uguali. Per le importazioni si fanno *rimesse*, per le esportazioni si fanno *tratte*; quindi, deve essere tanto *rimesso* quanto fu *tratto*.

Ma se un paese importa per 200 milioni di lire italiane, ed esporta soltanto per 120 milioni, la domanda di rimesse eccede di 80 milioni l'offerta delle medesime: il pareggio non si può più fare a borse chiuse: dovrà andare all'estero un ammontare di 80 milioni di lire in metallo monetato o in paste metalliche. La quantità del medio metallico di scambio diminuirà di tale importo.

Se ciò avviene soltanto per un anno ed il credito è ben regolato, la diminuzione non dà luogo ad inconvenienti: mediante emissione di biglietti le banche possono facilmente colmare una deficienza temporanea nella circolazione monetaria. Ma ciò non può farsi alla lunga. La scorta monetaria non è, nella massima parte degli Stati, così abbondante che si possa per anni consecutivi fare a meno di una parte considerevole della medesima. In Olanda, per esempio, v'erano, secondo calcoli fatti al 1° gennaio 1896, circa 139 milioni di fiorini in argento e 47 milioni di fiorini in oro. Se l'Olanda fosse costretta a mandare ogni anno all'estero 40 milioni di fiorini, dopo quattro o cinque anni non si troverebbe più in Olanda un pezzo monetato. Come si evita ciò? In qual modo è impedito che, in causa del pagamento delle importazioni eccedenti, la quantità del medio circolante scenda al disotto della richiesta altezza? Ciò è impedito dal fatto che il medio circolante diventando scarso, diventa, in pari tempo, caro.

Una cosa è cara quando con questa si può ottenere molto di altre cose. Carezza del medio circolante, quindi,

significa che ognuno può con una determinata quantità di moneta comprare più di prima; in altre parole, che i prezzi delle cose sono ribassati. Il livello generale dei prezzi delle cose in un paese indica quale è in quel paese il valore di scambio della moneta.

Se il prezzo del caffè è di lire italiane 2.50 al chilogramma, con cinque lire si possono comprare due chilogrammi di caffè. Se il frumento vale 20 lire l'ettolitro, con cinque lire si possono comprare 250 litri di frumento. Quanto più elevati sono i prezzi, tanto più bassa è la potenza d'acquisto della moneta; inversamente, quanto più bassi sono i prezzi, tanto maggior valore di scambio ha la moneta. La scarsrezza del medio circolante porta, dunque, necessariamente seco il ribasso dei prezzi.

Domandiamoci, ora, quale influenza il ribasso dei prezzi delle cose debba avere sulle importazioni e sulle esportazioni.

Quanto più basso è in un paese il prezzo di un articolo estero, tanto più piccolo diventa, a prezzi invariati all'estero, l'utile che si può conseguire importando quell'articolo; e quanto più basso è il prezzo di un prodotto nazionale, tanto maggiore, a prezzi invariati di questo prodotto all'estero, sarà il profitto derivante dalla sua esportazione. Il ribasso dei prezzi agisce, dunque, in due direzioni: modera le importazioni, eccita le esportazioni.

La somma di danaro, che in un dato momento deve essere mandata all'estero, e la somma, che di là deve essere ricevuta, si sogliono chiamare le due parti della *bilancia dei pagamenti*: se si deve mandare di più di quanto si deve ricevere, la bilancia è detta *sfavorevole*; sfavorevole, non per il benessere generale — poichè un'esportazione di moneta può essere molto utile — ma sfavorevole per la quantità del medio circolante esistente nel paese. Se, al contrario, c'è più da ricevere che da mandare, allora la bilancia è detta *favorevole*; favorevole, non dal punto di vista dell'interesse generale — poichè la scorta

di medio circolante può essere di molto troppo grande — ma per la circolazione monetaria. Il ragionamento sopra riferito si riduce in poche parole a questo: la bilancia dei pagamenti di un paese, in cui non si produce oro nè argento e il bisogno di moneta non aumenta continuamente, deve essere complessivamente in equilibrio. Essa non può essere molto a lungo sfavorevole, poichè l'esodo della moneta rende scarso il medio circolante, e la scarsezza del medio circolante fa ribassare i prezzi; tanto meno può essere per molto tempo di seguito continuamente favorevole, poichè l'afflusso di moneta cagiona sovrabbondanza di medio circolante, e questa fa salire i prezzi.

Se ciò si accetta come dimostrato — e nessun teorema economico è meno capace di fondata obbiezione — allora diventa chiaro che gli alti dazi sulle importazioni non possono essere il mezzo per dare impulso all'industria nazionale. Se la bilancia dei pagamenti è in condizione normale, cioè in equilibrio, se, per esempio, contro un'importazione annua del valore di 200 milioni di lire italiane sta un'esportazione annua di uguale ammontare, e, poscia, mediante alti dazi viene resa impossibile l'importazione di certe merci per un valore di 40 milioni di lire, allora contro un'esportazione di 200 milioni starà soltanto un'importazione di 160 milioni. Persistendo questa condizione, la scorta monetaria ogni anno aumenterebbe di 40 milioni; ma una tale condizione non può essere duratura. Infatti, se la scorta monetaria aumenta, tutti i prezzi salgono; ciò diventa un ostacolo all'esportazione di certi prodotti, che si era soliti mandare all'estero, e uno stimolo all'importazione di articoli, che prima si producevano in paese. Probabilmente, in fine, accadrà questo: i 200 milioni dell'esportazione scenderanno a 180 milioni, e i 160 milioni dell'importazione saliranno al medesimo ammontare. La bilancia dei pagamenti è, così, di nuovo, in equilibrio, sebbene con altre cifre. Però, che cosa ha ora guadagnato l'industria nazionale? Certi beni, per un valore di 20 mi-

lioni, che prima venivano importati, ora vengono prodotti dal lavoro nazionale: di contro, l'esportazione è diminuita di 20 milioni, e per un eguale ammontare vengono ora importati beni che prima produceva l'industria nazionale.

Su questo lato del problema, che ci occupa, bisogna fissare bene l'attenzione. Alla forza vivificatrice dei dazi doganali uno non crede più appena si è convenientemente illuminato intorno alla relazione fra importazione ed esportazione. Risulta allora evidentissimamente che, senza dubbio, determinati rami d'industria possono con quel mezzo venire in maggiore prosperità, ma tale prosperità è sempre ottenuta a spese di altre industrie. Il nuovo, come già dicemmo, sorge qui sempre sulle rovine del vecchio, dell'esistente. Precisamente quanti sono gli operai che trovano collocamento, perchè si crea o si sviluppa una specie d'industria, che prima non esisteva o aveva poca importanza, precisamente altrettanti operai diventano disoccupati.

Di quali articoli diminuirà l'esportazione, quando l'importazione di altri è ostacolata, non può sempre essere indicato. In alcuni casi ciò è molto evidente. Se, per esempio, l'Olanda proibisse, per aiutare le sue filande, l'importazione dei filati, sarebbero rovinate molte fabbriche di tessuti, e, per conseguenza, non sarebbe possibile alcuna esportazione di tessuti. Se chiudesse i suoi porti ai grani, molti pascoli sarebbero trasformati in campi e verrebbe meno, in gran parte, l'esportazione di bovini, pecore e latticini; l'alto prezzo dei grani sarebbe pure dannoso alle distillerie ed alle fabbriche di lievito di birra e di amido. Se si rendesse difficile l'importazione della ferramenta, diventerebbero più care le macchine a vapore, e ciò avrebbe una sfavorevole influenza sulla esportazione degli articoli industriali in genere. Ma la struttura della società non è tanto semplice che sia sempre possibile indicare quasi col dito i prodotti la cui esportazione verrebbe resa difficile da alti dazi d'entrata. E certo, però, che ad una diminuzione dell'ammontare totale delle importazioni deve se-

guire un'eguale diminuzione dell'ammontare totale delle esportazioni, perchè il danaro non può aumentare indefinitamente: se esso diventa sovrabbondante, perde di valore, cioè, in altre parole, aumentano i prezzi.

Quando si è abituati a seguire con una certa esattezza i movimenti che avvengono nel mercato monetario, nulla più ci colpisce della rapidità con cui la circolazione si libera da ogni esuberante quantità del medio. C'è una costanza meravigliosa d'altezza, anno per anno, nella cifra del fabbisogno monetario. Si calcola che in Olanda la somma dei biglietti in circolazione e delle specie monetate fuori della Banca fosse la seguente:

al 1° gennaio	1881	forini	307,179,000
" " "	1885	"	299,132,000
" " "	1890	"	310,738,900
" " "	1895	"	300,036,000

Certamente il fabbisogno monetario aumenta in determinate epoche, come in altre sempre diminuisce; ma anche qui si nota una certa regolarità, che soltanto viene rotta in circostanze molto speciali. Non si erra considerando la quantità di moneta circolante in un paese come un ammontare che in un dato momento non è suscettibile di forte aumento. Possono avvenire cambiamenti nel rapporto fra gli elementi della circolazione; la carta, per esempio, può cacciare il metallo o può il metallo cacciare la carta, ma finchè la popolazione non cresce o speciali cause — come in Olanda, 20 o 30 anni fa, l'aumento delle ferrovie e la diffusione delle banche — non fanno accrescere notevolmente il movimento commerciale, è impossibile mettere in circolazione considerevoli quantità di moneta se non con contemporanea diminuzione della circolazione di altra moneta. Come non si può aggiungere acqua in un recipiente già pieno fino all'orlo, così non si può aggiungere moneta in una massa monetaria già sufficiente, almeno finchè sul mercato generale il valore del danaro non è ribassato.

Non c'è qui nulla che possa un sol momento meravigliarci, nulla di misterioso. Notevole soltanto, data la forte variabilità di molti bisogni di cassa, è la modificazione relativamente piccola, da un anno all'altro, della cifra della moneta in circolazione. Ma la moneta esuberante viene prontamente espulsa: nulla è più naturale; a questa espulsione concorrono parecchie circostanze tanto attivamente che essa deve avvenire con rapidità. Il denaro in cassa non rende: il commerciante la cui cassa si è riempita oltre il bisogno, compra merci o effetti, o presta il suo danaro ad un altro che compera merci o effetti, o lo porta ad una banca, che fa ciò in vece sua: quel danaro servirà, in ultima analisi, a comprare qualche cosa, qualunque essa sia e chiunque ne sia il compratore. Ma gli acquisti di determinati prodotti e di effetti non possono aver luogo per quantità considerevoli, senza che i prezzi rispettivi aumentino in qualche modo; allora viene l'importazione dall'estero, per la quantità importata deve avvenire il pagamento, e così scompare la moneta esuberante. Ai nostri giorni di molti contratti e piccoli guadagni, non è affatto necessario che le differenze fra i prezzi nazionali e quelli esteri crescano molto fortemente, perchè ne venga eccitamento ad operazioni commerciali.

Per acquistare una giusta percezione della relazione fra esportazione e importazione, bisogna pensare anche al rialzo dei noli, che necessariamente seguirebbe nel caso che le importazioni diminuissero e le esportazioni continuassero a restare alla medesima altezza. Se i piroscafi o i treni ferroviari nei loro viaggi per l'Olanda non potessero trasportare merce alcuna o soltanto in poca quantità, i prezzi di trasporto delle merci, che l'Olanda esporta, sarebbero allora molto più alti degli attuali. Nel viaggio di andata e ritorno si deve complessivamente guadagnare una determinata somma: ciò che manca in una parte del viaggio, deve essere compensato dall'altra. Un paese che soltanto esportasse — se ciò fosse possibile — avrebbe da pagare

noli molto alti e, perciò, guadagnerebbe poco sulle sue esportazioni.

IV. *Les produits s'échangent contre les produits.* Se non ci fosse moneta, nessuno dubiterebbe della verità di questa proposizione. Con che cosa si pagherebbero i prodotti esteri se non con prodotti propri, se mancasse ogni altro mezzo di pagamento? Lo scopo della dimostrazione sopra data è questo: far risultare evidente che il danaro non porta in ciò alcuna modificazione. C'è bensì un altro mezzo di pagamento oltre i prodotti, ma il commercio non può fare a meno di questi ultimi. L'estero ci può, bensì, mandare, in cambio dei nostri prodotti, altre cose che non siano prodotti dell'industria — oro o argento — ma, però, nessun paese è disposto a lasciar crescere molto fortemente la sua provvista di tali cose: la moneta esuberante viene, nel modo più rapido, cambiata in prodotti. Così resta vera la proposizione del Say. Ogni commerciante che spedisce prodotti all'estero, li vende, è vero, contro moneta; ogni commerciante che acquista prodotti dall'estero, promette di pagarli con moneta. Ma, se noi consideriamo il movimento commerciale nel suo insieme, scorgiamo evidentemente che nulla di ciò avviene. Sì, l'esportatore di prodotti riceve moneta, ma da un suo connazionale, al quale ha ceduto il suo credito. Sì, l'importatore di prodotti paga con moneta, ma non allo stesso straniero, da cui ha comprato, bensì ad un terzo residente nel paese dov'egli abita e che ha accettato a proprio rischio il credito. Qualche volta trascorrono mesi interi — ciò dimostra la statistica — in cui nessun chilogramma di moneta d'oro o d'argento passa i nostri confini; e così avviene quasi dappertutto. I prodotti vengono, in conclusione, pagati con prodotti. Importazione ed esportazione debbono considerarsi come le due parti di un'unica operazione; che il più delle volte persone diverse compiano distintamente le due parti, non fa nulla: per il paese nel suo insieme l'operazione è una sola. I commercianti non sono che gli organi mediante i

quali il paese, considerato come unità, compie i propri scambi. †

Con che scopo li compie? Quale è lo scopo dello scambio internazionale e quali conseguenze porta esso? A queste domande verrà ora facile la risposta.

Mediante lo scambio internazionale si risparmia nel costo di produzione, è aumentata la produttività della terra, del capitale, del lavoro, un popolo è messo nella condizione di ottenere, coll'impiego degli stessi mezzi e coll'uso delle stesse forze, maggior quantità e migliore qualità di prodotti. Se ben si considera, è questo lo scopo di ogni scambio. Perchè produce il calzolaio scarpe e non le cose di cui ha bisogno per sè e per la sua famiglia? Perchè, generalmente parlando, ognuno si dedica ad un determinato ramo di attività e si procaccia ordinariamente collo scambio tutto ciò di cui ha bisogno? La ragione è che in questo modo si ottengono più beni che in altro modo. Chi desidera di possedere un dato oggetto può, in altre parole, raggiungere il suo scopo per due vie: egli può fabbricarselo da sè, come il falegname, che si fa una tavola per suo uso personale; ma può, anche, fabbricare qualche altra cosa diversa e scambiarla contro la cosa desiderata. La prima si potrebbe chiamare produzione *diretta*. Produzione diretta è quella dell'agricoltore quando egli si produce col proprio lavoro direttamente i mezzi di alimentazione. La seconda si può chiamare produzione *indiretta*. Il calzolaio, che si procura il pane col danaro che ha ricavato dalla vendita delle scarpe, produce indirettamente quel pane; vale a dire, egli stesso non produce il pane, ma produce qualche cosa per mezzo della quale ottiene il pane.

Lo scambio internazionale è produzione indiretta di cose di cui si ha bisogno. Giava ha bisogno di prodotti industriali: essa produce zucchero e caffè, ed ottiene con ciò prodotti industriali. L'Olanda ha bisogno di ferramenta: essa produce burro e formaggio, e compera con ciò le

ferramenta. Ciò che un paese si procaccia, costituisce la sua importazione; ciò che dà, costituisce la sua esportazione. L'esportazione è il mezzo, l'importazione lo scopo. Parecchi articoli potrebbero essere benissimo prodotti *direttamente*, eppure si procacciano *indirettamente*. Se quest'ultimo modo è preferito, ciò è perchè così facendo si ottiene di più. Giava, producendo zucchero e caffè e comprando in cambio prodotti esteri, si provvede di manifatture più largamente che producendo essa stessa tali manifatture.

Così si spiega molto bene che lo scambio internazionale aumenti a misura che diminuiscono le *spese* di trasporto e la *durata* del medesimo. Se un articolo all'estero si può ottenere a molto buon mercato e se anche si può, con un costo relativamente piccolo, produrre qualche cosa che all'estero sia molto ricercato, cosicchè siano soddisfatte due delle più importanti condizioni in cui la produzione indiretta è vantaggiosa, non ne segue che debba essere applicato il sistema della produzione indiretta. Affinchè questo operi favorevolmente, dev'essere adempiuta una terza condizione: le spese di trasporto non debbono essere grandi tanto che i vantaggi dello scambio ne vengano assorbiti. Supponiamo che con un lavoro di TRE giorni si possa produrre una certa cosa, e che con DUE giornate di lavoro si possa produrre qualche altra cosa in cambio della quale si possa in altro luogo ottenere la prima: se il costo del doppio trasporto importa meno di una giornata di lavoro, lo scambio, cioè, la produzione indiretta, è vantaggioso; se esso importa una giornata, allora la produzione diretta è vantaggiosa quanto l'indiretta; ma se supera la giornata di lavoro, allora è da preferirsi la produzione diretta della cosa di cui si ha bisogno. Supponiamo che effettivamente tale sia, in una data contingenza, lo stato delle cose: prescindendo dalle spese di trasporto, sarebbe più vantaggiosa la via indiretta, ma queste spese sono tanto forti, che è meglio, in conclu-

sione, produrre direttamente l'oggetto di cui si ha bisogno: allora si costruisce una ferrovia o si apre un canale, cosicchè le spese di trasporto considerevolmente diminuiscono; scompaie, in conseguenza di ciò, l'ostacolo che prima si opponeva allo scambio: alla produzione diretta di certe cose, si sostituisce la produzione indiretta.

Ma che cosa avverrà, se nello stesso momento lo Stato — per proteggere l'industria nazionale — sottopone gli articoli necessari ad alti dazi d'entrata? Se questi dazi sono tanto elevati da ridurre a niente tutto il vantaggio della diminuzione delle spese di trasporto, allora lo scambio rimane impossibile come lo era prima: il che significa che manca interamente l'aumento di entrate che lo scambio avrebbe prodotto.

Da ciò si vede che cosa siano i dazi alti d'entrata. Essi ostacolano il commercio internazionale, operano allo stesso modo di un aumento delle spese di trasporto. Invece di colpire fortemente le importazioni, lo Stato potrebbe raddoppiare le tariffe ferroviarie, ovvero distruggere alcuni chilometri di rotaie, cosicchè il trasporto su questa parte di strada dovesse farsi con carri, o guastare ad arte i porti, in modo che i bastimenti non potessero giungere alla riva che con molta difficoltà. Le conseguenze sarebbero interamente le stesse. Nè porta, in generale, alcuna differenza che lo Stato colpisca le importazioni o le esportazioni. Quando si vuol scambiare un prodotto nazionale contro un prodotto estero, non fa alcuna differenza la circostanza che si debbano pagare dazi per ciò che si dà o sopra ciò che si riceve: quello che importa è l'altezza dei dazi: che questi colpiscano le esportazioni o le importazioni non ha alcun significato. Se si volesse incoraggiare in Olanda la coltura del frumento e della segala, si potrebbe ugualmente bene assoggettare i nostri bovini ed i nostri latticini ad un forte dazio di esportazione, come assoggettare i grani esteri ad un forte dazio d'importazione. In entrambi i casi si farebbe sorgere per i nostri conta-

dini l'interesse di trasformare i pascoli in campi; ma in entrambi i casi diminuirebbero i nostri redditi.

I dazi alti inceppano il commercio internazionale, e tutto ciò che inceppa questo commercio, impedisce ad un paese di trar profitto tanto dai vantaggi naturali che il medesimo possiede nella produzione di certi beni, quanto da quei vantaggi che i suoi vicini posseggono nella produzione di altri beni. Non tutte le cose si possono produrre dappertutto, non tutte le cose producibili dappertutto possono dappertutto essere prodotte *a costo eguale*. Un paese ha un clima dolce, un altro l'ha freddo; l'uno ha un suolo fertile, ma senza miniere, l'altro ha ricche miniere, ma pochi campi fertili; l'uno ha sovrabbondanza di capitali per mezzo dei quali intraprende con strumenti costosi lavori di durata molto lunga, l'altro è scarsamente provveduto di capitali, però ha operai eccellenti per gusto e per abilità. Se ogni popolo dovesse procacciarsi mediante la produzione diretta tutto ciò di cui ha bisogno, quanto sfavorevoli sarebbero, nella maggior parte dei casi, le circostanze in cui si produrrebbe, quanto insufficienti sarebbero i mezzi con cui noi lavoreremmo! Grazie al commercio internazionale, si può trarre profitto da reciproci vantaggi naturali o acquisiti. Ma gli alti dazi sulle importazioni diminuiscono gli utili che ne vengono ad entrambe le parti.

V. Questa dimostrazione conduce a concludere che il sistema degli alti dazi sulle importazioni, ben lungi dal promuovere la ricchezza generale, piuttosto le è di danno. Però con ciò non è affatto detto che tali dazi siano *sotto ogni aspetto* condannabili. La cassa dello Stato dev'essere riempita, ed uno dei mezzi è quello di tassare certi beni al momento della loro importazione dall'estero. Il tabacco, lo zucchero, l'alcool, le seterie, sono articoli soggetti nella maggior parte de' paesi a forti dazi doganali, e dalle considerazioni qui esposte non si può inferire che ciò sia da giudicarsi un errore.

Bisogna distinguere fra dazi applicati a scopo *fiscale* e dazi applicati a scopo *protettore*. I dazi che si applicano a scopo fiscale, vengono scelti in modo che procaccino danaro al fisco: si applicano ad articoli il cui consumo si presume che non diminuirà molto anche se vengono colpiti fortemente. Il legislatore non prevede nè vuole un arresto od una diminuzione considerevole dell'importazione, poichè, se ciò avvenisse, egli non raggiungerebbe il suo scopo. I dazi *protettori*, invece, servono ad impedire l'entrata di prodotti stranieri: si applicano, non perchè vengano pagati, ma perchè, anzi, sia poco facile che vengano pagati: il loro scopo è soltanto di far diventar cari gli articoli che colpiscono, affinchè resti modo ai produttori nazionali di produrli con guadagno: se, ad onta di ciò, tali articoli vengono importati dall'estero, allora i dazi hanno la conseguenza non di far fiorire un ramo d'industria, ma di far affluire molto danaro all'erario, e, così, essi non corrispondono alla destinazione loro data. I dazi fiscali hanno questo di comune coi diritti protettori, che essi ostacolano lo scambio internazionale; ma per i dazi fiscali ciò è deplorevole conseguenza, per i dazi protettori, invece, è scopo.

VI. Fin qui abbiamo parlato dei dazi alti sulle importazioni in generale senza fare distinzione fra le merci che essi possono colpire. Vogliamo ora più particolarmente rivolgere la nostra attenzione ai dazi protettori sui grani: Il movimento protezionista del nostro tempo è specialmente rivolto a questo articolo, ed a ciò hanno dato causa importanti avvenimenti. Vedremo che questi avvenimenti sono da considerarsi come molto lieti; ma non universalmente essi vengono considerati come tali, e per ovviare alle asserite loro dannose conseguenze, si cerca salute nel protezionismo. Gli avvenimenti, ai quali alludiamo, sono, innanzi tutto, la crescente produzione di grano nell'America del Nord, nella Russia, nell'India inglese ed in altri paesi. Gli Stati Uniti d'America esportarono negli anni 1869-73 soltanto da 16 a 17 milioni di ettolitri di frumento e farina di

frumento, nel 1890-94 ne esportarono da 48 a 49 milioni di ettolitri. La Russia esportò negli anni 1851-55 ettolitri 6,671,000 di frumento e 2,137,000 ettolitri di segala; nel 1890-94 esportò 32,480,000 ettolitri di frumento e 10,220,000 ettolitri di segala. L'esportazione del frumento dall'India inglese, che vent'anni prima era quasi nulla, salì nel 1889-94 a circa 11 milioni di ettolitri all'anno. L'esportazione del frumento dall'Argentina, ancora molto debole nel 1884, superò quella dell'India inglese nel 1893 di quasi 2 milioni di ettolitri. Si può dire che il forte aumento della produzione granifera di alcuni paesi appartiene ai fatti più notevoli della nostra epoca. Dacchè il mondo è mondo, non si è mai osservato nulla di simile. E la causa principale non è da cercare lontano: essa sta nella diffusione delle ferrovie; questa ha reso possibile sia in America, sia in Russia, sia nell'India inglese, sia nell'Argentina, la coltivazione di terre che prima non poteva tornar conto di coltivare.

Un secondo avvenimento, conseguenza del primo ricordato, fu il ribasso del prezzo dei grani. Negli anni dal 1867 fino al 1877 un ettolitro di frumento sul mercato di Londra aveva *in media* un valore corrispondente a lire italiane 23.85; invece nel 1894 il prezzo medio fu di 10 lire: ribasso da 100 a 41. Questa forte diminuzione di prezzi ha destato preoccupazione in molti. Che cosa resterà, si domandava, dell'agricoltura dell'Europa occidentale e centrale, se siamo INNONDATI dal grano americano, russo e indiano? Cedendo ad un sentimento di paura e partendo dal preconconcetto che l'innondazione di prodotti stranieri sia da considerarsi come un danno, la Germania, in occasione d'una revisione generale delle tariffe — 24 maggio 1885 — ha considerevolmente elevato i dazi sui grani: per la segala e il frumento essi furono portati da 1 marco a 3 marchi, per l'avena da 1 marco a marchi 1 $\frac{1}{2}$, il quintale. La Francia aveva poco prima già fatto lo stesso sottoponendo, colla legge del 28 marzo 1885, il frumento

ad un dazio d'importazione di 3 franchi il quintale; due anni più tardi questo dazio fu di nuovo aumentato: da 3 franchi salì a 5. La Germania non tardò molto ad imitare l'esempio: con una legge del 21 dicembre 1887 essa elevò il dazio doganale da 3 a 5 marchi il quintale per il frumento e la segala, e da 1 marco a 4 marchi per l'avena (1). Quando nel 1891 i prezzi dei grani salirono considerevolmente, furono ridotti i dazi sia in Francia che in Germania: in Germania a marchi 3.50 per il frumento e la segala, a marchi 2.80 per l'avena. Ma in Francia si passò presto ad un'imposizione ancora più forte della precedente: la tariffa del 1894 colpì il frumento con 7 franchi al quintale (2).

L'effetto di tali dazi sui prezzi è, non di rado, messo in dubbio, ma ingiustamente. Se paragoniamo, per esempio, i prezzi della segala in Germania con quelli nei Paesi Bassi, troveremo una differenza aggirantesi intorno a marchi $3\frac{1}{2}$ ogni 100 chilogrammi (3) o fiorini 43.50 per ogni 2100 chilogrammi. Nel periodo 1892-95 il prezzo della segala a Berlino, espresso in fiorini olandesi, fu per ogni 2100 chilogrammi il seguente:

Anno 1892	fiorini 218
„ 1893	„ 166
„ 1894	„ 146
„ 1895	„ 149 (4).

(1) Sui mercati italiani negli anni dal 1877 al 1887 il prezzo medio del frumento di 1^a qualità scese da lire 35.17 a lire 22.80 il quintale (*Annuario Statistico Italiano*, 1897. p. 139) — ribasso da 100 a 64.82, e il Governo, colla legge-catenaccio del 21 aprile 1887, elevò il dazio doganale da lire 1.40 a lire 3, e poi, poco dopo, a lire 5 il quintale (R. Decreto 16 febbraio 1888). (*E. M.*)

(2) Nel 1894 il prezzo medio del frumento di 1^a qualità sui mercati italiani fu di lire 19.67 il quintale, e il dazio d'entrata fu elevato prima (1894) a lire 7, e poi (1895) a lire 7.50 il quintale, ridotto, *solo temporaneamente* per i primi mesi del 1898, a lire 5 (R. Decreto 23 gennaio 1898). (*E. M.*)

(3) Lire italiane 4.45 circa ogni 100 chilogrammi. (*E. M.*)

(4) *Jahrbucher für Nat. Oekonomie und Statistik*, vol. 66, p. 135

Nello stesso tempo i prezzi in Olanda per la segala del l'Azof sul posto erano:

Nell'anno 1892	florini 165
" 1893	" 131
" 1894	" 103
" 1895	" 103 (1).

Importanti sono anche le seguenti cifre tolte da una relazione commerciale di Rotterdam sull'anno 1889:

Media di gennaio e luglio.	Prezzo della segala in moneta olandese ogni 2100 chilogrammi.	Dazio d'importazione ogni 2100 chilogr.
1874-79 Berlino	flor. 185	Amsterdam flor. 185 flor. —.—
1880-84 " "	197	" " 186 " 12.60
1885-87 " "	168	" " 134 " 37.80
1888-89 " "	178	" " 117 " 63.— (2)

Dopo l'aumento di tariffe del 28 marzo 1887 in Francia, la differenza fra il prezzo del frumento a Londra ed a Parigi diventò precisamente uguale al nuovo dazio. Cento chilogrammi di frumento costavano il 2 luglio 1887 a Londra fr. 19.30, a Parigi fr. 24.75 (3).

(1) Per comodità del lettore italiano riduco in lire nostre e al quintale i prezzi riportati nelle due tavole del testo, che, per maggior evidenza, fondo in una sola:

Anno	Prezzo della segala ogni 100 chilogrammi
1892	a Berlino lire 21.80 in Olanda 16.50
1893	" " 16.60 " 13.10
1894	" " 14.60 " 10.30
1895	" " 14.90 " 10.30

(E. M.)

(2) Riduco anche questa tavola in lire italiane e al quintale:

Media di gennaio e luglio	Prezzo della segala in lire italiane	Dazio in Germania
1874-79 Berlino	lire 18.50	Amsterdam 18.50 lire —.—
1880-84 " "	19.70	" 18.60 " 1.26
1885-87 " "	16.80	" 13.40 " 3.78
1888-89 " "	17.80	" 11.70 " 6.30

(E. M.)

(3) *Bulletin de Statistique*, 1887, II, pag. 68.

Si potrebbe domandare se, di contro a questo danno per i consumatori, non stiano notevoli vantaggi, goduti da altri, e se questi vantaggi non siano maggiori dei danni.

Ma per quale classe della società può l'alto prezzo dei grani essere sorgente di vantaggi in un paese che non esporta grani?

Esso non lo è per i fittaiuoli. Ciò può sembrare strano; però, se si pensa che l'alto prezzo dei grani in ogni tempo è accompagnato da alti fitti, non desterà più meraviglia questa affermazione. Per gli affittuari è perfettamente indifferente che i prezzi dei prodotti agricoli, nel loro insieme, siano alti o bassi, perchè alla lunga i fitti, che essi debbono pagare, si regolano secondo questi prezzi. Transitoriamente possono i fitti non seguire il corso dei prezzi; definitivamente, lo si comprende, entrambi si muovono nella stessa direzione. Per il coltivatore, che lavora su un terreno preso in fitto, importa soltanto che i prezzi non scendano prima che sia terminato il suo contratto d'affitto. Ma ingiustamente si sosterebbe, che un livello medio alto o basso del prezzo dei prodotti agricoli sia vantaggioso o dannoso ai fittaiuoli.

Il prezzo alto è ancor meno vantaggioso per i contadini salariati, poichè è dimostrato che il contadino non guadagna di più quando i prezzi sono generalmente alti che quando i prezzi sono generalmente bassi. È bensì possibile (quantunque finora in Olanda nulla di ciò si sia osservato) che per il ribasso dei prezzi dei grani la coltivazione di certe terre divenga svantaggiosa. In Inghilterra nel 1874 c'erano 3,830,000 acri coltivati a frumento, nel 1894 soltanto 1,980,000; ad orzo c'erano nel 1874 2,507,000 acri, nel 1894 2,263,193; a piselli e fave nel 1874 881,000 acri, nel 1894 490,000. Il numero dei contadini lavoratori è, in conseguenza di ciò, così diminuito:

	1871	1891
Inghilterra e Galles	996,642	798,912
Scozia.	165,096	120,770

E anche i salari sono, in certo grado, ribassati. Se prendiamo come indice del salario del 1860 il numero 100, otteniamo in complesso:

per l'anno	1870	107
"	" 1877	132
"	" 1880	122
"	" 1886	111
"	" 1891	118 (1).

Ma per giudicare dell'effetto economico di una causa bisogna guardare non ai salari in moneta, bensì ai salari reali, cioè all'entrata in *beni di consumo* che ottengono gli operai. Ora, la diminuzione di prezzo degli articoli, che si consumano in grande quantità dagli operai, è stata tanto notevole che, nonostante il ribasso dei salari in moneta sopra menzionato, la condizione dei contadini salariati è migliorata.

Ciò si spiega facilmente. Non può essere fortuito che negli anni di prezzo decrescente del grano, i redditi derivanti dal commercio e dall'industria, soggetti alla *Income and Property tax*, nel Regno Unito siano aumentati nel modo seguente:

Anni 1875-80	L. 222,000,000 all'anno
" 1892-93	" 304,000,000 "

Il basso prezzo dei grani dà un potente stimolo a tutte le industrie, eccettuata l'agricoltura, per il considerevole risparmio nelle spese d'alimentazione, che esso cagiona. Secondo un'inchiesta istituita dalla Commissione centrale di statistica olandese (2), il consumo annuo per l'alimentazione umana è in Olanda di hl. 2.44 di frumento e di segala a testa (hl. 1.29 di frumento e hl. 1.15 di segala): già per

(1) Secondo i calcoli di A. L. BOWLEY, *Journal of the Royal Statistical Society*, 1895, pag. 252.

(2) *Bijdragen*, pag. 8 e 10.

una popolazione piccola, come è quella dell'Olanda, un ribasso di un solo fiorino all'ettolitro nel prezzo del frumento e della segala dà un risparmio di poco meno di 12 milioni di fiorini all'anno (1). La somma risparmiata verrà o investita o accumulata. Nel primo caso sorgerà una domanda di cose d'ogni specie; ma anche nel secondo caso si verificherà tale domanda, poichè l'accumulazione, la formazione di capitale, conduce alla fondazione o allo sviluppo di imprese industriali. Se, in causa del ribasso del prezzo dei grani, il bisogno di operai diventa minore nell'industria agricola, esso può diventare di tanto maggiore in altri rami d'industria; e ciò deve influire favorevolmente sul salario reale.

Ma tutto ciò non può condurci alla conclusione che l'alto prezzo dei grani non porti vantaggio a nessuna classe della società, giacchè dei proprietari dei terreni non abbiamo ancora parlato. Per loro l'alto prezzo dei grani è sorgente di benessere.

Non per tutti, però. Molti piccoli proprietari lavorano non per il mercato, ma per il loro proprio consumo: ciò che essi producono, non lo vendono, ma lo consumano per soddisfare i bisogni loro e delle loro famiglie. Per costoro non ha alcuna importanza, è perfettamente indifferente l'altezza del prezzo dei grani. Essi sentono vantaggio sol-

(1) Pari a lire italiane 25,200,000. — In Italia la quota annua del consumo di cereali può ritenersi, in base ai calcoli del Raseri, non inferiore a 200 chilogrammi all'anno per ogni individuo — 110 Kg. di frumento e 90 di cereali inferiori — con un massimo di circa 250 Kg. per il Veneto (frumento *circa* 50, cereali inferiori 200) e un minimo di 80 Kg. per la Sardegna (frumento 62, cereali inferiori 18). — È il Veneto che mangia più polenta; viene seconda la Lombardia, terza l'Emilia, hanno il penultimo posto le Puglie (16 Kg.), l'ultimo la Sicilia (2 chilogrammi soltanto), che tiene, invece, il primo posto nel consumo del pane (168 Kg.), seguita, poi, dalla Basilicata e dalle Puglie (152 kg.), e, per ultimo, dal Veneto. (E. M.)

tanto quando il raccolto è abbondante; e se sono allevatori di bestiame o ingrassano suini, e hanno bisogno di comprare altro grano, allora risentono vantaggio dal prezzo basso, non dal prezzo alto.

Diversa è la cosa per i grandi proprietari che o danno in fitto o fanno lavorare per proprio conto le loro terre. Indubbiamente il loro reddito aumenterà a misura che più caro diventa il grano: se, invece, vengono grosse importazioni dall'America, dalla Russia, dall'India inglese, il loro reddito vien diminuito.

Però, di contro alla perdita per queste persone, il cui numero è sempre piccolo in rapporto alla cifra complessiva della popolazione, c'è un guadagno per tutti gli altri. Il ribasso del prezzo dei grani produce maggiore uguaglianza nella distribuzione del reddito sociale: esso ha per conseguenza che il reddito di alcuni diventa minore, ma quello della grandissima maggioranza aumenta; e ciò non è una sventura, ma una benedizione. Si deve non deplorare, ma salutare con gioia ogni avvenimento che faccia salire il livello del benessere generale, anche se ciò è accompagnato da diminuzione del benessere di alcuni, essendo, in questo caso, la perdita degli uni considerevolmente minore del guadagno degli altri, nei paesi, principalmente, che sono abituati a provvedere ai loro bisogni di grano in parte mediante l'importazione. In un paese che consumi, p. es., annualmente 10 milioni di ettolitri di grano e ne ottenga la metà, cioè 5 milioni di ettolitri, mediante la produzione propria, se il prezzo diminuisce di 2 unità all'ettolitro, i produttori non potranno mai perdere più di 2 unità su 5 milioni di ettolitri, cioè 10 milioni all'anno; i consumatori, al contrario, guadagnano precisamente il doppio: 20 milioni.

La popolazione della terra aumenta continuamente. In Europa ci sono ora non meno di 360 milioni di abitanti (più del doppio di quelli che c'erano al principio di questo secolo); si può ammettere che fra 20 anni questa cifra

sarà aumentata di 50 o 60 milioni. Invece, l'estensione delle terre disponibili per la coltivazione e per l'allevamento del bestiame è limitata; mediante opere di difesa con dighe e mediante dissodamenti, essa può alquanto aumentare, ma l'aumento non può essere considerevole, a meno che il prezzo dei grani non diventi molto alto. Da ciò segue che tutti i mezzi di sussistenza dovrebbero diventare sempre più cari e che tutti i proprietari fondiari dovrebbero diventare sempre più ricchi, se non si provvedesse coll'importazione al crescente bisogno. Non lamentiamoci, dunque, che quest'importazione oggi avvenga in quantità abbondante. Le perdite, che il ribasso del prezzo dei grani cagiona a molti, non possono impedirci di annoverarlo fra i più lieti avvenimenti che la futura storia del secolo XIX avrà da ricordare.

VII. Finora abbiamo parlato dell'effetto che in generale produce il dazio sui cereali: che l'applicazione di tale dazio in Olanda sia, in particolare, da sconsigliarsi, può essere dimostrato per altra via.

I dazi d'entrata hanno importanza fiscale soltanto per gli articoli che un paese si procaccia *in grande quantità* dall'estero. A questi articoli non appartengono in Olanda nè i prodotti dell'allevamento del bestiame, nè i legumi, nè il lino, nè le barbabietole. Certamente di questo e di quell'articolo se ne importa, ma ciò è pochissimo, rispetto all'esportazione. L'importazione delle patate, per esempio, è stata nel 1894 di hl. 437,000, ma l'esportazione è stata di hl. 681,000 oltre circa 32,000,000 di chilogrammi di farina di patate (deduzione fatta dell'importazione). L'esportazione dei legumi superò nel 1894 l'importazione di questo articolo di 70,000,000 di chilogrammi. Ora la statistica (1) c'insegna che la superficie coltivata in Olanda nel 1893 risultava di 2,274,522 ettari.

(1) *Jaarcijfers uitgegeven door de centrale Commissie voor de Statistiek*, 1894, pag. 101.

Di questi erano:

ettari	855,141	terreni a coltura	(1)
"	1,136,540	pascoli e prati	
"	33,253	orti e giardini	
"	21,163	frutteti e vivai	
"	228,425	boschi.	

I prodotti agricoli che verrebbero colpiti da dazi d'entrata, si ottengono soltanto da 855,141 ettari di terreno, e di questi nel 1893 erano coltivati a

patate	.	ettari	151,970
lino	.	"	13,529
barbabietole	"		28,379

Totale ettari 193,878.

Questi 193,878 ettari bisogna sottrarli da 855,141 per sapere su quale estensione di terreno si ottengano i prodotti che potrebbero essere colpiti all'entrata. E ancora di più dev'essere sottratto. Il nostro orzo, per esempio, va per la maggior parte all'estero; non si può consumare quest'articolo nelle nostre fabbriche di birra. Di semi viene molto importato; ma i semi sono la materia prima degli oleifici, e l'Olanda annualmente esporta 18 milioni di chilogrammi d'olio di semi in più di quelli che importa. Perciò, tenendo conto di queste e di alcune altre circostanze, l'estensione, di cui parlavamo, si riduce a meno di 500,000 ettari.

Ma non tutti i proprietari di questi 500,000 ettari troverebbero un guadagno nei dazi d'importazione sui prodotti agricoli. Una grandissima parte di essi è composta di quelli, di cui abbiamo fatto menzione, che non risentono alcuna conseguenza dall'alto prezzo dei grani, perchè essi stessi consumano i loro prodotti o li impiegano

(1) Nel 1833 ettari 756,949; nel 1886 ettari 860,953; nel 1892 ettari 854,723.

nell'alimentazione del bestiame, oppure li vendono anche, ma soltanto per procacciarsi il danaro necessario all'acquisto del pane. Nel 1895, fra i coltivatori di terreni di più di 1 ettaro, c'erano 96,324 proprietari e 71,099 affittuari, dei quali 44,888 erano proprietari e 32,879 affittuari di un'estensione di terreno fra 1 e 5 ettari; 21,018 erano proprietari e 13,181 affittuari di non più di 5 a 10 ettari. I piccoli coltivatori sono, dunque, molto numerosi in Olanda ed i più fra questi apparterranno certamente al numero di coloro il cui vantaggio o non sarebbe o sarebbe appena favorito dal dazio sui cereali.

Si pensi, inoltre, a certi rami d'industria. Degli oleifici si è già parlato; ma anche i grandi mulini, i fabbricanti di amido, di lievito, i distillatori, sarebbero gravati, se si applicasse un dazio sui grani. Bisognerebbe, è vero, tener indenni tutti i fabbricanti, all'esportazione dei loro prodotti, del dazio pagato o dell'aumento di prezzo cagionato dal dazio; ma come impedire che ciò si faccia o in misura insufficiente o in misura eccessiva?

La nostra conclusione è, che il dazio sui grani in Olanda andrebbe a profitto soltanto di pochi, e i vantaggi, che ne deriverebbero sarebbero molto piccoli rispetto ai danni (1).

VIII. Ora esamineremo con quali argomenti venga combattuta la dottrina della libertà del commercio, e tenteremo di mostrare i difetti di tali argomenti.

Abbiamo veduto, che uno dei più perentori argomenti contro il principio della protezione mediante alti dazi d'entrata, si fonda sullo stretto nesso fra l'importazione e l'esportazione. La prima, vedemmo, non può diminuire, senza che anche la seconda diventi minore: voi non potete far sorgere nessun ramo d'industria mediante ostacoli all'importazione, senza che voi cagioniate la decadenza di un altro o di parecchi altri rami d'industria.

(1) Sull'effetto del dazio sul grano in Italia, vedi l'Appendice A, in fondo a questa monografia. (E. M.)

Contro questa affermazione si sono tentate delle obbiezioni. No, si è detto, non è esatto che il valore delle importazioni coincida necessariamente col valore delle esportazioni. La statistica insegna evidentemente l'opposto. Nell'Inghilterra, per esempio, le importazioni superano di molto le esportazioni e di un ammontare sempre crescente. La differenza negli anni 1865-74 fu di 68 milioni di sterline all'anno, negli anni 1875-79 salì a 116 milioni, negli anni 1892-95 a 131 milioni. Contro questi fatti come si sostiene la proposizione ora riferita? Essa non è d'accordo coll'esperienza.

Bisogna concedere che le importazioni possono di molto superare le esportazioni, anche durevolmente. Ed il contrario è pure possibile: le esportazioni possono essere maggiori. Ma se indaghiamo da quali cause ciò sia prodotto, scorgeremo che i difensori dei dazi protettori malamente operano fondandosi su ciò. Quello che essi ci fanno considerare non confuta, ma conferma la teoria sopra esposta.

Le relazioni commerciali che un paese mantiene coll'estero non consistono esclusivamente nel comprare e nel vendere prodotti. Vi sono paesi che hanno tale sovrabbondanza di capitale ed anche formano ogni anno tanto capitale nuovo, che l'interesse non solo vi è, in generale, molto basso, ma ha perfino una continua tendenza a ribassare. Tali paesi comprano annualmente una grande quantità di valori esteri e mandano anche annualmente all'estero considerevoli somme per investimenti in ogni specie d'intraprese. Ma sotto quale forma mandano all'estero il loro capitale?

La quantità di moneta circolante non può patire una forte diminuzione; se, però, tale diminuzione avvenisse, i prezzi ribasserebbero, il che frenerebbe l'importazione e stimolerebbe l'esportazione. Lo spostamento del capitale avviene, quindi, sotto la forma di merci. Un paese, che deve annualmente aumentare la quantità dei suoi titoli esteri e che prende forte parte ad imprese estere, dovrà avere, in causa di ciò, l'esportazione maggiore dell'importazione.

Ma i titoli comperati producono interesse; dalle imprese straniere si ottengono profitti: un paese che si trova nella condizione ora descritta, avrà, quindi, annualmente un credito verso l'estero, e la somma crescerà continuamente. Anche per altri motivi esso può divenire grande. Il capitale esuberante verrà forse in parte investito in bastimenti, i quali saranno adoperati pel trasporto dei prodotti stranieri: un'altra parte si troverà in mano di banchieri, i quali la impiegheranno in operazioni di credito con commercianti esteri: in conseguenza di ciò, ogni anno ci sarà da incassare una certa somma per noli, interessi e provvigioni.

Che per tutto ciò non entrerà moneta in paese, s'intende di per sè; la massa monetaria circolante non tollera un forte aumento come non tollera una forte diminuzione. Se, tuttavia, questa diminuzione si verifica, allora i prezzi salgono; il che stimola l'importazione, frena l'esportazione. Non entra, quindi, moneta, entrano merci. Un paese, che ogni anno diventa creditore dell'estero di considerevoli somme per noli, interessi e provvigioni, dovrà, in causa di ciò, avere un'importazione molto maggiore dell'esportazione.

Si vede che ci sono qui due correnti, e precisamente in diversa direzione. Gli acquisti di titoli esteri e gli investimenti in imprese straniere danno, di per sè stessi, origine ad un'eccedenza dell'esportazione. Ma gli interessi, che questi acquisti e questi investimenti procacciano, rendono maggiore l'importazione. Quale sia per essere, in definitiva, preponderante, se, in conclusione, l'importazione supererà l'esportazione o questa quella, dipende dalla corrente che è più forte. Da principio, quando molto si investe all'estero, ma entrano in paese ancora relativamente pochi interessi, profitti e rimborsi, l'esportazione sarà prevalente. Ma più tardi, precisamente per i numerosi investimenti che si succedono annualmente, la somma degli interessi e dei profitti aumenterà considerevolmente; allora, nonostante il fatto, che sempre va ancora capitale all'estero,

sarà preponderante l'ammontare delle importazioni. In questo stato si trova, secondo le cifre ora riportate, l'Inghilterra. E fuor di dubbio che questo paese investe ancora sempre una gran parte dei suoi risparmi in titoli ed imprese straniere; ma i redditi che esso ricava dai suoi precedenti investimenti, aggiunti alla somma di cui diventa ogni anno creditore per noli e provvigioni, sono così grandi che in conclusione le sue importazioni superano le esportazioni di ben oltre 190 milioni di sterline.

Se non c'inganniamo, tutto ciò va a confermare quello che sopra fu detto intorno alla piccola importanza della moneta nello scambio internazionale. Questo scambio, così osservavamo, quasi non sarebbe diverso da quello che è, se non ci fosse la moneta: *les produits s'échangent contre les produits*. E ciò risultato falso? La sola cosa che ora è venuta in luce e che deve essere aggiunta alle nostre precedenti osservazioni, è questa, che l'importazione di un paese è composta di due parti: di merci che il paese riceve in cambio di altre merci, e di merci che esso riceve come interesse per valori esteri e in pagamento di servizi prestatati all'estero. Rispetto alle esportazioni, possiamo fare una distinzione della stessa specie. Ma ciò non conduce alla conclusione, che si possano diminuire le importazioni con alti dazi senza in pari tempo far diminuire le esportazioni per un uguale ammontare. Se l'importazione è di 300 milioni e l'esportazione di 200 milioni, e scenda poi l'importazione a 250 milioni, allora deve l'esportazione scendere a 150 milioni. Se ciò non avvenisse, dovrebbero entrare ogni anno 50 milioni in moneta, la qual cosa, se la moneta circolante è già sufficiente, cagionerebbe rialzo di tutti i prezzi.

Se la moneta circolante è sufficiente! — Ci siamo avvicinati ad un punto che dev'essere brevemente toccato. Vi sono paesi che sotto l'influenza della civiltà europea si sviluppano rapidamente: la popolazione aumenta fortemente ed ancor più fortemente il commercio. A tali paesi

è necessaria ogni anno nuova moneta per provvedere al sempre crescente bisogno di medio circolante. L'India inglese offre di ciò un notevole esempio: la sua bilancia dei pagamenti è sempre, come si dice, favorevole; sempre nell'India inglese le esportazioni superano le importazioni. Bisogna, dunque, immaginarsi che l'India inglese mandi ogni anno in Europa certe quantità di frumento, semi di lino, thè, lana, cotone ed altri prodotti, per procurarsi medio circolante. Il continuo afflusso di moneta non produce nell'India inglese alcun rialzo, ma soltanto impedisce il ribasso dei prezzi: esso non rende esuberante il medio circolante, ma soltanto impedisce che diventi scarso.

Anche il contrario si trova. Ci sono paesi in cui la moneta ha la tendenza a diventare continuamente esuberante, cosicchè è necessaria una continua esportazione d'oro e d'argento per impedire un continuo aumento del livello generale dei prezzi. Vogliamo parlare dei paesi che producono oro e argento, quali gli Stati Uniti dell'America del Nord, l'Africa del Sud, l'Australia. Tali paesi hanno, per natura, la bilancia dei pagamenti sempre, come si dice, sfavorevole: le importazioni vi superano, per lo più, le esportazioni. Allorquando in Australia, circa nel 1851, in conseguenza della scoperta delle miniere d'oro, si manifestò tale tendenza, molti ne furono preoccupati. Ed in realtà avvenivano in quel paese cose straordinarie: i salari in moneta erano tanto saliti che la produzione di certe cose non era più conveniente; si vedevano venire dall'estero dei prodotti che prima si producevano direttamente col lavoro locale; parecchi rami d'industria soccombevano; solamente l'estrazione dell'oro si esercitava in condizioni di grande floridezza. Ciò significava che l'Australia aveva, d'un tratto, dato una grande espansione al sistema della *produzione indiretta delle cose necessarie*: essa era venuta a scoprire che possedeva un articolo d'esportazione di molto facile produzione, l'oro, e, quindi, diventava vantaggioso per l'Australia comprare, all'estero, con questo

articolo universalmente desiderato, molte cose che essa stessa prima produceva. Da coloro, che vedevano con preoccupazione questo cambiamento, si fecero pressioni presso il Governo, affinchè rialzasse i dazi sulle importazioni: l'industria nazionale (che non aveva fatto altro che scegliere un oggetto più lucroso) sarebbe stata, altrimenti, secondo essi asserivano, distrutta. A questi desiderii è stata, in conclusione, data soddisfazione: in parecchie colonie australiane il principio protezionista trionfò. Però è evidente che colà i dazi sulle importazioni hanno lo stesso effetto di un ostacolo alla ricerca dell'oro; poichè il vantaggio di questa consiste nella possibilità in cui è messa l'Australia di produrre *indirettamente* certe cose in quantità maggiore di quella che produceva prima *direttamente*, rendendo artificialmente più cari i prodotti, si diminuisce questo vantaggio.

Confutata così la prima obbiezione contro l'esattezza degli argomenti in base ai quali si sostiene la dottrina della libertà del commercio, possiamo ora passare ad una seconda. Essa mira a distruggere una delle principali accuse contro gli alti dazi sulle importazioni, l'accusa che tali dazi aumentano il prezzo delle cose che colpiscono e, così, danneggiano i consumatori. È vero, dicono molti, i dazi elevati fanno diventar più care le cose; ma non dimenticate, che essi fanno aumentare il reddito in moneta di quasi tutti i membri della società: fanno diventar più care le cose, ma mettono anche largamente in grado quasi ogni individuo di pagare alti prezzi: come consumatore l'individuo è danneggiato, ma come produttore guadagna il doppio.

Si cerca di dimostrare questa strana dottrina con un ragionamento che fu già messo avanti or son circa duecento anni in Francia. Alludiamo a BOISGUILLEBERT, contemporaneo di Luigi XIV, uomo di straordinaria perspicacia, sebbene sia caduto in errore in argomenti importanti: sulla moneta, sull'influenza del prezzo relativamente alla produzione, in modo speciale sulle imposte egli ha detto

cose vere e profonde (1). Il suo più grande errore è stato quello di vedere nel pane a buon mercato non una benedizione, ma una calamità; a questo errore egli è arrivato nel seguente modo.

BOISGUILLEBERT ci mette innanzi un proprietario fondiario, che è in grado di frequentare il teatro, perchè il prezzo del grano è alto, e quindi sono alti anche i fitti dei fondi. Ma, poi, grano e fitti ribassano: allora il nostro proprietario deve vivere in economia, e, quindi, non va più a teatro, il che riesce a danno degli impresari teatrali, degli artisti e di tutti coloro presso i quali questi erano soliti spendere danaro. Si vede, dunque, qui, secondo BOISGUILLEBERT, quale effetto produce l'alto prezzo dei grani: esso genera vita in tutti i rami dell'industria. Quando al proprietario va bene, c'è dappertutto consumo, benessere; quando gli va male, la miseria si diffonde dovunque. E siccome i proprietari si arricchiscono in conseguenza dell'alto prezzo del grano, è ufficio del legislatore di rendere caro il pane.

Ma BOISGUILLEBERT non ha prestato alcuna attenzione al rovescio della luccicante medaglia, che egli ci fece vedere. Un padre di famiglia, non proprietario fondiario, è solito frequentare il teatro, perchè il pane è a buon mercato, e può, quindi, permettersi qualche lusso: se il pane diventa caro, deve sospendere le sue visite al teatro.

Come può uno spostamento di redditi far nascere maggior consumo? Uno si arricchisce a spese di un altro: come può ciò generare vita in tutti i rami dell'industria? All'argomentazione di BOISGUILLEBERT manca qualche cosa. Egli avrebbe dovuto dimostrare che l'alto prezzo del grano porta più reddito ai proprietari che non ne tolga ai consumatori. Ma ciò non potè fare, perchè non è vero.

(1) L'opera di HORN, *L'economie politique avant les physiocrates*, Paris, 1867, è principalmente una monografia — e degna di esser letta — su BOISGUILLEBERT.

L'errore di BOISGUILLEBERT viene ribadito da altri scrittori. Come da lui si sostiene che bisogna render caro il pane per ottenere la floridezza delle industrie, così da altri si sostiene che bisogna render cari i prodotti delle industrie per promuovere lo sviluppo dell'agricoltura. È stato anche sostenuto che il benessere generale si favorisce coll'assegnare alti stipendi a certe persone: così queste persone vengono messe in grado di fare grandi spese! A base di tutto ciò sta il giusto concetto che il benessere di una maggioranza si estende a beneficio dell'altra parte, che una numerosa classe della società non può venire in ricchezza senza che questa ricchezza si rifletta, in qualche modo, sul complesso della società. Ma, perchè ciò avvenga, la ricchezza dev'essere ottenuta in conseguenza o di aumento di lavoro, o di migliore risultato della produzione, non a spese altrui. È gran fortuna per un negoziante se i suoi clienti diventano ricchi, ma non, però, se diventano ricchi con danaro tolto a lui. In quest'ultimo caso le spese, che essi fanno presso di lui, saranno bensì una specie di risarcimento per quello che dovette perdere, ma questo non può mai essere più di un risarcimento parziale; e se un gruppo de' suoi clienti si arricchisce a spese di un altro gruppo, egli non guadagna nulla, quantunque nemmeno perda: alcuni allora compreranno da lui di più, altri di meno.

Per combattere la dottrina della libertà del commercio, si usa anche un terzo argomento. È vero, dicono molti, che gli alti dazi sono dannosi, *al momento della loro introduzione*, ma bisogna badare al loro effetto permanente, durevole: essi possono essere un mezzo per sviluppare il patrimonio produttivo del paese, risvegliare energie assopite, far sorgere nel campo dell'economia sociale una varietà desiderabile. L'economista FEDERICO LIST, il cui *System der nationalen Oekonomie* è apparso nel 1841, ha, più di alcun altro, rivolto l'attenzione a questa parte della questione e — bisogna riconoscerlo — con ingegno non comune.

Il suo libro è una continua critica della scuola di ADAMO SMITH. Egli le rimprovera di essere troppo cosmopolita, non abbastanza nazionale, di avere bensì di mira la felicità del genere umano, ma troppo poco quella di un determinato paese, e, inoltre, di avere un solo criterio per giudicare di quello che torna utile al benessere: tutto ciò che non dà immediatamente ricchezza essa lo condanna. LIST rimprovera pure a questa scuola di disconoscere l'azione civilizzatrice dell'industria: su ciò principalmente insiste. Dove non ci sono industrie, non c'è alcun stimolo alle invenzioni, il genio non è in onore; un popolo principalmente agricolo è un popolo in ritardo nel cammino della civiltà; se l'Inghilterra potesse fornire i suoi tessuti con un ribasso del quaranta per cento sui prezzi d'oggi, e la tessitoria tedesca fosse, perciò, rovinata, sarebbe « *als feile ein Glied von dem Körper der deutschen Nation. Wer aber möchte über den Verlust eines Armes sich damit trösten, er habe doch seine Hemden um vierzig prozent wohlfeiler eingekauft!* » (1)

Queste considerazioni sono molto seducenti, perchè contengono un nocciolo di verità. Affinchè un popolo possa raggiungere il più alto grado di benessere, debbono essere eccitate e sviluppate non alcune, ma tutte le sue forze produttive, e non soltanto le materiali, ma anche le intellettuali. L'aver dimostrato ciò con ricchezza di argomenti è merito di FEDERICO LIST, merito che mai sarà abbastanza altamente apprezzato; e anche se null'altro LIST avesse insegnato, sarebbe per ciò solo degno di grande onore. Però, a questa dottrina LIST ne collega una seconda: uno dei mezzi migliori per eccitare e sviluppare le forze produttive è la protezione temporanea. E qui egli è in errore. Uno

(1) « ...come se cadesse un membro dal corpo della nazione tedesca. Ma chi vorrebbe consolarsi della perdita di un braccio pensando che, però, ha comprato le camicie con un ribasso del 40 per cento! » (E. M.)

dei migliori mezzi per eccitare e sviluppare le forze produttive è non la protezione mediante dazi d'entrata, ma la libera concorrenza. Dai dazi le forze vengono non eccitate, ma intorpidite.

L'esperienza ha dimostrato ciò parecchie volte. Un'industria protetta da dazi è, per lo più, indietro, perchè al progresso non c'è stimolo più salutare della concorrenza estera. Un imprenditore, che non abbia da temere questa concorrenza, non introdurrà i nuovissimi perfezionamenti nella stessa misura di un altro che deve temerla; la forza dell'abitudine (la *routine*) — grande forza — prenderà, piuttosto, il sopravvento in lui; c'è grande probabilità che egli seguiti ad esercitare la sua industria come l'esercitava vent'anni, trent'anni prima, quantunque l'estero abbia forse fatto nella medesima industria grandi progressi. Questa considerazione vale principalmente contro i dazi alti di entrata in un paese piccolo. In un paese come l'America del Nord, con 70 milioni di abitanti, la concorrenza interna è già tanto grande, che, come stimolo ad attività, la concorrenza estera è quasi superflua; ma in un paese come l'Olanda gli alti dazi d'entrata eserciterebbero una sinistra azione sullo spirito d'intrapresa. C'è stato un tempo in cui la navigazione olandese godeva una speciale protezione mediante i noli smisuratamente alti che le venivano pagati per il trasporto dei prodotti governativi da Giava; ma in quali condizioni fu ridotta la nostra marina mercantile? Allorquando la protezione venne a mancare, essa era, sotto molti aspetti, inferiore alla straniera.

Ma c'è dell'altro ancora da notare. Si sottopongono certi prodotti esteri ad alti dazi, e si ha la lusinga che l'industria si svilupperà a spese dell'agricoltura: quanta certezza c'è che questa speranza diventerà realtà? E, bensì, molto possibile che l'industria protetta si sviluppi a spese non dell'agricoltura, ma dell'industria già esistente!

Nessun popolo, per quanto sia poco industriale, è completamente privo d'industrie. Ci sono alcuni rami d'in-

dustria, che nemmeno un popolo per eccellenza agricolo mai trascura. È forse inconcepibile che l'espansione, che l'industria raggiungerà in alcuni punti in causa degli alti dazi, vada accoppiata ad una contrazione in altri punti? Non dovranno i nuovi imprenditori di preferenza cercare le loro forze di lavoro negli artigiani? È verosimile che essi si rivolgano prima ai contadini? La diminuzione dell'importazione di certi articoli non ha bisogno d'andare per necessità accoppiata ad una diminuzione nell'esportazione dei prodotti agricoli; anche mediante un aumento nell'importazione di altri articoli può la bilancia restare in equilibrio. E se ciò avviene, quale eccitamento e quale sviluppo ne viene alle forze produttive?

IX. Ci sono molti che riconoscono tutto ciò, eppure non approvano incondizionatamente il principio della libertà del commercio. Essi sostengono il così detto *fair trade*. I *fair-traders* non sono protezionisti sistematici. Essi sarebbero ardenti liberisti, se il principio della libertà fosse universalmente applicato; ma poichè ora non è così — e soltanto per questa ragione — essi sono protezionisti.

Il capo stipite dei *fair-traders* è stato il celebre italiano PIETRO VERRI, la cui opera *Meditazioni sull'economia politica*, apparsa nel 1771, contiene i seguenti pensieri sui dazi d'entrata. VERRI sostiene che un accordo fra tutti i paesi per l'abolizione dei dazi d'entrata sarebbe molto benefico. « I popoli si avvicinerebbero maggiormente gli uni agli altri, l'industria dovunque si svolgerebbe e procaccerebbe redditi più abbondanti... Se si potesse effettuare tale accordo, nessuno oserebbe combattere una misura tanto saggia e tanto filantropica. La conseguenza sarebbe che il numero dei nostri simili aumenterebbe e per ciascheduno le comodità della vita sarebbero moltiplicate. » Ma, aggiunge egli, « fino a tanto che altri Stati colpiscono con dazi e si sforzano di respingere dai loro confini i nostri prodotti, ci troviamo in obbligo di

rendere più care le materie prime che loro forniamo e di sottoporre a dazi i prodotti stranieri. »

VERRI non dà alcuna dimostrazione di questa affermazione: egli pensa che la verità della medesima parli da sè. Ma non è affatto così. Se l'estero colpisce i nostri prodotti fortemente, noi non mitigiamo il male, ma, al contrario, lo aumentiamo colpendo da parte nostra i prodotti stranieri.

Finchè ciò non si comprende, vuol dire che non si è compreso in che cosa consiste il danno della protezione. Questo consiste nell'ostacolo che essa mette agli scambi, consiste nell'impedire ad un paese di applicare il principio della *produzione indiretta*: invece di produrre l'articolo *A* e con questo comprare all'estero l'articolo *B*, quel paese deve produrre esso stesso l'articolo *B*, e, per conseguenza, accontentarsi di una minore quantità del medesimo. E l'impedimento può avvenire in due modi. Il nostro articolo può essere sottoposto all'estero ad un alto dazio: allora, soltanto quei fabbricanti, che lavorano in condizioni specialmente favorevoli, manderanno articoli all'estero; e per la maggioranza ciò sarà impossibile. Ma l'articolo estero *B*, di cui abbiamo bisogno, può anche essere sottoposto ad un alto dazio nel nostro proprio paese: questo è un secondo ostacolo allo scambio, un nuovo ostacolo alla *produzione indiretta*. Diventa minore il primo ostacolo, perchè se ne aggiunge un secondo? Un paese è solito scambiare grano contro cotonerie: l'estero colpisce il grano, e così rende lo scambio meno lucroso per quel paese. Avverrà un cambiamento se quel popolo, da parte sua, colpisce fortemente le cotonerie? Il dazio estero sul grano è un danno per i proprietari: diminuisce il male facendo in modo che i proprietari non solo seguitino a ricevere un prezzo basso per il loro grano, ma debbano anche d'ora in avanti pagare un prezzo alto per le cotonerie?

Se si ammette che la libertà del commercio sarebbe benefica se venisse da tutti applicata, allora è pure ammesso

che essa è utile per Stati singoli anche se il loro esempio non sia seguito da nessuno. Gli argomenti contro la protezione in un dato paese non perdono nulla della loro forza, quando i popoli, coi quali il paese è in relazione, ricorrono ad alti dazi d'entrata, anzi diventano più forti. Quanto più l'estero, da parte sua, ostacola il commercio internazionale — cioè diminuisce il nostro reddito ed il suo — tanto più dobbiamo astenerci da provvedimenti che abbiano la stessa portata. Questo ragionamento, come si vede, è fondato su una verità diffusamente dimostrata in questo capitolo: importazione ed esportazione sono due parti di una medesima operazione, sebbene siano spesso compiute da persone distinte. Ed ogni considerazione intorno al commercio ed a ciò, che al medesimo si connette, è vana fino a che questa verità non sia riconosciuta ed accettata come un assioma.

Quando si è persuasi di ciò, si vede in pari tempo l'inesattezza di un'altra considerazione, che di frequente è messa avanti. Ci sono paesi che danno premi di esportazione per prodotti destinati al nostro mercato: anche fra i partigiani della libertà del commercio si trovano persone che considerano giustificabile il sottomettere tali prodotti ad un dazio d'entrata corrispondente all'ammontare del premio. Essi considerano ciò come una misura non soltanto lecita, ma grandemente necessaria per il benessere generale.

All'interesse di determinati imprenditori può giovare una tale misura, ma il benessere generale non può mai guadagnarvi. I premi esteri di esportazione per articoli di consumo olandese sono regali degli Stati esteri all'Olanda, e i regali non si respingono, si accettano. Una delle due: o i premi aumenteranno le esportazioni per l'Olanda, o essi soltanto le cambieranno: nel primo caso l'esportazione aumenterà di un eguale ammontare in valore; nel secondo, certi articoli che noi prima producevamo, saranno acquistati altrove, ed anche certi altri articoli che prima compravamo altrove, saranno prodotti con la-

voro nostro; il reddito nazionale in nessun caso diminuirà, piuttosto aumenterà, perchè, grazie ai premi, che l'estero concede, scambieremo a condizioni più favorevoli.

§ 2. — Altre specie di protezione.

Dopo questa ampia trattazione di una delle specie più usate di protezione, è superfluo parlare di tutte le altre specie, e può ritenersi sufficiente un breve cenno ed una breve critica delle principali. Considereremo successivamente la protezione dell'industria per mezzo dei premi, la protezione della marina mercantile, la protezione del commercio d'oltre mare in generale e del coloniale in specie, la protezione della pesca.

I. *La protezione dell'industria per mezzo dei premi* esiste ancora in diversi paesi d'Europa; però ai nostri giorni i premi si danno meno apertamente: si preferisce un'altra forma, la forma della *restituzione del dazio d'entrata*; ma la cosa è regolata in modo che al momento dell'esportazione viene *restituito più* di quanto fu pagato al momento dell'importazione, cosicchè il fabbricante dell'articolo esportato gode effettivamente un premio, ma *coperto*.

In questo modo sono state protette presso di noi per molti anni le raffinerie di zucchero. Un fabbricante che comperava all'estero 100 chilogrammi di zucchero greggio, pagava all'entrata il dazio, ma aveva diritto alla completa restituzione di questo, se mandava all'estero *tutto* lo zucchero raffinato ottenuto da quei 100 chilogrammi. Non avendo il dazio lo scopo di rendere costoso il lavoro del fabbricante, non doveva nemmeno avere ciò come conseguenza: il suo scopo era soltanto di tassare lo zucchero destinato al consumo interno; ma se, supposto il dazio di 20 fiorini ogni 100 chilogrammi di zucchero greggio,

il raffinatore avesse ricevuto in restituzione *per ogni 100 chilogrammi* di zucchero raffinato, che esportava, *precisamente 20 fiorini*, egli avrebbe effettivamente ricevuto troppo poco, perchè 100 chilogrammi di zucchero greggio non danno 100 chilogrammi di raffinato: dato, per esempio, un rendimento solo del 90 per cento, egli avrebbe ricevuto 18 fiorini e ne avrebbe, così, perduto 2 ogni 100 chilogrammi. Per ovviare a ciò si è ammesso un rapporto fra lo zucchero greggio e il raffinato; ma questo rapporto fu, per lo più, esageratamente favorevole al fabbricante. Una legge olandese del 1832 lo fissò a $\frac{12.6}{22}$,

cioè al 57 %, essendo il dazio allora di fiorini 12.60 ogni 100 chilogrammi e la restituzione ammontando a non meno di 22 fiorini ogni 100 chilogrammi di raffinato. Il 57 % venne nel 1833 portato a 61. Sotto l'azione di questo regime si arrivò nel 1840 al punto che il prodotto doganale dello zucchero, detratte le *restituzioni*, scese a fiorini 43,519 (1). Perciò si stabilirono posteriormente rendimenti più alti: 73 % nel 1846, 80 nel 1852, 82 nel 1859. Dopo il trattato concluso l'8 novembre 1864 colla Francia, coll'Inghilterra e col Belgio relativamente all'imposizione dello zucchero, il rapporto di rendimento venne fissato a seconda del colore dello zucchero: per lo zucchero oscuro fu stabilito a 67, per il chiaro a 96 %: c'erano cinque classi. Questo criterio del colore provocò gravi abusi, perchè ben presto si trovò il mezzo di dare a zuccheri molto ricchi di contenuto un colore oscuro, cosicchè il premio di esportazione diventò di nuovo molto alto. Più idoneo allo scopo fu, senza dubbio, il criterio della legge del 20 luglio 1884 (modificata in due punti il 29 agosto 1886); questa legge tassò lo zucchero greggio il più pos-

(1) M. F. N. SICKENGA, *Storia delle imposte olandesi dall'anno 1810*, II, pag. 59.

sibile secondo il suo reale contenuto di raffinato, quale risultava dall'applicazione della così detta *polarizzazione*.

Ma se così venne molto diminuita la protezione delle raffinerie (1), restava, però, per lo zucchero *un'altra protezione* con premi coperti di esportazione: alludiamo alla protezione delle fabbriche di zucchero di barbabietola. Anche qui si presentò la questione: quanto prodotto si ottiene da una determinata quantità di materia prima? E la questione è stata risolta in modi diversi. In Germania si colpirono le barbabietole: tutto, quindi, dipendeva dal numero dei chilogrammi necessari per ottenere un chilo di zucchero; e mediante i perfezionamenti della tecnica, sotto lo stimolo della stessa legislazione daziaria, questo numero è continuamente diminuito, circa da 20 a 9.

In Olanda, colla legge 7 luglio 1867, si applicò un altro sistema: ogni grado di densità del sugo a 15 gradi centigradi di temperatura fu ritenuto corrispondente per ogni ettolitro a Kg. 1.45 di zucchero secco bianco in pani. Dal 1° gennaio sino alla fine della campagna questi Kg. 1.45 scesero a 1.40. L'articolo 92 della legge prescriveva che prima del 31 luglio 1871 l'imposta dovesse essere riveduta; ma, dopo parecchie proroghe di questo termine, colla legge 22 aprile 1879 l'articolo fu abrogato. Fino al 1894 non si fece revisione; ma quest'errore è costato al paese parecchi milioni. A poco a poco l'industria progredì: la cifra di Kg. 1.45 o 1.40 di zucchero per ogni grado di densità del sugo diventò, dopo breve tempo, una base molto difettosa per il calcolo del dazio: i fabbricanti seppero man mano ottenere dal sugo molto di più; essi ottennero dei chilogrammi *extra*, dei *surpoids*, e ricevevano dai raffinatori prezzi press'a poco coincidenti col valore dello zucchero aumentato del dazio di 27 cente-

(1) Un'inchiesta ufficiale degli anni 1894 e 1895 ha mostrato che essa allora ammontava ancora a 624,000 fiorini all'anno (lire italiane 1,310,400).

simi di fiorino (1) al chilo. Ma quello, che essi in tal modo guadagnavano, era perduto dall'erario. Nell'anno di esercizio 1890-91 i chilogrammi *extra* o *surpoids* dei fabbricanti di zucchero di barbabietola salirono fino al 22.6 % al disopra del prodotto tassato, cioè, a 11,546,000 chilogrammi, il che (a fiorini 0,27 il chilo) cagionò all'erario una perdita di fiorini 3,117,400 (2). Per riparare a ciò fu stabilito (colla legge 15 aprile 1891, *Bollettino delle leggi*, n. 89) che se il prodotto dell'imposta sullo zucchero fosse nell'esercizio 1892 o 1893 minore di fiorini 8,500,000 (esso aveva raggiunto questa somma nel 1889, ma nel 1890 era sceso a fiorini 7,600,000) la somma mancante doveva essere contribuita dai fabbricanti. Questa disposizione, la cui applicazione era legata ad una condizione, non ha, perciò, completamente raggiunto lo scopo. Ancor meno fu raggiunto lo scopo da una legge posteriore, dell'11 gennaio 1894 (*Bollettino delle leggi*, n. 6), con cui la quota di rendimento (i chilogrammi 1.45 o 1.40) venne aumentata del 12 %: collo sviluppo e coi perfezionamenti della produzione, i fabbricanti seppero impedire che il numero dei *surpoids* (*overponden*) diminuisse considerevolmente. Negli anni 1891-94 esso era stato in media di 10,247,000 chilogrammi; negli anni 1894-95 ammontò a 9,757,000 chilogrammi rappresentanti, a fiorini 0.27, un dazio complessivo di fiorini 2,634,000 (3).

E evidente che per guarire dal male bisognava ricorrere ad altri rimedi. E non era un male che un ramo d'industria, il quale non produceva più di circa 12 milioni di fiorini (4), costasse all'erario annualmente da due a tre

(1) 56 centesimi di lira italiana.

(2) Lire italiane 6,546,540.

(3) Lire italiane 5,531,400.

(4) In media negli anni 1892-93, 1895-96 furono prodotti dalle 30 fabbriche oltre 62 milioni di chilogrammi (calcolati in zucchero in pani).

milioni di fiorini? Nel gennaio del 1896 fu presentato un disegno di legge avente per scopo di ridurre il danno a piccola entità. Se questo progetto diventerà legge, sarà applicato alle fabbriche di zucchero (*anche alle raffinerie*) il sistema dei *magazzini doganali*; cioè, esse dovranno lavorare sotto la sorveglianza amministrativa, e il dazio sarà prelevato sullo zucchero che viene consegnato per il consumo nazionale. Per una parte della perdita del profitto proveniente dal dazio si darà, però, un'indennità sotto forma di premio ogni 100 chilogrammi di zucchero consegnato. Il totale di questi premi sarà per le fabbriche di zucchero di barbabietola nell'anno di esercizio 1896 97 di fiorini 2,300,000, ma in ciascuno degli otto anni successivi dovrà diminuire di 100,000 fiorini. Per le raffinerie il premio sarà nel primo anno di fiorini 500,000, la quale somma verrà in cinque anni gradatamente ridotta alla metà. Il progetto non mira, dunque, all'abolizione dei premi, nemmeno per l'avvenire, ma vuol sostituire ai premi coperti i premi aperti e limitare il loro ammontare a 2,800,000 fiorini da principio, e a 1,750,000 fiorini dopo otto anni (1).

Se queste disposizioni andranno in vigore, ci sarà un miglioramento, ma non un miglioramento quale è desiderabile. Naturalmente sarebbe un male togliere *d'un tratto* ogni protezione all'industria saccarifera olandese, ma ancor peggio si opererebbe lasciando continuare la protezione all'infinito.

Si dice che l'industria sucriera olandese non può mantenersi se non è sussidiata, perchè anche le sue concorrenti straniere godono premi. L'argomento addotto è debole.

(1) Il progetto, a cui allude l'autore, è diventato legge il 29 gennaio 1897, ed è in vigore dal 1° settembre dello stesso anno. Il totale dei premi, proposto in fiorini 2,300,000 fu elevato a fiorini 2,500,000. Veggasi in fondo a questa monografia l'Appendice B, in cui riassumo le principali disposizioni della nuova legge olandese. (E. M.).

Cause di varie specie possono rendere forti i concorrenti stranieri contro i nostri industriali: il clima, la posizione, la natura del suolo e della popolazione, la legislazione: perchè aver compassione soltanto di coloro le cui difficoltà sul mercato derivano da leggi fiscali straniere? O il sistema dei premi è buono, e allora venga applicato a tutto; o è cattivo, e, allora, perchè mantenerlo per lo zucchero? Il periodo di transizione si prenda pure largo e la diminuzione dei premi sia graduale; ma non si accetti, come definitivo, nessun ordinamento dell'imposta sullo zucchero, che non metta fine ai premi (1).

II. I concetti errati, su cui si fonda il sistema dei premi, sono della stessa natura di quelli coi quali si è arrivati alla *protezione della marina mercantile*, della « bandiera nazionale », come eufemisticamente si suol dire. La forma, sotto cui questa specie di protezione è accordata, è spesso quella dei così detti *dazi differenziali*. I prodotti, che vengono importati su bastimenti stranieri, sono colpiti più fortemente dei prodotti, che vengono importati su bastimenti nazionali, allo scopo di spingere i commercianti a servirsi di questi ultimi.

Ora, delle due l'una: o i noli dei bastimenti nazionali sono alti come quelli dei bastimenti stranieri, o sono più alti: nel primo caso la protezione non produce nè danno nè vantaggio: essa è innocua, ma è anche inutile; nel secondo caso essa rende più cari i prodotti importati, e, quindi, diminuisce il reddito dei consumatori, ed ostacola, anche, l'industria nazionale in quei rami che effettuano la trasformazione di materie prime estere, poichè quanto più care queste sono, tanto più difficilmente riescono i fabbricanti a tener testa ai concorrenti stranieri. L'idea, che i dazi differenziali producano benessere, nasce per una erronea deduzione da una verità incontestabile. E, cioè, veramente incontestabile

(1) Sulla protezione dello zucchero in Italia v. l'appendice contro citata. (E. M.).

che il possesso di una marina mercantile fiorente è vantaggioso per un paese: se una parte considerevole del capitale nazionale è investita in bastimenti, e questo capitale dà molto interesse, non si può che rallegrarsene; ma da ciò non si può dedurre che sarebbe savia cosa assicurare, a spese di tutti, noli alti ai bastimenti nazionali. La floridezza della marina deve venire da sè per lo spirito d'intrapresa degli armatori, per la sua buona amministrazione, per l'abilità dei capitani, per la bontà dei bastimenti. Chi è partigiano dei dazi differenziali, cade nell'antico errore, nell'errore di BOISGUILLEBERT. Un'agricoltura fiorente, dice BOISGUILLEBERT, dà industrie fiorenti: proteggiamo, dunque, l'agricoltura. Una marina fiorente, dicono i partigiani dei dazi differenziali, è sorgente di benessere: aumentiamo, perciò, i noli a spese dei nostri concittadini. Operando secondo questi principii, si finirebbe col proteggere tutto, poichè non soltanto l'agricoltura e la marina mercantile, ma tutti i rami dell'industria diffondono benessere: si dovrebbe, quindi, o con premi o con altri mezzi, rendere possibile l'esistenza ad ogni ramo d'industria, che da sè non potesse vivere!

Rendiamoci, però, conto chiaro di quello che significa dire che una *certa industria non può, in un determinato paese, esser esercitata con profitto*. Dal saggio generale dell'interesse appare quanto può ritenersi che *al minimo* un capitalista guadagni impiegando il suo capitale: il saggio dei salari fa conoscere quale *minimo* di entrata il lavoro salariato può procacciare ad un imprenditore. Se l'interesse è, per esempio, al 4 per cento, significa che si può ottenere da un impiego di capitale *almeno* il 4 per cento all'anno, giacchè, se così non fosse, il saggio dell'interesse sarebbe più basso. Se un lavoro di una determinata specie è pagato dieci fiorini la settimana, è certo che questa specie di lavoro ha per l'imprenditore *almeno* altrettanto valore, altrimenti quel salario non si potrebbe ottenere. Alla lunga nessuno lavora con perdita. Il saggio

normale dell'interesse e dei salari in un paese può, dunque, servire come base per misurare il reddito minimo che procaccia agli imprenditori di quel paese l'impiego di capitale e di lavoro, principalmente a quelli fra costoro che sono di capacità ordinaria e lavorano in circostanze ordinarie.

Ora, che cosa si viene a dire quando si afferma che in un determinato paese l'esercizio di una data industria non conviene? Si viene a dire che il capitale e il lavoro, impiegati in questo ramo d'industria, non possono procurare il reddito *normale*, che essi in questo ramo d'industria non possono essere fruttiferi come in altre industrie. Un paese, per esempio, non ha flotta mercantile propria, perchè l'industria dell'armatore non darebbe alcun profitto: ciò significa che un imprenditore, che impiegasse il suo patrimonio in bastimenti, ne ricaverebbe minore interesse che se l'impiegasse in altro modo. Ma allora, però, risulta evidente che lo Stato diminuisce il benessere generale quando rende fruttifera, mediante la protezione, un'industria che da sè stessa non dà profitti: esso sottrae capitale e lavoro da imprese più fruttifere, li alletta su una falsa via.

Oltrechè coi dazi differenziali, si può favorire la marina mercantile anche con mezzi più diretti. In conseguenza del sistema di governo, che dopo il 1830 venne adottato a Giava, l'amministrazione coloniale dell'Olanda riceveva — e riceve ancora oggi, sebbene in misura molto minore di prima — considerevoli consegne di prodotti, la maggior parte dei quali veniva trasportata da Giava in patria per conto dello Stato; e questo avveniva su bastimenti olandesi, da principio a noli deliberatamente spinti molto in alto. La cifra media dei noli pagati dal 1840 al 1864 è stata di 131 fiorini per tonnellata (1), e in quegli anni si trasportarono 58,000 tonnellate all'anno. Se supponiamo che il nolo eccedesse di 40 fiorini in media per ogni tonnellata l'altezza che avrebbe dovuto avere, questo sistema sarebbe costato all'erario, solo

(1) Lire italiane 275 circa.

in quei venticinque anni, 58 milioni di fiorini (1). Esso è stato completamente abbandonato soltanto il 1° gennaio 1868.

La protezione più efficace della bandiera nazionale si raggiunge permettendo solamente sotto questa bandiera l'importazione di certi prodotti da qualunque piazza o l'importazione di qualunque prodotto da certe piazze. L'atto di navigazione inglese del 1651 andò, in questo rispetto, molto avanti: esso favorì i bastimenti inglesi non solamente in generale, giacchè tutto ciò che fosse venuto sotto bandiera straniera veniva sottoposto a doppio dazio, ma perfino permetteva soltanto a bastimenti inglesi l'importazione di qualunque prodotto da piazze non europee, l'importazione di articoli europei da luoghi che non fossero quelli dove si producevano, l'esportazione dall'Inghilterra di articoli che non vi fossero stati prodotti o lavorati, come pure il cabotaggio, la pesca e il commercio coloniale. L'America, divenuta indipendente, applicò il medesimo sistema, il che ebbe per conseguenza che i bastimenti inglesi e gli americani dovevano traversare l'Oceano in zavorra, ed era necessario un numero doppio di bastimenti per il lavoro che la metà poteva compiere! Soltanto nel 1815 fu concluso fra l'Inghilterra e l'America un trattato col quale si pose fine a questo stato di cose.

Anche in Olanda non mancarono i tentativi di escludere i bastimenti stranieri. Così nel 1686 dagli Stati d'Olanda fu ordinato « ai capitani di Gand, viaggianti « verso l'Olanda, di non trasportare alcuna merce a Gand, « nemmeno sotto pretesto del proprio conto o altrimenti, « ma di ricondurre i bastimenti vuoti sotto pena della « multa di fiorini 200 per ogni volta. » Perfino le Provincie applicarono questo sistema, un tempo, anche le une contro le altre. Un editto degli Stati d'Olanda del 24 gennaio 1660 contiene fra l'altro quanto segue: « ... Molti capitani stranieri provenienti dalla Frislandia, da Twent, da Drenth

(1) 121 milioni di lire italiane.

« e da altre vicine provincie, dopo aver scaricato le loro
« merci, caricano di nuovo e accettano noli non solamente
« su e per le piazze della loro residenza, ma anche per
« altre città e piazze anche dentro i nostri paesi, andando
« da una piazza ad un'altra, e in modo che tolgono ai
« nostri buoni cittadini i noli e li privano dei mezzi di
« sussistenza. » Perciò agli accennati capitani vien proibito di accettare noli se non per le piazze della loro residenza (1). Così si comportavano l'una verso l'altra a quel tempo le *provincie unite*. E perchè no? Se la protezione è utile per un paese contro un altro, è pure utile per una provincia contro un'altra (2).

III. *La protezione del commercio d'oltre mare in generale e del commercio colle colonie in ispecie* può avvenire con gli stessi mezzi con cui si protegge la bandiera nazionale: coi dazi differenziali e colla esclusione. Si mette un premio all'importazione *diretta* di certi prodotti sottoponendo quei prodotti a dazi più alti quando vengono importati da altre parti: si proibisce a tutti, meno che agli abitanti del paese, il commercio colle colonie.

A questa specie di protezione, che prima era applicata molto generalmente, è assai affine il *sistema della consegna* usato un tempo dall'Olanda. Abbiamo già accennato a questo sistema, quando parlammo del trasporto da Giava dei prodotti del governo. Anche attualmente il governo suole vendere per la maggior parte in paese il caffè che gli viene consegnato dalla popolazione indiana; ma ciò ora si fa perchè questo caffè non trova in nessun luogo un mercato migliore: prima, invece, l'importazione del caffè in Olanda avveniva per una considerazione affatto diversa: si voleva promuovere il commercio olandese. Vendendo in

(1) V. D..., *Over de alonde vrijheid van handel en nijverheid in Nederland*. Deventer, 1840, p. 77.

(2) Intorno alla protezione della marina mercantile in Italia ho raccolto dati e notizie nell'Appendice C. (V. *Appendici del traduttore*, pag. 99. (E. M.).

India si potevano ottenere prezzi migliori: cionondimeno si mandavano i prodotti in Olanda: il paese si adattava ad un sacrificio pecuniario allo scopo di dare espansione al mercato olandese dei prodotti indiani. Si presenta ovvia la domanda: perchè questo sistema, se era apportatore di benessere, non venne applicato su più ampia scala? Un governo che sia disposto a sopportare sacrifici pecuniari per questo scopo, può far sorgere tanto commercio quanto ne vuole: il possesso di colonie non ne è condizione necessaria. Esso può, ad esempio, promettere ad ognuno che importi zucchero, lana o tabacco, il premio di tanti centesimi per libbra: raggiunge, così, il suo scopo, purchè il premio sia abbastanza largo. Ma può trarne vantaggio il benessere generale? Quello che lo Stato paga, deve cavarlo fuori dalle imposte.

Tuttavia non si può da ciò indurre che qualunque protezione delle relazioni commerciali fra le colonie e la madre patria debba essere per quest'ultima un danno. Ancora pochi anni or sono, avanti il 1° gennaio 1874, c'erano in India dazi differenziali a favore dell'Olanda: i prodotti olandesi pagavano dazi d'entrata minori dei prodotti della stessa specie provenienti da altri paesi: i prodotti indiani erano sottoposti, quando erano spediti in Olanda, a dazi di esportazione minori di quelli che dovevano pagare quando erano spediti in altri paesi. Non sarebbe giusta l'affermazione che questo sistema fosse svantaggioso per l'Olanda: esso mostrò in atto il lato negativo della protezione in generale, indebolì lo stimolo salutare della concorrenza estera, diede un indirizzo unilaterale al commercio olandese e ad ogni ramo dell'industria (1); ma, prescindendo da ciò,

(1) Veggasi intorno a ciò lo scritto ancor sempre meritevole di esser letto di H. MULLER SZN., *De Nederlandsche Katoennijverheid en het stelsel van bescherming in Nederlandsch-Indië*, Rotterdam, 1857. — Veggasi anche il libro non meno pregevole di C. T. STORK, *De Twentsche katoennijverheid. Hare vestiging en uitbreiding*, Enschedé, 1888.

il benessere nazionale aumentò. Il sistema fu abbandonato per motivi di equità: non è giusto costringere gli abitanti dell'India a comprare in Olanda ciò che possono ottenere altrove a miglior mercato, o costringerli a mandare in Olanda prodotti pei quali possono trovare altrove uno sbocco migliore. Ma per l'Olanda il sistema non era direttamente svantaggioso: esso non imponeva alcun sacrificio agli abitanti del paese, bensì ne imponeva a quelli delle colonie.

Per evitare malintesi non fu superfluo accennare ciò di passaggio.

IV. Ora due parole sulla *protezione della pesca*. Il nostro paese ne ha provato in larga misura i danni. La nostra pesca è venuta veramente in fiore soltanto dopo che essa è stata liberata dalla protezione. In conseguenza di un decreto del 1814, ogni anno venivano distribuiti premi per l'ammontare di fiorini 180,000: per ogni *haringbuis* (1), per esempio, si davano 500 fiorini: per ogni *bomschip* (2), 200 fiorini. Una legge del 12 marzo 1818 proibì d'un tratto l'importazione delle aringhe estere: tutte le altre specie di pesce erano soggette a dazi elevati. Nel 1851 si cominciò a romperla con questo sistema: i premi furono allora diminuiti di un decimo, nel 1857 si abolirono completamente. Due anni più tardi si lasciò libera anche l'importazione del pesce, cosicchè fu cancellata ogni traccia di protezione della pesca olandese. Da quel tempo data una nuova vita in questo ramo d'industria. Nel 1856 c'erano 229 battelli da pesca di aringhe: nel 1894 erano 550. Le aringhe salate introdotte furono nel 1856 di 360,000 tonnellate, nel 1894 524,000. La flotta peschereccia olandese consiste ora di 5151 bastimenti con 17,286 uomini di equipaggio (3).

(1) Battello per la pesca delle aringhe.

(2) Altra specie di battello da pesca a fondo appiattito.

(3) V. A. BEAUJON, *Overzicht der geschiedenis van de Nederlandsche Zeevisscherijen*, Leiden, 1885, e *Verslag van den Staat der Nederlandsche Zeevisscherijen over 1894*.

Questa coincidenza della sparizione della protezione e del rinascere dell'industria protetta fu puramente accidentale? Il fenomeno si è manifestato più d'una volta. Spesso un'industria si sviluppò soltanto dopo che essa fu costretta a reggersi colle proprie forze, dopo che ebbe cessato di essere una pianta di serra e fu esposta all'aria vivificatrice della libera concorrenza. Pianta di serra era la gran pesca olandese in modo speciale: essa era oggetto delle continue cure del governo e godeva, perfino, protezione contro gli Olandesi. I pescatori sulla costa di Scheveningen, di Katwijk potevano coi loro battelli piatti bensì prendere aringhe, ma, però, non potevano metterle in salamoia, e, quindi, potevano venderle soltanto affumicate. Tutto in questo ramo d'industria era regolamentato. Nessun pollice di terreno era lasciato libero all'industriale: i regolamenti (1) avevano tutto previsto, tutto prescritto: la specie dei bastimenti che, ad esclusione di tutti gli altri, dovevano essere adoperati nella pesca; il loro arredamento e il loro equipaggiamento; l'ampiezza delle reti e la materia di cui dovevano esser fatte; il tempo e il luogo in cui la pesca doveva essere esercitata; il modo con cui si dovevano preparare le aringhe; la specie e la quantità di sale a ciò necessarie: erano determinati i fusti per la spedizione del pesce, il tempo in cui i bastimenti potevano venire all'interno, ecc. Nulla era dimenticato: l'armatore novizio non aveva che da leggere e rileggere i regolamenti, ed egli era profondo nell'industria precisamente come i più vecchi e provetti fra i suoi compagni (2). Questi, cresciuti

(1) Principalmente i regolamenti provinciali fondati sulla legge del 1818.

(2) Mr. J. E. Buys, *Een nieuw leven*, De Gids, 1867, III, p. 99. Questa nuova vita non è in piccola parte dovuta allo scrittore stesso dell'articolo del Gids qui citato: egli, come segretario della Commissione nominata con decreto reale del 9 febbraio 1854, più tardi come segretario del collegio per la pesca marittima, ha fatto

tutti nelle pastoie che l'autorità aveva loro messo, non desideravano altro stato, non aspiravano alla libertà: i regolamenti, insieme colla protezione, avevano eccitato uno spirito di *routine*. Tutti i perfezionamenti importanti introdotti nella pesca nel corso di questo secolo datano dal tempo dopo il 1857.

Le circostanze, però, vi hanno collaborato: i prezzi del pesce sono saliti, le ferrovie hanno reso possibile il celere trasporto della merce, le misure proibitive dell'importazione del pesce in alcuni paesi sono state abolite, i dazi sono stati ribassati. La libertà non fu che una delle cause che hanno portato la floridezza della pesca; ma essa fu una delle principali, e giustamente il prof. Buys, nell'ora citato articolo, chiamava la storia della pesca marittima olandese uno degli esempi più eloquenti per dimostrare « che i regolamenti non possono sviluppare l'industria e che i premi non possono tenerla in vita. » Il vero sviluppo, se è possibile — e se non lo è, non si deve tentare nessun sviluppo artificiale — si può ottenerlo soltanto colla libera concorrenza, che stimola l'attività e spezza la *routine*. Coi premi si porta un ramo d'industria soltanto fino ad una certa altezza; ma un'industria nata da sè può continuare a crescere sempre.

V. Da tutto ciò noi ricaviamo che il protezionismo, in qualunque modo applicato, porta sempre cattivi frutti. Ma con ciò non è detto che ogni intervento dello Stato nell'industria, ogni regolamentazione sul terreno di questa, ogni prescrizione rispetto al modo con cui dev'essere esercitata, siano da considerare come mali. Non merita condanna lo Stato se eseguisce opere pubbliche o fissa norme per l'emissione di carta bancaria o impedisce il lavoro ecces-

molto nell'interesse di quest'importante ramo d'industria. Quando egli col 1° gennaio 1891 dovette lasciare l'ufficio da lui coperto per 33 anni, l'*Algemeen Handelsblad* del 28 dicembre 1890, in un notevole articolo, gli rese un omaggio ben meritato.

sivo dei fanciulli e delle donne o vigila sulla salute degli operai nelle fabbriche. Lo Stato prussiano possiede più di 26,000 chilometri di ferrovie e le esercita esso stesso: sia ciò un bene o un male, noi non possiamo, in base alle verità, che abbiamo fin qui rintracciato, pronunciare nessun giudizio. Il legislatore inglese si è preso a cuore gli interessi agrari principalmente dell'Irlanda, è intervenuto energicamente nelle relazioni fra proprietari e fittaiuoli: errerebbe chi considerasse ciò come in opposizione coi principii della libertà del commercio sostenuti in questo scritto. Il principio protezionista è erroneo non perchè mette ostacoli agli abitanti di un paese nei loro atti commerciali, ma perchè fa ciò senza discernimento, sconsideratamente. L'antica regolamentazione dell'industria della pesca meritava riprovazione non perchè costringeva gli imprenditori all'osservanza di certe regole, ma perchè in alcuni casi essa faceva ciò senza bisogno, e le regole erano malamente scelte o antiquate. Lo Stato rinuncerebbe ai suoi più sacri doveri se s'impegnasse di non limitar mai la libertà dei cittadini di operare e contrattare come loro piace: molto spesso ha il dovere di mettere dei limiti a tale libertà, affinchè il debole trovi sostegno contro il forte e non si costituisca una società, in cui la civiltà, in conclusione, si perderebbe. Ma lo Stato operi con discernimento: sappia proibire, ma anche concedere, intervenire, ma anche lasciare alle cose il loro libero corso, secondo che è più opportuno.

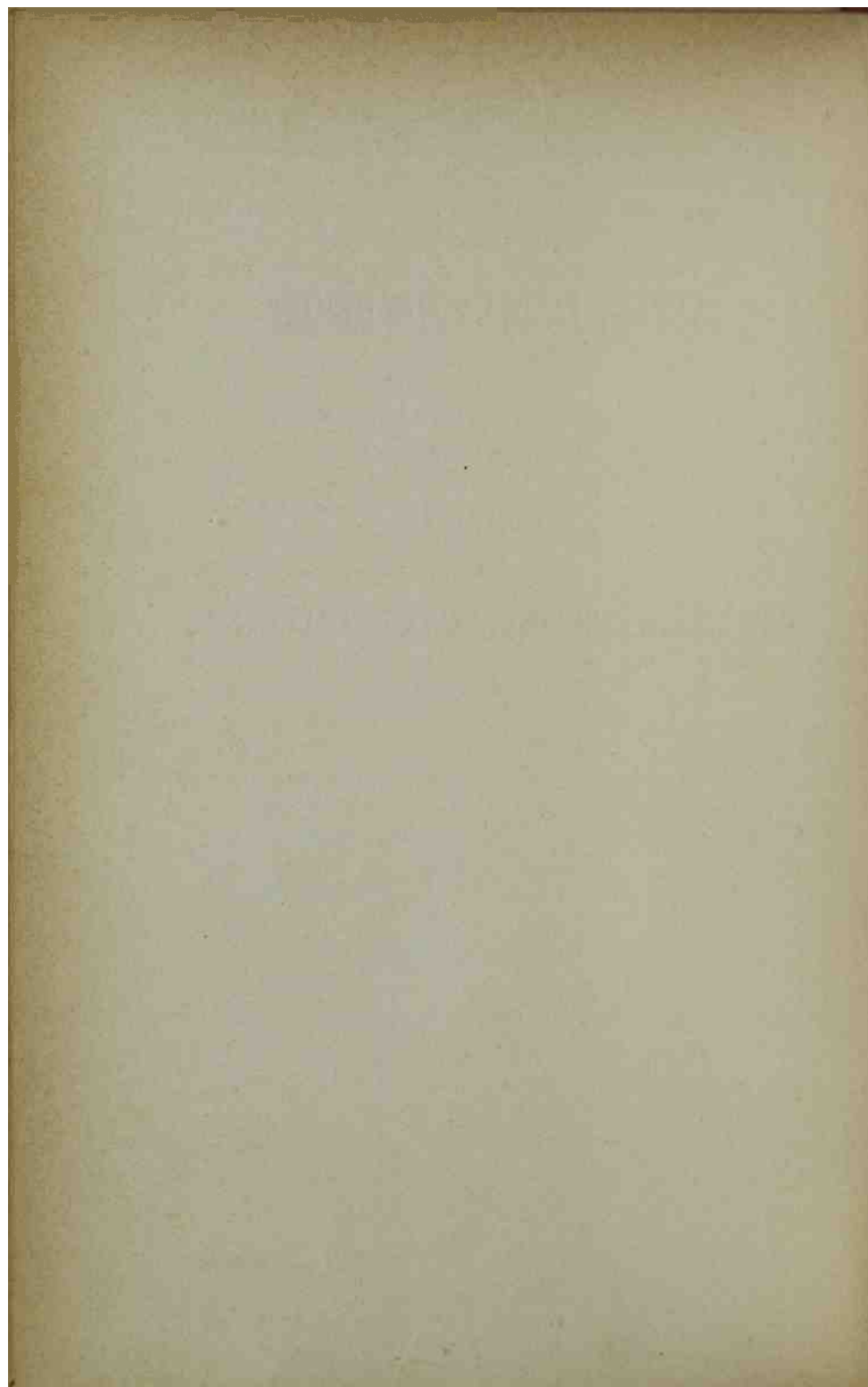
Questo scritto non vuol essere una requisitoria contro l'intervento dello Stato in generale, ma soltanto contro quella determinata specie d'intervento, che si chiama *protezione*.

APPENDICI DEL TRADUTTORE

N O T E

DI

POLITICA PROTEZIONISTA ITALIANA



A.

Il dazio sul grano in Italia.

Il dazio d'entrata sul grano non ha in Italia data recente.

Gli antichi nostri Stati prima dell'unificazione lo applicavano tutti, ad eccezione del Regno di Sardegna e della Toscana: in Lombardia si faceva pagare un diritto corrispondente a lire 1.74 di moneta odierna per ogni ettolitro che entrava; a Parma il diritto era di una lira, a Modena di lire 0.50, nello Stato pontificio si aveva la scala mobile in relazione coi prezzi correnti delle piazze commerciali dello Stato; nel Regno delle Due Sicilie il grano, se non entrava sotto bandiera napoletana, era sottoposto ad un dazio che andava da lire 4.80 a lire 9.55 di moneta nostra. Le farine erano pure dovunque colpite da dazi di entrata.

Nel nuovo Regno il grano fu esente da tributi sin verso la fine del 1864, quando una legge del 24 novembre stabilì un *diritto di bilancia* di lire 0.50 per ogni quintale di grano estero e di lire 0.75 per le farine: colla tariffa del 14 luglio 1866 il *diritto di bilancia* venne ridotto a lire 0.25, ma gli si aggiunse un dazio d'entrata di lire 0.75 per il grano e i grani in genere, e di lire 1.25 per le farine. Colla legge 16 luglio 1871 fu soppresso il *diritto di bilancia* e il dazio venne fissato in lire 1.40 per il grano e 2.40 per le farine: colla tariffa del 30 maggio 1878

fu aumentato di pochi centesimi il dazio sulle farine, ma il dazio sul grano restò immutato; anzi, discutendosi questa tariffa, ne fu proposta l'abolizione, ma ragioni finanziarie fecero rinviare ogni deliberazione in proposito. L'avvenire portava in grembo ben altro! Questo dazio, che sembrava allora già eccessivo, doveva salire ad un'altezza cinque volte maggiore!

*
* *

Il persistente ribasso del prezzo del grano e la crisi, che dal 1873 afflisce, fin quasi all'esaurimento, l'agricoltura italiana, diedero impulso ad un'agitazione dei proprietari e degli affittuari diretta ad ottenere dal Governo un dazio sul grano estero in misura tale che ne venisse rialzato il prezzo del grano nazionale e, così, diventandone remuneratrice la produzione, non solo non si fosse costretti — come minacciavasi inevitabile — ad abbandonarla in gran parte, ma si potesse, anzi, estenderla ed intensificarla. L'agitazione — che aveva pure luogo in Francia e in Germania — produsse la costituzione di un *gruppo agrario* nel Parlamento (1) — precisamente come in Francia e in Germania — e seppe far approvare l'aumento del dazio prima, nel 1887, a 3 lire, poi, nel 1888, a 5, e, finalmente, nel 1894, a 7 e, nel 1895, a 7.50 il quintale. Questi inasprimenti ven-

(1) Per la Germania è da ricordare la mozione presentata alla Dieta prussiana dal conte KANITZ, capo dei conservatori agrari. Con questa mozione si proponeva il *Monopolio dello Stato* sui cereali esteri: lo Stato doveva, cioè, avere il diritto esclusivo d'importare cereali e fissarne il prezzo sulla media degli ultimi 40 anni dal 1850 al 1890. La proposta venne respinta. Fu in questa occasione che il barone HAMMERSTEIN-LEXTEN, Ministro dell'agricoltura, pronunciò un notevole discorso chiuso colle parole: *La via migliore è sempre quella di aiutarsi da sè.*

nero, volta per volta, propugnati e accettati come indispensabili *provvedimenti finanziari* per le necessità imperiose del bilancio, e come indispensabili *provvedimenti economici* per salvare la coltura granifera nazionale, aumentarne la produzione e togliere il Paese dalla dipendenza pericolosa dall'estero per l'approvvigionamento del pane.



E finanziariamente essi furono molto efficaci: nel solo quinquennio 1895-1900 il dazio sul grano ha dato all'erario un provento di oltre 200 milioni di lire, e precisamente:

nel 1895-96	lire 63,822,000
” 1896-97	” 32,217,000
” 1897-98	” 33,797,000
” 1898-99	” 27,342,000
” 1899-1900	” 40,531,000

Non tenendo conto del 1898, perchè il gettito relativamente molto basso di quell'anno è dovuto a riduzioni ed esenzioni temporaneamente concesse per mitigare le conseguenze dolorose di uno scarsissimo raccolto (1), dalle cifre surriferite appare che il *minimo* provento goduto dall'erario dopo l'ultimo inasprimento fu superiore ai 32 milioni.

(1) La scarsissima produzione nazionale del 1897-98, gli eventi politici all'estero ed all'interno e il giuoco della speculazione fecero salire il prezzo del frumento tanto alto che il Governo si trovò costretto a concedere prima — dal 25 gennaio al 5 maggio 1898 — la riduzione del dazio d'entrata a 5 lire, poi — dal 5 maggio al 30 giugno 1898 — l'abolizione totale (in questo periodo entrarono in Italia 48.213,000 quintali di grano esenti da dazio). Dal 1° luglio al 15 agosto successivo il dazio fu stabilito a 5 lire, e poi si ritornò alla misura normale di lire 7.50 il quintale (R. D. 23 gennaio, 5 maggio, 29 maggio e 10 luglio 1898).



Resta da vedere se il dazio così alto abbia prodotto lo sperato effetto economico. Guardando alla superficie coltivata a frumento, troviamo che questa è cresciuta, ma in una misura tanto piccola che nulla dice dell'azione del dazio: essa è oggi superiore ai 4,500,000 ettari, mentre nel 1890 era di ettari 4,407,000; ma sarebbe da indagare quanta parte nell'aumento della cifra abbia la maggiore diligenza messa in questi ultimi anni dagli uffici competenti nella raccolta dei dati, e quanta ve n'abbiano le bonifiche e i dissodamenti. Ad ogni modo non sarebbe corretto concludere, senz'altro, che l'aumento sia necessario effetto del trattamento doganale.

Per vedere se sia aumentata la produzione totale, assoluta — giacchè le cifre ufficiali della produzione relativa *per ettaro* hanno poca attendibilità o, almeno, poco valore nella questione che ci occupa, dato il modo con cui sono ottenute — non possiamo fermarci alle singole cifre annuali, perchè ci sono degli sbalzi in più e in meno, e le annate buone si alternano colle annate scarse — alternativa dovuta in gran parte all'andamento delle stagioni od a particolari vicende atmosferiche — ma dobbiamo guardare alla produzione *media* di una serie di anni; ed è precisamente da cercare prima la produzione *media* dell'epoca anteriore all'aumento del dazio a 5 lire, poi quella del tempo del dazio a 5 lire e, infine, la media di questi ultimi cinque anni col dazio a lire 7.50.

Rifacendoci dal 1870, troviamo dati molto dubbi, alcune volte addirittura non attendibili, sui raccolti agrari fino al 1885: per questo periodo la media della produzione risulterebbe di *circa* 45 milioni di ettolitri; nel periodo 1885-87

abbiamo dati più attendibili, più sicuri, e la media scende a circa 42,600,000 ettolitri (1); nel periodo del dazio a 5 lire — 1888-95 — la media sale oltre i 43 milioni (2), e, finalmente, nel periodo del dazio a lire 7.50 — 1895-1900 — la media si avvicina ai 44 milioni di ettolitri (3). Se le statistiche ufficiali meritano fede, ci sarebbe, dunque, stato, rispetto alla produzione del periodo 1885-87, l'aumento di circa un milione di ettolitri. Ora, è questo da attribuirsi all'azione dell'alto dazio? Non abbiamo elementi sufficienti per rispondere nè affermativamente nè negativamente. L'una e l'altra risposta possono, bensì, essere facilmente determinate da inconscia suggestione di preconetti protezionisti o liberisti ed essere pronunciate con profonda convinzione, ma nè l'una nè l'altra potrebbero essere direttamente e *positivamente* dimostrate. Se consideriamo che il periodo di tempo dell'esperienza protezionista è stato fino ad oggi troppo breve, perchè potesse esplicarsi sensibilmente l'azione del dazio, se consideriamo che in questo periodo si ebbero annate molto favorite dall'andamento delle stagioni, se consideriamo che su parecchi terreni di bonifiche e di dissodamenti, coltivati dapprima a granturco, ebbe luogo, per necessità, il passaggio alla cultura a frumento, ci sentiamo fondati a rispondere negativamente.

(1) La produzione annua è stata la seguente:		(2) La produzione annua è stata la seguente;		(3) Ecco la produzione annua del periodo 1895-1900	
ANNO	Ettolitri	ANNO	Ettolitri	ANNO	Ettolitri
1885	41,243,000	1888	33,800,000	1895	41,499,000
1886	42,218,000	1889	38,391,000	1896	51,180,000
1887	44,484,000	1890	46,320,000	1897	30,630,000
Media = 42,648,333		1891	49,852,000	1898	48,400,000
		1892	40,767,000	1899	48,600,000
		1893	47,654,000	1900	42,200,000
		1894	42,850,000	Media = 43,751,000	
		Media = 43,519,144			

Ma tale risposta assoluta non avrebbe il sostegno di prove dirette. D'altra parte, non si può negare il fatto, che l'aumento del prezzo del grano — effetto del dazio — abbia incoraggiato e stimolato più d'un *grande* proprietario ad introdurre migliorie e diligenze nella preparazione dei terreni destinati al frumento, ad usare sementi selezionate, a ricorrere all'impiego razionale dei concimi chimici, a seguire quei precetti della scienza e della tecnica agraria, che fanno compiere miracoli di feracità sulle terre, meno favorite delle nostre, del Belgio, dell'Olanda, dell'Inghilterra: ora, questo fatto, che si è verificato e si verifica tuttodì in costante aumento, specialmente nella valle del Po e nell'Emilia, ha avuto ed ha per coronamento un aumento della produzione assoluta: dunque, non si può respingere, senz'altro, l'affermazione che il dazio abbia agito — sebbene in tenuissima misura — come *una* causa di miglioramento dell'agricoltura e d'aumento della produzione. Questa, però, è, ad ogni modo, ancora ben lontana dalla quantità necessaria per liberare il Paese dalla dipendenza dall'estero! Di più, è lecita la domanda, se l'aumento non ci sarebbe stato anche senza il dazio, se, anzi, il proprietario non sarebbe stato spinto dai bassi prezzi, riducenti al minimo la sua rendita, a raddoppiare diligenza e lavoro per ottenere — specialmente nel mezzogiorno d'Italia — maggior quantità di prodotto, anzichè sonnecchiare pigramente all'ombra benevola e allettatrice della protezione doganale.

*
* *

Ma se il dazio ha stimolato e stimola alquanto la produzione, ciò dipende unicamente da questo, che esso mantiene alto il prezzo dei grani sul mercato interno: infatti, la differenza fra il prezzo dei mercati esteri e quello dei nostri corrisponde, press'a poco, al dazio d'entrata, più l'aggio

dell'oro e il nolo (1). Dunque, se non ci fosse il dazio, i nostri produttori dovrebbero vendere il loro grano ad un prezzo inferiore all'attuale almeno di 8 o 9 lire per quintale.

Da questa considerazione sgorga evidente la risposta alla domanda: *A chi giova il dazio sul grano?* Giova ai proprietari fondiari ed anche agli affittuari d'oggi con contratto di locazione anteriore al 1894. Ma esso giova anche ad un'altra classe: ai mugnai in grande, ai grandi molini. Infatti, la dogana sul frumento in grani porta seco necessariamente quella sul frumento macinato, sulla farina; ma, dato il dazio sul grano a lire 7.50 il quintale, siccome un quintale di farina rappresenta circa 120-125 chilogrammi di grano, poteva essere sufficiente un diritto d'entrata sulle farine di circa 9 lire; invece, per proteggere l'industria nazionale della macinazione dei cereali contro la concorrenza dei grandi molini esteri, molto più perfezionati dei nostri, si colpiscono le farine estere con un dazio di L. 12.30 per quintale e, così, si assicurò ai grandi molini nazionali il monopolio del commercio delle farine, anzi, più esattamente, il monopolio del commercio del grano all'interno, giacchè essi dettano i prezzi del grano sui mercati nostri.

Ecco l'effetto certo, innegabile del dazio sul grano: largo

(1) Ciò risulta evidente confrontando i bollettini dei cereali: ecco, per esempio, i telegrammi del *Sole* del 3 novembre 1900:

Ancona — Frumento di Braila, lire 17 in oro, più lire 8 per dazio e scarico.

Mantova — da 24.50 a 25.

Genova — Grani teneri Alta Italia, da 25.50 a 25.75.

” — Grani duri Sardegna, da 26.50 a 27.25.

” — Danubio, *fuori dogana*, (oro) da 16.25 a 16.50.

” — Ghirka Berdiansca, (oro) 16.50.

” — Ghirka e Nicolajeff, (oro) da 16 $\frac{1}{8}$ a 16.75.

” — Azima Odessa, (oro) da 15 $\frac{7}{8}$ a 16.

” — Taganrog, (oro) da 17 $\frac{1}{8}$ a 17 $\frac{3}{8}$.

” — Soria, (oro) da 16.50 a 16.75.

Odessa — Frumento d'inverno, copecchi 90 al pudo (1 pudo = g. 16.38).

” — Oulca, da copecchi 79 a 82 (copecchi 37.62 $\frac{7}{8}$ = 1 franco).

profitto assicurato ai grandi molini ed ai grandi proprietari fondiari: però, non a tutti i proprietari, a quelli soltanto che producono molto più di quanto consumano, cioè *a pochi*. Di contro a questo vantaggio molto parziale sta il danno della grande maggioranza del Paese: di contro al guadagno dei pochi sta la perdita dei moltissimi, dei consumatori: il rialzo artificiale delle farine e del grano porta naturalmente il rincaro — e più che proporzionale — del pane. Il dazio rende il pane più caro di quasi 10 centesimi in media per ogni chilogramma, *nelle città più popolate*, per le qualità fine, e di ben più di 5 centesimi per il pane ordinario (1)! E facile comprendere che cosa significhi questo rincaro artificiale per il bilancio di famiglia dell'operaio, dell'impiegato, del professionista con redditi modesti o appena sufficienti. Per misurarne il peso dobbiamo considerare non l'individuo, ma il gruppo familiare, in cui, d'ordinario, uno solo dei membri guadagna il sostentamento per tutti gli altri: allora comprenderemo facilmente il danno sociale del dazio sul grano, allora sentiremo erompere prepotente dall'animo nostro l'indignazione e l'anatema contro l'esagerazione fiscale aizzata dall'egoismo protezionista.

(1) Secondo calcoli ripetutamente fatti e resi di pubblica ragione, il costo di un chilogrammo di pane, in base al prezzo attuale del grano libero dal dazio d'entrata e dagli aggravi connessi, sarebbe di circa centesimi 34.5 al chilo per il pane di 1^a qualità e di centesimi 32.5 per il pane di 2^a qualità, compreso il dazio consumo; ma, invece, in causa della dogana, il costo effettivo sale rispettivamente a circa centesimi 43 e 41 nelle città, che hanno il dazio di consumo sulle farine non inferiore a 3 lire il quintale, e in cui il costo di purificazione e vendita non è inferiore a lire 11 per quintale di farina. Se non ci fossero nemmeno i dazi comunali, il costo di un chilogrammo di pane sarebbe, ai prezzi attuali del frumento, di circa centesimi 31.5 per la 1^a qualità e di 29.5 per la 2^a.

*
* *

I protezionisti *agrari* — preoccupati dall'interesse *generale* del Paese — non hanno occhi per i fatti, non hanno orecchi per le dimostrazioni quotidiane: negano agli agronomi che il dazio sui cereali sia inutile all'agricoltura, negano agli igienisti che sia dannoso alla salute della popolazione più numerosa, negano agli economisti che sia un errore economico, una ingiustizia tributaria, una enormità fiscale: non vogliono concedere ai socialisti che esso decimi e peggiori l'alimento dell'operaio, che sia una prepotenza di classe, un balzello fatto pagare dal povero a beneficio del ricco: non vogliono lasciar dire all'eloquenza dei fatti che il dazio sia causa di malcontento, pretesto o provocazione di propagande temute e compresse, fomite di livori di classe, eccitamento a rivendicazioni violente, delitto di civiltà, di progresso, di umanità. Essi sorridono di compattamento, quando l'operaio sostiene, che, come lo Stato assicura colla protezione un minimo di profitto al proprietario, così egli ha il diritto che lo Stato gli assicuri un *minimo di salario*: alzano le spalle e fanno i trascolati, persino, quando gli altri proprietari, produttori di derrate diverse del grano, invocano anche per sè una protezione contro la concorrenza estera: chiamano ignoranti, dottrinari, utopisti, rivoluzionari e peggio coloro che propugnano l'abolizione del dazio sul grano.

*
* *

Eppure questa *utopia del pane a buon mercato* è destinata a diventare realtà! L'enormità di far rincarare artificialmente l'alimento indispensabile e quasi esclusivo della grande massa della popolazione è destinata a scomparire, condannata a memoria obbrobriosa. Chi ha fede nel pro-

gresso civile del nostro paese, deve aver fede nell'abolizione non remota del dazio sul grano!

I vecchi sofismi, ripetizioni di quello di BOISGUILLEBERT, non troveranno più seguaci. L'argomento — oggi con solennità invocato — dell'interesse dell'agricoltura nazionale, perderà ogni efficacia, perchè ognuno arriverà a veder chiaro che l'agricoltura ha col dazio sul grano, *effettivamente*, ben poco di connesso, comprenderà che si tratta, invece, soltanto di *interesse della granicoltura*, e più precisamente della coltura del frumento, la quale costituisce meno di *un terzo* della coltivazione nazionale (1), e vedrà che di questo terzo una grandissima parte non ha vantaggio alcuno dall'esistenza del dazio, perchè i produttori consumano essi stessi il grano che producono: diventerà convinzione generale che l'abbandono della cultura dei cereali è uno spauracchio vano, perchè si comprenderà, che si tratterebbe, in caso, di riduzione estensiva, che si abbandonerebbe la coltura soltanto là dove essa è attualmente appena remuneratrice col prezzo del grano a 25-27 lire al quintale, ma che nelle zone veramente granifere si riuscirebbe ad ottenere un prodotto man mano sempre maggiore, diventando la coltura vieppiù intensiva, fino a produrre il grano necessario al consumo interno. A questo risultato condurrà la diffusione delle cognizioni agrarie, l'abbandono dell'empirismo secolare, la coltivazione razionale, l'opera intelligente dei Comizi agrari, l'apostolato delle cattedre ambulanti, la moltiplicazione, il perfezionamento e il buon mercato del credito agrario, l'uso generale dei concimi chimici aiutato dal prezzo basso dei medesimi e dalle facilitazioni di trasporto, infine, l'alleggerimento degli oneri fiscali.

Così diventeranno realtà le parole dell'on. Guicciardini, già ministro d'agricoltura, grande proprietario fondiario,

(1) Terreni a coltura ettari 13,419,000: coltivati a frumento ettari 4,573,000.

agricoltore appassionato ed illuminato, cospicuo produttore di grano: « La coltura del frumento è e dovrà rimanere la coltivazione principale del nostro Paese, e può e deve farsi in modo da *supplire ai bisogni del mercato nazionale e dare profitti e rendite* SENZA BISOGNO DI DAZI. »



Ma i protezionisti non si arrendono: abolito il dazio, essi vedono Cerere fuggire dai campi italiani e il Paese nostro costretto a cercare il pane all'estero; e incutono terrore colla previsione che nel caso di guerra si impedirebbe l'entrata nei nostri porti alle navi cariche di grano e, così, la fame ci costringerebbe a deporre le armi ai piedi del nemico; e, per prevenire questo epilogo vergognoso, essi non veggono altro mezzo che una flotta apposita, permanente — *una flotta annonaria* — la quale, numerosa e ben agguerrita, dovrebbe essere destinata alla protezione dei bastimenti graniferi diretti ai nostri porti. — Quest'argomento della *flotta annonaria* ha fatto breccia in Italia e fuori; ma — anche prescindendo dal fatto che già noi oggi, pur col dazio, ci troveremmo, *in caso di guerra*, per l'approvvigionamento del grano, nella stessa condizione, in cui si prevede che ci troveremmo se la guerra scoppiasse dopo abolito il dazio — è ovvia l'osservazione, che non l'Italia soltanto, ma tutte le Potenze d'Europa, eccettuata la Russia e, forse, la Francia, hanno bisogno del grano estero: ora, se veramente l'eventualità di una guerra facesse prevedere il pericolo di essere vinti per fame o costretti a spese forti per tutelare i bastimenti graniferi, le Potenze non mancherebbero di stipulare fra loro una convenzione — che entrerebbe a far parte del diritto internazionale — con cui si stabilirebbe, che i bastimenti graniferi di qualunque

bandiera venissero considerati come neutrali e rispettati come le ambulanze, gli ospedali, ecc.; e, siccome si tratterebbe di un interesse comune, l'accordo sarebbe facile.

* *

Un altro argomento è destinato a intimorire i perplessi. Si dice: abolito il dazio e ridotto, quindi, il Paese ad aver bisogno del grano straniero, si formerebbero certamente all'interno ed all'estero delle coalizioni fra importatori, dei sindacati, i quali monopolizzerebbero il mercato granario e farebbero salire i prezzi molto più in alto di quanto sono attualmente. E allora — si può rispondere — cesserebbe l'asserito danno dell'abolizione del dazio: i prezzi salirebbero, il produttore nazionale n'avrebbe vantaggio. Ma, prescindendo da ciò, viene spontanea un'osservazione semplice: non esiste già oggi quello stato di cose, che si accerta dovrà verificarsi dopo l'abolizione dal dazio? Non abbiamo anche oggi bisogno di molti milioni di quintali di grano dell'estero? e non esistono anche oggi gli accaparratori, gli incettatori, i monopolizzatori grossi e piccini? — Oggi gli speculatori sono favoriti dal dazio, mentre l'abolizione renderebbe l'opera loro più difficile e più complessa. Ad ogni modo, un male temuto non deve far condannare e rifiutare, senz'altro, un provvedimento, ma deve soltanto farci studiar bene i mezzi per combatterlo ed attenuarlo e renderci cauti nell'applicazione.

* *

Mentre inconfutabili ragioni economiche, sociali, igieniche ed anche politiche fanno condannare in modo assoluto il dazio sui cereali, d'altra parte è, però, innegabile che la sua abolizione immediata e brusca sarebbe in Italia causa

di una grave crisi della proprietà fondiaria, turberebbe l'organismo economico e tributario del Paese, priverebbe il bilancio di un cespite cospicuo, che non si può d'un tratto sostituire.

Questa considerazione fa sì che molti degli oppositori del dazio vengano ad una specie di transazione coi protezionisti, accontentandosi di un provvedimento che mira a regolare il dazio in modo da assicurare un equo profitto ai produttori e, in pari tempo, impedire che il grano diventi troppo caro. E il sistema della *scala mobile* o del dazio a tariffa variabile in senso opposto alle variazioni del prezzo di mercato del grano all'interno. Questo provvedimento lo sentiamo oggi invocato e anche *autorevolmente* caldeggiato: conviene, quindi, rendersi conto esatto del suo valore.

* * *

L'essenza della scala mobile del grano sta in questo, che essa vuol conciliare fra loro l'interesse del consumatore e quello del produttore: è una misura intermedia fra il dazio recisamente protettore e l'entrata libera: la dicono un *correttivo*, ma dovrebbe, piuttosto, dirsi una transazione fra il protezionismo e il liberismo.

Volendo giovare ai consumatori senza danneggiare i produttori, la scala mobile mira, da una parte, ad impedire che il prezzo del grano salga *troppo alto* e, dall'altra, ad ottenere che il prezzo si mantenga *rimuneratore*. Con questa sola enunciazione son messe in evidenza le difficoltà pratiche contro cui urta l'applicazione della scala mobile. A quale punto deve ritenersi che il prezzo sia *troppo alto*? Esiste un criterio per determinare questo punto? E quale sarà, nei casi concreti, il prezzo *rimuneratore*, il *prix de revient*? Il costo di produzione del grano è notevolmente diverso non soltanto da regione a regione, ma anche da Provincia a Provincia: quale costo si prenderà come base

per determinare il prezzo remuneratore? Forse il costo medio? Allora i produttori a costo inferiore saranno in perdita. Forse si dividerà il Paese in zone a seconda della diversità del costo medio, come già fu praticato in Francia? Ma il costo di produzione può essere diverso anche da Comune a Comune e, perfino, da proprietario a proprietario. E, pur dato che si riesca a determinare il prezzo conveniente per il consumatore e per il produttore, a quale altezza bisognerà stabilire il dazio per ottenere che il prezzo di mercato del grano venga *effettivamente* a fissarsi a quel punto? Poi, scelta una certa altezza del dazio, il prezzo verrà *effettivamente* a fissarsi a questo punto? A tutte queste domande — escludendo l'ultima — la risposta non può *razionalmente* non essere o negativa o vaga. All'ultima domanda risponde la storia della scala mobile in Francia e in Inghilterra.

Quando il prezzo del grano sul mercato interno è basso e il dazio viene, perciò, rialzato, gli speculatori, che hanno fatto scendere il prezzo importando largamente, chiudono i magazzini, i *silos*, i depositi: così lo *stock* sul mercato si assottiglia, il prezzo sale giornalmente, essi vendono poco per volta e realizzano profitti: ciò determina lo Stato a ribassare il dazio, ed essi prontamente ne approfittano per importare nuovo grano; poi saziano il mercato e, quindi, i prezzi scendono: lo Stato rialza nuovamente il dazio, e il giuoco ricomincia: insomma, quando il grano è a buon mercato, lo si fa rincarire e dal rincarimento si ricava profitto; poi si fa scendere il prezzo per approfittare della conseguente riduzione del dazio: il consumatore non ne ha vantaggio, il piccolo produttore ha il danno di non poter contare su un certo prezzo sicuro: soltanto i grandi produttori e gli speculatori godono. Gli speculatori conoscono il segreto del congegno della scala mobile e la maneggiano essi: lo Stato crede di regolare il prezzo, ma, invece, è rimorchiato dalla speculazione e le serve senza potersene liberare. — Tutto ciò dimostra eloquentemente la

storia della scala mobile, e tutto ciò è inevitabile. Lo Stato può ben avere ed ha le cento mani di Briareo, ma non può avere nè ha i mille occhi d'Argo, che l'interesse personale fa tenere aperti allo speculatore. Oggi il prezzo del grano dipende non soltanto dalla domanda e dall'offerta della derrata, ma anche dai giuochi di Borsa e dagli artifici della speculazione, che spostano artificialmente i prezzi dal loro punto naturale: la scala mobile è una provocazione, un incentivo alla speculazione a danno del consumatore, mentre, d'altra parte, colla instabilità e incertezza dei prezzi, colle manovre, che essa rende possibili, paralizza, uccide il commercio sano con grave danno dei produttori.

In conclusione, la scala mobile, mentre vuol salvaguardare l'interesse del consumatore e quello del produttore, non solo si mostra inefficace, ma produce effetto opposto e si risolve in danno per l'uno e per l'altro: essa è, dunque, un provvedimento inutile non soltanto, ma nocivo; ben lungi dall'essere una panacea, come può apparire, è causa di seri mali: teoricamente seducente, è in pratica un assurdo.

* *

- Respinta la scala mobile, resta inappellabile la condanna assoluta del dazio. Ma questa non può significare invocazione dell'abolizione immediata, *pura e semplice*: ciò sarebbe più di un'utopia, sarebbe il desiderio, l'invocazione di un male violento che dovrebbe colpire il Paese. Giustificati sono i voti solennemente espressi in questi ultimi tempi da corpi amministrativi e commerciali e da associazioni di varia indole; santa è la crociata calorosamente bandita e sostenuta da valorosi pubblicisti contro il dazio, opportunissima è l'auspicata *lega nazionale* per l'abolizione

del dazio sul grano (1); ma sta pur sacrosanta ed inesorabile una verità di fatto, che non si può distruggere, la verità, cioè, che l'abolizione *immediata* porterebbe dolorose e gravi conseguenze economiche e finanziarie: l'agricoltura nel suo complesso, sia direttamente sia per contraccolpo, sarebbe d'un tratto precipitata in una crisi violenta, e il bilancio dello Stato verrebbe sconvolto per la cessazione brusca di un cespite cospicuo. Più opportuna, quindi, e più pratica appare la proposta di venire gradatamente all'abolizione definitiva e totale del dazio mediante successive e convenienti riduzioni parziali fino al termine *prestabilito* per la soppressione. La crisi sarebbe, anche così, inevitabile, ma verrebbe attenuata: i proprietari fondiari e gli affittuari vi si preparerebbero e provvederebbero; il bilancio potrebbe senza grave danno procurarsi altro cespite, e lo Stato curerebbe, intanto, di assicurare al nostro mercato, con opportuni trattati di commercio, l'approvvigionamento del grano ancora necessario e lo sbocco largo dei nostri prodotti in quei paesi *che* — come recentemente ha detto un eminente uomo politico — *hanno più interesse a venderci il loro grano e il loro petrolio.*

*
* *

La questione dell'abolizione del dazio sul grano è *praticamente* molto complessa: vi s'intrecciano difficoltà serie, economiche, finanziarie e *politiche*; ma queste, anziché essere deterrenti, debbono spingere a raddoppiare gli sforzi per risolverle: esse non giustificano nè la ripulsa sistematica di ogni proposta, nè l'acquiescenza rassegnata e indolente nello *statu quo*.

(1) La proposta di questa Lega è partita dall'avv. Edoardo Giretti di Bricherasio, instancabile e valido oppugnatore di ogni protezionismo, con una notevole lettera pubblicata nell'*Economista* di Firenze del 19 agosto 1900.

B.

La protezione dello zucchero in Italia.

La legge 28 luglio 1867 stabilì un dazio d'entrata di lire 28.85 al quintale sullo zucchero raffinato e di lire 20.80 sul greggio. Questo trattamento eccitò, naturalmente, la produzione interna, e, allora, lo Stato si affrettò ad introdurre l'imposta sulla fabbricazione (legge 2 giugno 1877) nella misura di lire 21.15 per ogni quintale di zucchero. Ma per sopire le lamentele di coloro che affermavano dato, così, il mercato nazionale in balia dell'industria straniera, si applicò agli zuccheri esteri — dapprima *come sopratassa* oltre il dazio d'entrata, poi consolidato con questo — un maggiore aggravio uguale appunto all'imposta di fabbricazione. Così veniva effettivamente stabilita a favore dell'industria saccarifera nazionale una protezione di lire 28.85 al quintale per lo zucchero raffinato e di lire 20.80 per il greggio.

Dal 1877 in poi molti e gravi furono gli inasprimenti a cui — per necessità finanziarie — venne sottoposto il prodotto felicemente qualificato da STAFFORD NORTHCOTE *l'Eroe di tanti bilanci*, finchè oggi troviamo il dazio d'entrata a lire 99 il quintale per il raffinato e a lire 88 per il greggio, e l'imposta di fabbricazione rispettivamente a lire 70.15 e 67.20; la differenza fra la dogana e il dazio fu mantenuta sempre — salvo breve interruzione (1891-94)

— uguale a quella del 1877 (1), cosicchè oggi sussiste ancora la protezione diretta di lire 28.85 per il raffinato e di lire 20.80 per il greggio ($99 - 70.15 = 28.85$; $88 - 67.20 = 20.80$).

Ma a questa protezione *palese* se n'è aggiunta un'altra *coperta*, anzi, più precisamente, *nascosta*; nascosta, cioè, nel metodo di accertamento, vale a dire nel modo di determinare la quantità di prodotto da colpire coll'imposta. Originariamente tale quantità si determinava pesando lo zucchero *fabbricato*: era questo un accertamento *diretto*, col quale nessuna frazione del prodotto poteva — senza frode — sfuggire al fisco; ma la legge del 15 luglio 1883 (n. 1501) — *nell'intento di dare aiuto e impulso alla produzione saccharifera nazionale* — sostitui, sull'esempio del Belgio e dell'Olanda, all'accertamento diretto, l'accertamento indiretto, *preventivo*, stabilendo che la quantità di zucchero da assoggettare all'imposta dovesse essere determinata non a produzione compiuta, mediante pesatura, ma prima dell'estrazione dello zucchero dal succo delle bietole, in base alla densità di questo, calcolando per ogni grado del densimetro centesimale e per ogni ettolitro un rendimento di 1500 grammi di zucchero greggio.

È chiaro che, *fissando* un rendimento *legale*, tutta la

(1) Il seguente prospetto mostra l'aumento parallelo della dogana e dell'accisa dal 1877:

Anno	DAZIO DOGANALE per ogni quintale di zucchero		IMPOSTA DI FABBRICAZIONE per ogni quintale di zucchero	
	raffinato	greggio	raffinato	greggio
1877	lire 50.—	41.95	21.15	21.15
1879	" 66.25	53.—	37.40	32.20
1885	" 78.50	64.—	49.65	43.20
1886	" " "	65.25	" "	44.45
1887	" 90.—	76.75	61.15	55.95
1891	" 94.—	" "	63.15	" "
1892	" " "	80.75	65.15	" "
1894	" 99.—	88.—	" "	" "
1895	" " "	" "	70.15	67.20

quantità *effettivamente* ottenuta oltre il medesimo veniva lasciata immune dall'imposta, e ne risultava, così, in sostanza, una proporzionale diminuzione del tasso percentuale dell'imposta, o, meglio, veniva assicurato ai fabbricanti un profitto in ragione della quantità di prodotto che sapessero sottrarre al fisco. Ne derivò, quindi, naturalmente, una gara di studi, di diligenze e di perfezionamenti tecnici per ottenere dai succhi la maggiore possibile quantità di zucchero, e poi, dopo i successi — specialmente dopo il ritrovato della cristallizzazione in movimento — fu un accorrere febbrile di capitali — *nazionali e stranieri* — all'ingrandimento di fabbriche esistenti e all'impianto di nuovi e grandiosi zuccherifici. La produzione si estese e si intensificò. Il rendimento *effettivo*, superiore già sin dal 1883 al *legale*, andò man mano crescendo fino a sorpassare, *in questi ultimi anni, di oltre un terzo*, IN MEDIA, quello fissato dalla legge del 1877, arrivando anzi — secondo i dati raccolti dall'Amministrazione finanziaria — al di là di 2100 grammi: qualche fabbrica avrebbe, perfino, ottenuto 2200 e 2300 grammi! Così la *quantità media* di prodotto sottratta al fisco arrivava circa al 28.58 % della produzione *effettiva* (1). Ecco il *premio coperto*, ecco la

(1) La Direzione generale delle Gabelle interrogata dall'onorevole Cannizzano, relatore al Senato sul Progetto di legge Carmine-Boselli, intorno al modo con cui aveva raccolto le cifre relative al rendimento *effettivo* e alla quantità sfuggita all'imposta, rispondeva: « L'Amministrazione finanziaria conosce non solo la quantità di zucchero tassata, ma ha modo di conoscere, *mercè le bollette di legittimazione, che devono accompagnare lo zucchero nelle zone di vigilanza*, la quasi totalità del prodotto asportato dalle fabbriche, nel quale è compreso anche quello ottenuto dai bassi prodotti. Con questi due elementi estremi fu possibile calcolare, *la quantità di zucchero che sfugge all'imposta*, e, quindi, *i coefficienti reali* dei sughi defecati. » (V. Relazione della Commissione permanente di finanza, Relatore Cannizzano, pag. 8. *Atti Parlamentari*, xx legislatura, 3^a Sessione).

protezione nascosta, che si aggiunse a quella *palese* del 1877 (1).

*
* *

Sotto tanto stimolo le fabbriche si moltiplicarono: da 2 che erano nel 1894 — Rieti e Savigliano — divennero 4 nel 1898, 13 nel 1899, 28 nel 1900, e la produzione andò crescendo con progressione veramente maravigliosa, tanto che nella campagna di esercizio 1899-1900 essa fu il *quadruplo* di quella della campagna precedente e *cinquanta volte maggiore* di quella dell'anno 1889-90 (2).

Ma tale risultato — lietissimo per l'industria nazionale — destò preoccupazioni per l'Erario. Si temette che un aumento così forte della produzione interna dovesse portar seco una diminuzione pur forte dell'importazione e che, quindi, il crescente gettito dell'imposta di fabbricazione si convertisse in crescente perdita per l'Erario, in conseguenza di minore importazione di zucchero; si calcolò

(1) Dato il rendimento medio di 2100 grammi, la protezione complessiva risultava la seguente:

Protezione diretta = lire 888 — 67.20 =	lire 20.80	} per ogni quintale di prodotto effettivo.
Premio coperto = lire 0.672 × Kg. 28.58 =	lire 19.20	
Protezione complessiva lire 40.00		

Aggiungendo a questa cifra l'aggio per il pagamento in oro del dazio a carico dell'importatore e il vantaggio goduto sotto forma d'interesse dal fabbricante per la facoltà di pagare l'accisa con cambiale a 6 mesi, si arrivava a circa 47 lire; ma siccome, per il maggior rendimento in raffinato del greggio estero, calcolato al 7.77 %, il dazio d'importazione si riduce effettivamente a lire 80 circa il quintale (precisamente a lire 80.23, non lire 81.23 come, per errore di stampa, è riferito nella Relazione dell'on. WOLLEMBORG), la protezione scendeva veramente a lire 40.

(2) Riproduco qui dalla pregevolissima Relazione dell'Amministrazione delle Gabelle lo sviluppo della produzione saccarifera interna dal 1889-90 al 1900, facendo notare che le quantità qui

anno per anno questa perdita progressiva in decine di milioni e si vide prossimo il giorno in cui, bastando la produzione interna al consumo nostro, cesserebbe affatto il reddito doganale. A questi timori, sostenuti in documenti parlamentari e in pubblicazioni varie (1), si aggiunse la considerazione del fatto — dimostrato dall'Amministrazione finanziaria — della quantità di prodotto *effettivo* che sfuggiva *legalmente* all'imposta in misura sempre maggiore con grave discapito dell'Erario.

* * *

Tutto ciò e l'opinione largamente diffusa che il danno finanziario non solo non fosse giustificato, nè compensato da alcun proporzionato vantaggio economico GENERALE, ma risultasse a *speciale* beneficio di capitalisti *non tutti nazionali*, fece nascere una forte corrente ostile a tanta cura dello Stato per gli interessi dei produttori di zucchero e condusse ad un disegno di legge d'iniziativa ministeriale, con cui il Governo, *preoccupato per la pubblica finanza, che scontava con una cospicua e progressiva diminuzione di*

segnate sono quelle accertate in base al coefficiente di rendimento di 1500 grammi e sono, quindi, specialmente quelle degli ultimi anni, inferiori, *almeno di un terzo*, alle quantità effettivamente prodotte.

Anno di esercizio

Quintali accertati

1889-90	6,358
1890-91	7,884
1891-92	15,724
1892-93	10,655
1893-94	11,471
1894-95	20,898
1895-96	26,475
1896-97	22,996
1897-98	38,770
1898-99	59,724
1899-1900	231,158

(1) V. la nota (2) alla pagina seguente.

entrate il benefico incremento della si può dire nuova industria, e volendo condurre verso la sua reale misura il coefficiente di rendimento dei sughi allo scopo di costringere l'industria a corrispondere allo Stato il tributo che gli competeva (1), proponeva di elevare il coefficiente a 2000 grammi.

Questo progetto, che minacciava tanti interessi, costituendo in sostanza un aumento del 25 % dell'imposta di fabbricazione, provocò reclami, petizioni e proteste dirette e indirette, e diede occasione a parecchie pubblicazioni polemiche — talune delle quali pregevolissime (2) — di tecnici, di scienziati e... di interessati. Nei due rami del Parlamento la discussione fu, naturalmente, molto vivace e appassionata, ma il progetto CARMINE-BOSELLI finì col trionfare e diventò legge dello Stato il 1° marzo 1900.

È superfluo esaminare e discutere se siano giustificati i lamenti di coloro che affermano rovinata dalla nuova legge l'industria saccarifera nostra, la quale non potrebbe più lottare contro la concorrente industria estera; è superfluo invocare pareri di tecnici e relazioni statistiche d'industriali per giudicare se veramente, come si afferma e si ripete, il rendimento presunto di 2000 grammi sia *in realtà* al disopra dell'effettivo *medio* e soltanto alcune fabbriche, — le più antiche e meglio impiantate — in anni straordinariamente favorevoli per la materia prima, abbiano potuto raggiungere *eccezionalmente, non in media*, quel

(1) Queste parole sono delle Relazioni con cui i Ministri Carmine e Boselli accompagnarono la presentazione del progetto alla Camera dei Deputati (28 novembre 1899) e al Senato (18 dicembre 1899); ma l'affermazione, che la finanza scontava con una *COSPICUA e progressiva diminuzione di entrate* l'incremento dell'industria saccarifera, non era allora veramente esatta: lo dimostrano il prospetto III e il diagramma 3° qui uniti.

(2) Notevolissime quelle del *Guicciardini*, del *Mancini*, del *Pais*, dello *Sciacca della Scala*, del *Niccoli*, del *Vivenza*, del *Bordiga*, dell'*Economista* di Firenze, della *Rassegna nazionale*, della *Rivista agraria*, ecc., e le Relazioni dell'on. *Wollemborg* e del senatore *Cannizzaro*.

rendimento: è superfluo tutto ciò, perchè se il nuovo coefficiente legale è ritenuto rovinoso od eccessivo, il fabbricante non ha obbligo di accettarlo, ma può pagare l'imposta sul prodotto *effettivo*, cioè sulla quantità di zucchero *veramente* fabbricata e accertata *mediante pesatura*. Questa facoltà, concessa dalla legge del 1883 (art. 2°), non venne tolta dalla legge del 1° marzo 1900; ma, come nessun fabbricante se ne servì prima d'oggi — e n'è chiara la ragione — così ora, di 28 fabbriche, *una sola* — quella di Cecina — ha chiesto di valersene nell'attuale prima campagna d'applicazione del nuovo coefficiente: il che dice che si ha già la certezza che resterà pure ancora un margine di extra-profitto (1).

L'ex-deputato di Legnago, *Camillo Mancini*, in un notevole scritto pubblicato nella *Nuova Antologia* del 16 gennaio 1900, prediceva, a pagina 336, che, se si fosse applicato il nuovo coefficiente, *le fabbriche nazionali, venendo a lavorare in perdita, sarebbero state costrette a chiudere*. Ciò era nella convinzione o nel timore di molti; ma i fatti hanno, fortunatamente, smentito la predizione e dimostrato infondato il timore: nessuna fabbrica si è chiusa dopo il 1° marzo 1900: anzi, non solo s'ingrandirono fabbriche esistenti, ma — incredibile — si aprirono, in breve tempo, *quindici* fabbriche nuove e parecchi sono gli zuccherifici in costruzione o in progetto in varie parti della Penisola: nel luglio ultimo (1900) si è costituita una società di capitalisti belgi per l'impianto e l'esercizio di uno zuccherificio

(1) *AmMESSO il rendimento medio effettivo di 2100 grammi*, restano indenni circa Kg. 4.75 ogni 100 chilogrammi veramente prodotti: sarebbe, quindi, colpito dall'imposta il 95.24 % del prodotto effettivo. Ciò costituisce, indubbiamente, una forte diminuzione di lucro per gli industriali abituati a pagare soltanto sul 71.42 % del loro prodotto, guadagnandone il 28.58 %: per loro l'imposta veniva effettivamente a ragguagliarsi a lire 48 per ogni quintale fabbricato: oggi sale, invece, a lire 64; ma resta pur sempre un extra-profitto, un premio coperto di lire 3.20 per quintale.

ad *Orvieto*, e il giorno 9 settembre s'inaugurava solennemente a *Ferrara* uno zuccherificio agricolo, in cui sono occupati oltre 500 persone: era il quarto stabilimento del genere ivi sorto nel giro di un anno! Nelle vicinanze di *Marengo* si sta costruendo una *grande* fabbrica che potrà lavorare nella campagna 1901-02, e a Ginevra nel settembre scorso si è chiusa splendidamente una fortissima sottoscrizione per l'impianto di una grandiosa fabbrica a *Massa lombarda*, che *dovrebbe* produrre — se non è fantastica la cifra riferita dal *Sole* — 6000 quintali di zucchero al giorno! (1).



Tutto ciò dimostra non errati i calcoli di coloro che sostenevano restare ancora alle fabbriche una protezione sufficiente per assicurar loro un non ristretto margine di profitto, e che, se esagerarono gli ottimisti, molto esagerarono i pessimisti (2).

E in verità: la protezione attuale dello zucchero, tenuto conto del maggior rendimento del greggio estero (7.77 %) e dell'aggio sull'oro a carico dell'importatore, risulta superiore a 20 lire per quintale *pur nell'ipotesi che il rendimento effettivo corrisponda esattamente al presunto* (3); ma,

(1) Mentre correggo queste bozze ricevo notizia del progetto di uno *Zuccherificio felsineo* con sede a Bologna e fabbrica a Molinella.

(2) Vedi gli scritti citati degli on. Sciacca della Scala e Guicciardini nella *Nuova Antologia* del 1° febbraio 1900.

(3) Lire 20.80 = differenza fra dogana e accisa

— " 7.77 = maggior rendimento del greggio estero

= Lire 13.03

+ " 5.72 = aggio a carico dell'importatore

+ " 1.50 = interesse sull'accisa pagata con cambiale a sei mesi

= Lire 20.25 = protezione complessiva.

data un'eccedenza *media* effettiva del 5 % circa, la protezione sale *realmente* al di là di 23 lire, con un premio coperto di oltre 3 lire per quintale fabbricato, premio derivante dall'accertamento.

È, quindi, giustificata la presunzione che qualsiasi tentativo del legislatore di adottare il *solo* accertamento diretto e far, così, pagare l'imposta sull'intero prodotto ottenuto, troverebbe viva — e, *forse*, vittoriosa — opposizione. Eppure l'accertamento diretto eliminerebbe ogni disuguaglianza di trattamento, ogni possibilità sia di tassare un prodotto non ottenuto, sia di lasciare indenne parte dell'ottenuto, toglierebbe pretesto ad ogni discussione, ad ogni polemica, ad ogni movimento d'interessati.

*
* *

L'accertamento induttivo, fondato su un rendimento presunto e fisso dei succhi, ha, senza dubbio, il grande vantaggio di stimolare l'industria a migliorare, a perfezionare i procedimenti e i mezzi tecnici, dando, così, un forte impulso alla produzione; ma, in pari tempo, oltre l'inconveniente di eccitare e legalizzare la sottrazione al fisco — una specie di contrabbando — e premiarla di nascosto, ha parecchi e *non lievi* difetti.

In primo luogo, esso è *tributariamente ingiusto*, perchè fa diventare l'imposta di fabbricazione diversa *in realtà* percentualmente da fabbricante a fabbricante rispetto al prodotto effettivo: alcuni sono più, altri meno favoriti; e i fabbricanti meno favoriti, quelli, cioè, per i quali l'imposta è più alta, o quelli, che, in altre parole, ottengono il premio più piccolo, sono precisamente quelli che lavorano in condizioni *estrinseche* meno favorevoli sia per l'ubicazione della fabbrica rispetto al mercato del prodotto o ai luoghi di produzione della materia prima o ai mezzi di trasporto, sia per la ricchezza delle barbabietole di cui

possono disporre (ricchezza che, per molteplici cause, varia da luogo a luogo, da anno ad anno), sia per il costo della mano d'opera, ecc., ecc.; e così si stabilisce, in effetto, una differenza di trattamento, che offende il canone fondamentale della giustizia tributaria.

In secondo luogo, l'accertamento induttivo è *irrazionale*, perchè, per colpire il prodotto, guarda non al prodotto effettivamente ottenuto, ma ad una quantità di prodotto che si presume possa ottenersi.

In terzo luogo, l'accertamento induttivo, essendo fondato su una *media approssimativa*, non può mai essere preciso e diventa, per giunta, un metodo *equivoco*, non sincero, giacchè, mentre si presenta come strumento fiscale, si presta, in pari tempo, ad essere un sotterfugio per distribuire copertamente dei profitti a danno del fisco.

Infine, il metodo indiretto non sfugge al seguente dilemma: o il premio è necessario, e allora dev'esser dato *apertamente*; o non è necessario, e allora è disonestà darlo dissimulandolo.

*
* *

Il metodo diretto, per cui l'imposta viene applicata al prodotto *veramente ottenuto* ed a tutto il prodotto, è il metodo *sincero, razionale, preciso, essenzialmente giusto*: nulla sottrae al fisco, nulla dona all'uno piuttosto che all'altro fabbricante: ognuno è tassato per quanto ha *veramente* fabbricato: esso è, dunque, di gran lunga, preferibile all'induttivo. Nella teoria lo propugnano scrittori di speciale competenza (KAUFMANN, WOLF, SCHÄFFLE, RIECKE): nella pratica lo sentiamo invocato anche da industriali (V., come documento interessante, gli *Atti della Commissione dell'inchiesta sugli zuccheri* fatta in Germania nel 1883-84).



Nè vale contro il metodo diretto l'obbiezione — insistentemente ripetuta — degli inconvenienti e delle difficoltà tecniche non piccole e non poche (quale, per esempio, l'imperfezione dell'apparecchio di *polarizzazione*) che s'incontrano nella pratica: gl'inconvenienti saranno in complesso sempre di minore importanza di quelli del metodo indiretto, e le difficoltà tecniche non si può ammettere che siano insuperabili. Valga l'esempio dell'Olanda, il Paese che nell'industria degli zuccheri ha antica esperienza: colla legge del 20 gennaio 1897 essa ha sostituito all'accertamento induttivo l'accertamento diretto, e, come provvedimento transitorio, per compensare gli industriali della perdita del premio *coperto* che godevano, accorda per ogni quintale di prodotto effettivo un premio *aperto*, sempre decrescente fino al 1907 e poi fisso. A parte l'errore di far cessare la diminuzione del premio ad un momento predeterminato, la nuova legge olandese è ottima, in quanto essa porta la sincerità nell'accertamento e prepara l'abolizione completa dei premi (1).

Sarebbe utopia, per molte ragioni — non tutte, però, buone — invocare che l'Italia segua l'esempio dell'Inghilterra, la quale ha abolito ogni tributo sullo zucchero, ma sia lecito, almeno, invocare e propugnare che si segua l'esempio dato dall'Olanda. Certamente la coalizione degli interessati insorgerà contro ogni proposta di tal genere, nè mancheranno, certamente, le opposizioni di tecnici e di economisti, e anche *cittadini disinteressati* la combatteranno in nome del *pubblico interesse*... e la riforma giusta, razionale, necessaria, sarà, *forse*, rimandata, per parecchi anni ancora, dall'una all'altra sessione legislativa! E intanto i

(1) V. in fondo a queste righe il riassunto della nuova legge olandese.

Sucriers internazionali seguiranno a spartirsi il profitto della paterna protezione che godono in Italia, e al buon contribuente italiano (1), che paga la *dolce derrata* quattro volte più cara di quanto la paga il consumatore inglese, essi ripeteranno gli argomenti ritriti delle industrie nazionali e dei sacrifici *doverosi* per mantenerle, magnificheranno i vantaggi agrari e quelli economici generali derivanti dalla coltivazione delle barbabietole, seguiranno a parlare della concorrenza estera come di una *phylloxera vastatrix* che continuamente minaccia l'industria nazionale, anzichè come di un nemico provvidenziale, al quale, in sostanza, essi debbono i loro *extra-dividendi*. E la produzione dello zucchero seguirà a crescere, e l'agricoltore seguirà a sperare di arricchirsi sostituendo la barbabietola al grano e leggendo i conti culturali, che egli non sa fare, ma che riceve bell'e stampati!

Però non è appassionata o fantastica profezia la previsione che — continuando così le cose — all'industria sucriera nazionale si preparano giorni tristi, che l'oggi prospero e lieto, avrà un domani — non remoto — di disinganni e di dolori.

Non è fantastica profezia! La protezione dello zucchero è certamente ora molto diminuita, ma ne resta pur tanta che non solo non si chiudono fabbriche già esistenti, bensì molte se ne impiantano più grandiose e nuovi contratti si fanno per estendere la coltivazione delle barbabietole (2). In conseguenza di ciò la produzione dello zucchero in brevissimo tempo — forse in due o tre anni — supererà il milione di quintali, eccederà, cioè, la quantità necessaria al Paese, pur supponendo l'aumento del consumo e la diminuzione del contrabbando. E, allora, le fabbriche lotteranno l'una contro l'altra disputandosi i mercati e finiranno col

(1) Così l'on. Guicciardini chiama il contribuente italiano nel suo scritto già ricordato (*Nuova Antologia*, 1° febbraio 1900, pag. 522).

(2) E nei giornali si seguita con articoli tendenziosi e statistiche *ad hoc* ad eccitare gli agricoltori.

costituirsì in un unico grande sindacato, il quale, poi, non bastandogli il mercato interno, tenterà di ottenere dallo Stato premi di esportazione sia palesi, sia coperti sotto *draubacks*, sotto concessioni di speciali tariffe di trasporto, ecc. ecc. Ma il *Sugar trust* potrà soltanto ritardare, non impedire la catastrofe. I magazzini di deposito non potranno più contenere lo zucchero prodotto, il capitalista non potrà più adattarsi a vedere ogni anno sempre più assottigliati i suoi profitti, e la crisi scoppierà violenta: pochissime fabbriche potranno resistervi. La massima parte degli zuccherifici dovrà chiudersi, e molto capitale, raccolto dal risparmio nazionale, andrà distrutto, e molte braccia resteranno senza lavoro. La crisi si ripercuoterà dolorosa ma inesorabile sui proprietari fondiari, i cui contratti coi fabbricanti, per necessità, decadranno: svegliati bruscamente dai loro dolci sogni, essi troveranno la bietola da zucchero cambiata in bietola da foraggio.

Così l'assistenza troppo pietosa dello Stato conduce un'industria a sicura rovina, alletta oggi i frutti del risparmio e ne prepara l'annientamento per il domani, eccita ed alimenta una floridezza non vitale, cagiona la plethora e colla plethora la morte violenta dell'industria ed il disordine in tutto l'organismo dell'economia nazionale!

*
* *

Certamente sarebbe dannata a morte la nostra industria saccarifera se le si togliesse ogni protezione: è vana qualunque discussione in proposito; ma si può domandare, *in primo luogo*, se sia economicamente giustificata per lo zucchero una protezione più elevata di quella che godono le altre industrie, *molto più elevata* di quella concessa ad industrie che ben più da vicino toccano l'interesse economico e politico del paese; e, *in secondo luogo*, se la nostra industria non possa davvero sussistere senza una protezione *suppletiva* oltre quella che le assicura la legge del 1867. Finchè non

sarà dimostrato, in modo esauriente e con argomenti economici, che la risposta alla prima domanda è assolutamente affermativa e finchè non si sarà provato, con dati inoppugnabili di fatto, che la risposta alla seconda domanda non può non essere negativa, sarà sempre fondata l'accusa di soverchio e non equo interessamento dello Stato per i dividendi dei *Sucriers* nazionali e non nazionali, e non potrà dirsi fisima dottrinarica o errore di crassa ignoranza la condanna del premio che, sottomano, si dà allo zucchero (1).



Riassunto delle principali disposizioni della legge olandese
29 gennaio 1897 vigente dal 1° settembre 1897.

I.

Disposizioni comuni

alle fabbriche di zucchero di barbabietole e alle raffinerie.

Le fabbriche di zucchero di barbabietole e le raffinerie sono, giorno e notte, sotto la sorveglianza degli agenti fiscali.

Ogni fabbricante o raffinatore deve depositare una descrizione dei fabbricati e dei terreni, che egli adibisce alla sua industria, indicando i loro ingressi e le comunicazioni loro con altri fabbricati.

Chi vuol costruire una fabbrica deve sottoporre il progetto all'approvazione del Ministro delle Finanze.

Il posto, che debbono occupare certi apparecchi principali, e le chiusure delle porte e delle finestre esterne sono determinati da speciali prescrizioni.

(1) Per la produzione e il reddito fiscale dello zucchero negli ultimi dieci anni (1889-1900) veggansi i prospetti e i diagrammi che seguono.

Le porte per l'uscita degli zuccheri sono designate dall'ispettore di finanza.

E proibito far uscire zuccheri o liquidi saccariferi in un modo non espressamente determinato dalla legge.

II.

Disposizioni speciali

per le fabbriche di zucchero di barbabietole.

Lo zucchero prodotto nella fabbrica si pesa alla presenza degli agenti fiscali, si iscrive in apposito registro, e, poi, si trasporta nei magazzini e granai designati all'uopo.

Il conto dello zucchero prodotto da ciascun fabbricante è appurato con:

- a) uscita di zucchero contro pagamento dell'imposta di fabbricazione;
- b) esportazione di zucchero all'estero;
- c) deposito di zucchero in magazzino generale;
- d) consegna di zucchero ad un raffinatore.

All'uscita di zucchero per il consumo interno, il fabbricante è addebitato dell'ammontare dell'imposta di fabbricazione, che deve versare entro due mesi.

Lo zucchero, che esce dalla fabbrica, è pesato dagli agenti finanziari, i quali, in pari tempo, prelevano dei campioni per determinarne la ricchezza.

III.

Disposizioni speciali per le raffinerie.

Il raffinatore può ricevere nella sua fabbrica per metterli in opera:

- a) zuccheri greggi dall'estero, dai magazzini generali e dalle fabbriche indigene di zucchero greggio;
- b) liquidi saccariferi dall'estero.

All'entrata tutto ciò vien pesato e campionato dagli agenti fiscali.

Ogni partita introdotta dev'essere iscritta in apposito registro.

Lo zucchero prodotto viene pesato, registrato e trasportato nei magazzini all'uopo designati, e si apre al raffinatore il conto relativo.

Questo conto è appurato con :

- a) uscita contro pagamento dell'imposta;
- b) esportazione all'estero;
- c) deposito in magazzino generale.

Man mano che escono, gli zuccheri sono pesati dagli agenti fiscali, che, in pari tempo, determinano la classe dei canditi e prelevano dei campioni per determinare la ricchezza delle *vergeoises*.

IV.

La ricchezza è determinata nel laboratorio dell'amministrazione finanziaria: l'interessato può appellarsi ad una commissione di chimici giurati.

Per ricchezza la legge intende:

- a) per gli zuccheri greggi di qualunque provenienza e per le *vergeoises* indigene, la ricchezza assoluta determinata per mezzo dell'analisi polarimetrica dedotte le ceneri e il glucosio. I coefficienti di riduzione del titolo saccarimetrico sono fissati a 4 per le ceneri e a 2 per il glucosio;
- b) per le *vergeoises* estere, le melasse, i sciroppi ed altri liquidi saccariferi similari, la ricchezza assoluta.

Le frazioni di 1 per cento di ricchezza sono trascurate per gli zuccheri non titolati oltre il 99 per cento.

V.

L'imposta di fabbricazione è stabilita nella seguente misura :

Canditi:

1^a classe (bianchi e gialli chiari): fiorini 31.86 per quintale (pari a fr. 66.38 = lire 70.75);

2^a classe (altri): fiorini 28.89 per quintale (pari a fr. 60.20 = lire 64.15);

Lompi ed altri zuccheri non menzionati: fiorini 27 per quintale (pari a fr. 56.25 = lire 59.95).

Zuccheri greggi:

di ricchezza superiore al 99 %: fiorini 27 per quintale (pari a fr. 56.25 = lire 59.95);

altri: fiorini 0.27 (pari a fr. 0.56 $\frac{1}{4}$ = lire 0.60) per ogni p. c. di ricchezza con un minimo di fiorini 18 (pari a fr. 37.50 = lire 40);

Vergeoises: come gli altri zuccheri greggi.

VI.

Premi.

Ai fabbricanti di zucchero di barbabietola ed ai raffinatori sono accordati i seguenti premi:

FABBRICANTI DI ZUCCHERO DI BARBABIETOLE			RAFFINATORI		
CAMPAGNE (dal 1° settembre al 31 agosto)	Ogni 100 Kg. di zucchero usciti dalla fabbrica durante la campagna calcolata la ricchezza della quantità al 100 p. c.	Massimo dei premi per tutti i fabbricanti complessivamente	CAMPAGNE (dal 1° settembre al 31 agosto)	Ogni 100 Kg. di raffinato e di <i>vergeoises</i> (queste calcolate al 100 p. c.) usciti dalla fabbrica durante la campagna fatta deduzione della quantità introdotta	Massimo dei premi per tutti i raffinatori complessivamente
1	2	3	4	5	6
1897-98	Fiorini 2.50	Fiorini 2.500.000	1897-98	Fiorini 0.34	Fiorini 500.000
1898-99	2.35	2.400.000	1898-99	0.31	450.000
1899-900	2.20	2.300.000	1899-900	0.28	400.000
1900-01	2.05	2.200.000	1900-01	0.25	350.000
1901-02	1.90	2.100.000	1901-02	0.22	300.000
1902-03	1.75	2.000.000	1902-03		
1903-04	1.60	1.900.000	e campagne seguenti	0.19	250.000
1904-05	1.45	1.800.000			
1905-06					
e campagne seguenti	1.30	1.700.000			

Se il totale dei premi, calcolati secondo la colonna 2, superasse il massimo indicato nella colonna 3, si ridurrebbe proporzionalmente il tasso della colonna 2. Parimenti si ridurrebbe il tasso della colonna 5, se il massimo dei premi per i raffinatori superasse quello indicato nella colonna 6 (1).



La legge contiene anche speciali disposizioni per le fabbriche-raffinerie, ma fino ad oggi non sono applicate, perchè l'Olanda non ha stabilimenti di questo genere.



Principali disposizioni fiscali vigenti in Italia per lo zucchero.

1°

Tributi.

a) *Dazio d'importazione.*

(Decreto-Legge 10 dicembre 1894)

Zucchero di 1 ^a classe (raffinato)	lire 99	il quintale
” 2 ^a classe (greggio)	” 88	”

b) *Imposta di fabbricazione.*

(Legge 8 agosto 1895)

Zucchero raffinato	lire 70.15	il quintale
” greggio	” 67.20	”

(1) Nel ridurre i fiorini olandesi in lire italiane, tenuto presente che 12 fiorini olandesi corrispondono *esattamente* a 25 franchi *in oro*, cosicchè la precisa parità del fiorino olandese è franchi 2.08333 ($25 : 12 = 2.08333$), ho aggiunto l'aggio sull'oro al corso odierno.

2°

Vincoli e formalità.

(Legge 27 agosto 1883, Regolamenti 30 marzo 1884 e 25 luglio 1886).

Tanto le fabbriche di zucchero di barbabietole, quanto le raffinerie che lavorano per l'esportazione, sono sottoposte alla *vigilanza permanente* degli agenti della finanza; tutte le loro operazioni, e norme minuziose e severe mirano a rimuovere il pericolo di frodi, determinano i requisiti d'ordine tecnico che le fabbriche debbono possedere, regolano la sorveglianza, l'accertamento dell'imposta, gli inventari, le scritture, le garanzie per il fisco, le pene per i contravventori.

3°

Liquidazione dell'imposta di fabbricazione.

La liquidazione è fatta in base alla densità dei sughi, *iscrivendosi a carico del fabbricante una quantità di zucchero (greggio) di seconda classe corrispondente a 2000 grammi per ogni ettolitro di sughi defecati e per ogni centesimo di cui risulta superiore all'unità la loro densità a 15 gradi centigradi di temperatura, intendendo presa per unità di densità quella dell'acqua distillata alla temperatura di 4 gradi centigradi.*

Il fabbricante deve iscrivere ogni giorno in un registro, fornito dall'amministrazione, la quantità, la densità e la temperatura dei sughi che man mano si scaricano nei recipienti di raccolta, e un impiegato dell'ufficio finanziario deve stare in permanenza presso questi recipienti e registrare man mano la quantità e la temperatura della massa liquida scaricata: alla fine di ogni giornata il capo dell'ufficio finanziario stabilisce, in contraddittorio del fabbricante, la quantità di zucchero greggio da caricare al fabbricante

in ragione di 2000 grammi per ogni ettolitro di sughi e per ogni grado del densimetro.

Però è in facoltà del fabbricante di esigere che l'imposta venga liquidata sulla quantità di zucchero effettivamente prodotta.

4°

Drawback.

Allo zucchero raffinato, che si esporta, è concessa la restituzione del dazio doganale pagato sul greggio corrispondente (legge 2 aprile 1886 e regolamento 25 luglio 1886) (1).

E ammessa la *raffinazione in deposito*.

I.

*Importazione e reddito doganale dello zucchero greggio
dal 1889-90 al 1899-1900.*

ANNI	Importazione	Dazio per quintale	Reddito doganale
1889-90	q. 866,670	lire 76.75	lire 66,608,000
1890-91	" 854,496	" 76.75	" 65,787,000
1891-92	" 846,514	" 76.75	" 65,107,000
1892-93	" 831,962	" 76.75	" 65,954,000
1893-94	" 778,222	" 80.75	" 63,112,000
1894-95	" 744,745	" 80.75	" 63,021,000
1895-96	" 735,158	" 88.—	" 64,728,000
1896-97	" 741,802	" 88.—	" 65,333,000
1897-98	" 742,073	" 88.—	" 65,346,000
1898-99	" 753,374	" 88.—	" 66,374,000
1899-1900	" 584,427	" 88.—	" 51,520,000

(1) Rispetto a questo *drawback* occorre notare che esso — per varie cause — non ha agito come premio d'esportazione: lo zucchero esportato è una quantità insignificante e quasi tutta sotto forma di zucchero di latte.

II.

Produzione e imposta di fabbricazione dello zucchero
nel periodo 1889-1900.

ANNI	Produzione accertata	Imposta di fabbricazione per quintale	Riscossione totale
1889-90	q. 6,358	lire 55.95	lire 356,000
1890-91	" 7,884	" 55.95	" 441,000
1891-92	" 15,724	" 55.95	" 880,000
1892-93	" 10,655	" 59.95	" 596,000
1893-94	" 11,471	" 59.95	" 688,000
1894-95	" 20,898	" 59.95	" 1,253,000
1895-96	" 26,475	" 67.20	" 1,769,000
1896-97	" 22,996	" 67.20	" 1,545,000
1897-98	" 38,770	" 67.20	" 2,605,000
1898-99	" 59,724	" 67.20	" 4,013,000
1899-1900	" 231,158	" 67.20	" 15,534,000

III.

Proventi fiscali dello zucchero
nel periodo 1889-1900.

ANNI	Per dazio d'entrata	Per imposta di fabbricazione	Totale
1889-90	lire 66,608,000	lire 356,000	lire 66,964,000
1890-91	" 65,787,000	" 441,000	" 66,228,000
1891-92	" 65,107,000	" 880,000	" 65,987,000
1892-93	" 65,954,000	" 596,000	" 66,550,000
1893-94	" 63,112,000	" 688,000	" 63,800,000
1894-95	" 63,021,000	" 1,253,000	" 64,274,000
1895-96	" 64,728,000	" 1,769,000	" 66,497,000
1896-97	" 65,333,000	" 1,545,000	" 66,878,000
1897-98	" 65,346,000	" 2,605,000	" 67,951,000
1898-99	" 66,374,000	" 4,013,000	" 70,387,000
1899-1900	" 51,520,000	" 15,534,000	" 67,054,000

1225

1225

C.

La protezione della marina mercantile in Italia.

L'industria della navigazione e delle costruzioni navali ha importanza grande per un paese come il nostro, che ha 6000 chilometri di coste e numerosi porti e scali. In quest'industria tenemmo per lungo tempo il primato, ma poi, per ragioni diverse, lo perdemmo e scendemmo ad un posto molto secondario, dove restammo accasciati, quasi inerti e indifferenti davanti alla febbrile sostituzione del vapore alla vela, del ferro al legno: cullandoci nel nostro glorioso passato, sorretti dalla fede nelle nostre tradizioni, credemmo che la virtù di queste dovesse bastare a farci riprendere l'antico posto, e, mentre gli altri paesi ci correvano innanzi, noi restammo quasi inoperosi, rinunciammo, fiduciosi, ad ogni difesa, ad ogni precauzione, ad ogni vantaggio per la nostra bandiera, e apriamo i nostri porti ai bastimenti di tutti gli Stati: dentro le acque nostre a gara accorsero la Francia, l'Inghilterra, l'Austria a togliere i noli ai nostri legni, mentre fuori o ci impedivano o ci rendevano molto difficile l'entrata nei porti d'Europa e d'America.

Impegnammo, allora, la lotta: apriamo cantieri, costituimmo società di navigazione e di costruzione; ma ci trovammo inferiori e sopraffatti. Avvilita e sfiduciata la nostra marina cercò, allora, aiuto e forza non al capitale, al la-

voro, al sacrificio, alla costanza, ma allo Stato: perciò, nel 1880, fu decretata una inchiesta sulle condizioni sue, la quale inchiesta — eseguita sotto la presidenza del Boselli, che ne fu pure il relatore — ebbe per conseguenza la legge 6 dicembre 1885, entrata in vigore il 1° gennaio 1886. Questa legge, sull'esempio della legge francese 29 gennaio 1881, istituiva, per un decennio, premi per la navigazione e il trasporto di carbon fossile e per le costruzioni e le riparazioni. Veramente per le costruzioni non si disse PREMI, ma COMPENSI, perchè lo scopo era di rimborsare, di compensare il costruttore per il dazio d'importazione pagato sui materiali; ma essendo i rimborsi ordinati in modo che veniva a mancare la corrispondenza esatta fra il compenso e il dazio pagato, risultando superiore la quota del compenso, si stabiliva, effettivamente, un premio. Queste disposizioni vennero, poi, prorogate a tutto il 30 giugno 1896.

Gli effetti di questa legge non furono per la nostra marina mercantile quali si desideravano e aspettavano; ma giudicherebbe con leggerezza chi fondasse su ciò la condanna dei premi: bisogna tener conto delle condizioni economiche nostre nel periodo di azione della legge, bisogna far la debita parte alla crisi intensa e ostinata, che travagliò il paese, naturalmente accompagnata da un forte ribasso dei noli.

La legge del 1885 doveva avere ed ebbe per effetto un rilevante incremento delle costruzioni, uno slancio simultaneo della nostra industria navale, uno sviluppo appariscente della nostra flotta mercantile; ma tutto ciò fu *artificiale*, e non portò nè slancio nè sviluppo del nostro commercio marittimo, e al bilancio dello Stato nel periodo 1886-95 costò 24,077,973 lire per premi di navigazione ai velieri ed ai piroscafi, 1,200,565 lire per premi di trasporto di carbon fossile, 11,344,958 lire per premi di costruzione e riparazione: totale, lire 36,623,496 in dieci anni!

* *

Dalla lusinga di dare più efficace aiuto alla nostra marina commerciale fu dettata una nuova legge, la legge 23 luglio 1896, colla quale — aboliti i premi per il trasporto di carbon fossile — si aumentò notevolmente la misura dei premi per le costruzioni; ma, *dopo quattro anni* dalla sua applicazione, lo stato delle cose non è cambiato. « Efficacia nulla, o quasi, per lo svolgimento del commercio marittimo; eccitamento *artificiale* dell'industria delle costruzioni navali, *precursore di crisi*; favoreggiamento involontario del sindacato dei ferri: questi sono gli effetti della legge 1896 (1). » « Il naviglio mercantile *non premiato* è cresciuto in proporzione *maggiore* del premiato (2). » « *Tre quarti* del nostro commercio marittimo con l'estero sono esercitati da navi straniere (3) »... — « Dunque, il premio di navigazione, come dimostrano le cifre delle compre fatte all'estero, non ha esercitato un'influenza decisiva sullo sviluppo della nostra marina e *ha servito a far gravare sulla finanza pubblica un peso inopportuno* (4). » Questi risultati — in primo

(1) *Relazione della Commissione sul disegno di legge per modificazione della legge 23 luglio 1896*, pag. 8 e 9.

(2) *Relazione*, ecc., pag. 3.

(3) *Relazione*, ecc., pag. 6 e 35 (sub-allegato dell'allegato C).

(4) *Relazione*, ecc., pag. 6. — L'onere del bilancio era previsto nella seguente misura:

nell'esercizio	1900-01	lire	16,500,000
"	"	1901-02	" 17,300,000
"	"	1902-03	" 19,800,000
"	"	1903-04	" 22,000,000
"	"	1904-05	" 24,400,000
"	"	1905-06	" 26,600,000

Dopo quest'ultimo esercizio la somma sarebbe andata gradatamente diminuendo fino al 1928-29, e la spesa sarebbe stata di oltre 330 milioni (V. Disegno di legge, pag. 2, Atti parlamentari, Camera dei deputati, ecc., n. 120).

luogo il previsto gravissimo onere del bilancio (1) — determinarono la Camera dei deputati, il 15 giugno 1899, ad emettere il voto, accettato dal Governo, che si presentasse entro l'anno 1900 uno schema di legge inteso a raggiungere lo scopo di contenere in limiti più ristretti la spesa complessiva derivante dalla legge del 1896; e, in omaggio a tale voto, il Governo si affrettava a presentare — il 28 novembre 1899 — un disegno di legge, che, modificato in parecchi punti dalla relativa Commissione parlamentare, d'accordo col Governo, diede origine al controprogetto presentato alla Camera il 10 febbraio 1900 con una diligente relazione dell'onor. Franchetti (2), ed i cui capisaldi erano:

1° PER L'AVVENIRE: *soppressione dei premi di navigazione e dei premi di costruzione* accordando, per le costruzioni, il solo rimborso dei dazi effettivamente pagati (art. 4 e 7), e ai piroscafi di velocità media oraria non inferiore a 18 ore, un premio d'armamento in misura rilevante (art. 10);

2° PER IL PRESENTE: in considerazione dei diritti acquisiti, premi di navigazione *per un quinquennio* e compensi di costruzione soltanto alle navi con dichiarazione di costruzione non anteriore al 23 luglio 1896 nè posteriore al 30 settembre 1899, in base a contratti definitivi registrati entro il 20 ottobre successivo e pronte a prendere il mare prima del 1° luglio 1901. Gli articoli 3, 4, 5, 6, 9 e 10 del Progetto determinavano le condizioni e la misura dei premi e dei compensi, e ne regolavano tassativamente le conseguenze finanziarie in modo che l'onere dei bilanci futuri non potesse eccedere i *dieci milioni* di lire per ogni esercizio (art. 5, 9 e 10). Di tali proposte s'iniziò la discus-

(1) V. Atti parlamentari, Camera dei deputati, Sessione 1899, n. 120.

(2) V. Atti parlamentari, Camera dei deputati, Sessione 1899-1900, n. 120 — A.

sione il 21 marzo 1900; ma questa, per le vicende parlamentari, non potendo essere condotta a termine, poco dopo intervenne un atto del potere esecutivo — decreto-legge, 8 aprile 1900 — con cui, per non gravare più oltre il bilancio, si abolivano, senz'altro, i premi e i compensi *a datare dal 30 settembre 1899*. Questo provvedimento — che inasprì l'agitazione, già forte, degli armatori e dei costruttori, dei cantieri e delle industrie siderurgiche — dopo la sentenza della Corte di cassazione dichiarante nullo il precedente decreto-legge sui provvedimenti politici, fu, per analogia, ritenuto nullo esso pure. Avvenute, poi, le elezioni generali e convocata la nuova Camera, comparve un nuovo decreto-legge — 17 giugno 1900 — che era una ripetizione del decreto-legge dell'8 aprile, ma colla importante modificazione, che il termine, fino al quale i premi erano dovuti, veniva trasportato dal 30 settembre al 28 novembre. Questa variazione cagionava al bilancio, secondo i calcoli di taluni, un maggior aggravio di circa 40 milioni di lire. La Corte dei conti, giudicando che tale decreto, *come già quello dell'8 aprile, modificasse la legge del 23 luglio 1896 e facesse provvedimenti che non potevano essere approvati altro che per legge*, ricusò prima la registrazione del decreto, poi, *dovette ammetterla con riserva* (1).

Ma il decreto 17 giugno nulla risolveva: l'agitazione degli interessati si fece più forte, e più insistentemente si invocò da ogni parte una soluzione ponderata della questione tanto complessa e tanto importante (2).

(1) V. la motivazione del decreto di registrazione con riserva.

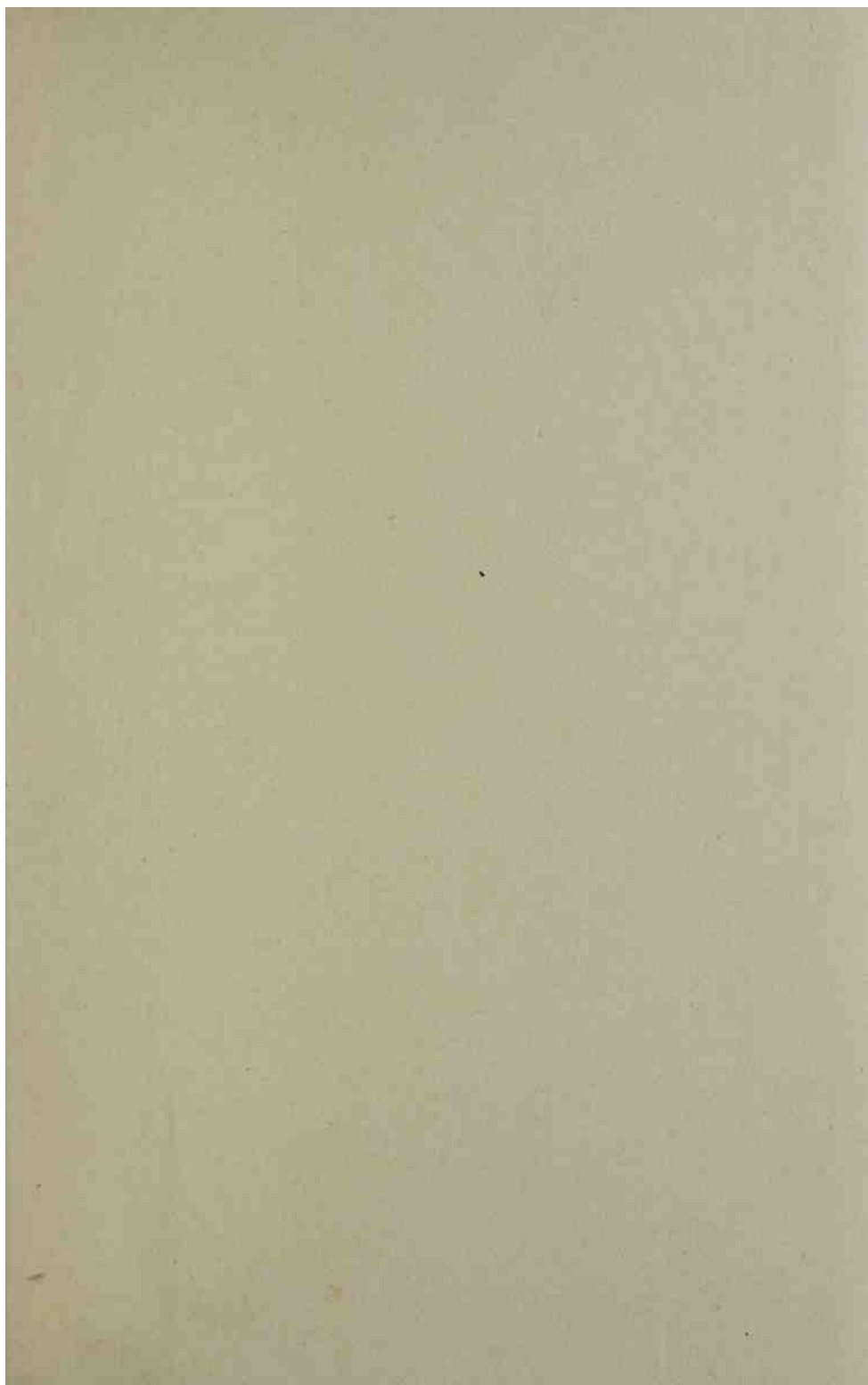
(2) L'associazione torinese per la libertà economica votava il 16 luglio 1900 all'unanimità il seguente telegramma al Ministero del tesoro:

« L'Assemblea dell'Associazione per la libertà economica unanime
« deplora il decreto 17 giugno del Ministero precedente, già dimissionario, sui premi della marina mercantile, dannoso all'erario, e
« raccomanda l'abbandono definitivo di qualunque sistema incoraggiante, col danaro dei contribuenti, speculazioni private. »

Mentre si attendeva che il Parlamento fosse chiamato a pronunciarsi, comparve nella *Gazzetta Ufficiale* del 20 novembre 1900 un altro decreto-legge col quale il Governo intese di risolvere definitivamente tutta la questione *nel senso di conciliare, nella migliore maniera possibile*, gl'interessi dell'Erario con *quelli delle industrie marinare* (1). Il decreto, infatti, regola — con effetto dal 1° gennaio 1901 — le cose in via definitiva rispetto al passato e rispetto al futuro, prendendo come limite di demarcazione la data del 28 novembre 1899, cioè quella della presentazione del progetto sopra ricordato. Le disposizioni principali si possono, in breve, così riassumere:

1° PER IL PASSATO: a) *premi di navigazione*: alle navi già in esercizio (eccettuate quelle di costruzione estera) e alle navi dichiarate prima del 16 giugno 1899 è accordato un *premio di navigazione ridotto* — come nella legge dell'85 — a centesimi 40 per ogni tonnellata di stazza lorda e per ogni 1000 miglia di percorso per i piroscafi fino al 15° anno di età e per i velieri fino al 21° anno: per le navi dichiarate fra il 16 giugno e il 28 novembre 1899 la durata della concessione del premio è stabilita per i piroscafi fino al 10° anno di età e per i velieri fino al 15°; b) *compensi di costruzione*: le navi dichiarate prima del 28 novembre 1899 hanno diritto ai *compensi di costruzione* stabiliti dalla legge del 1896; 2° PER IL FUTURO: a) *premi di navigazione*: alle navi di *costruzione nazionale* dichiarate dopo il 28 novembre 1899 è concesso un *premio di navigazione* uguale a quello stabilito per le navi dichiarate fra il 16 giugno e il 28 novembre 1899; ma le navi di costruzione nazionale vendute a stranieri o commesse da stranieri non hanno diritto al premio di navigazione, quando venissero riacquistate da sudditi nazionali; b) *compensi di costruzione*: le navi di costruzione nazionale dichiarate dopo il 28 novembre 1899 hanno diritto ad un *compenso di co-*

(1) V. la Relazione che precede il Decreto.





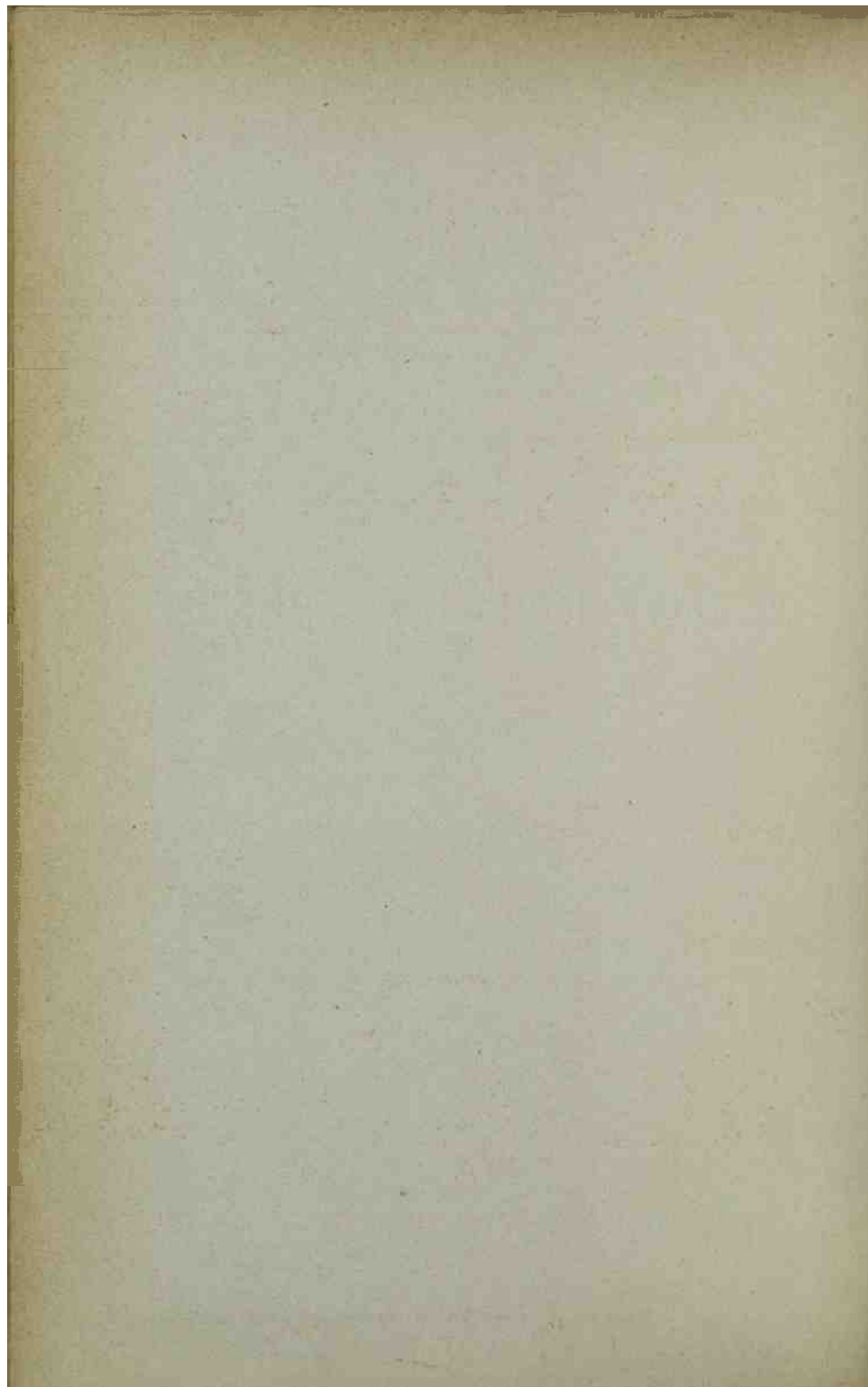
struzione di lire 45, 50 e 55 a seconda della velocità per ogni tonnellata di stazza lorda e di lire 13 per i velieri; e per le *riparazioni* è concesso un compenso di lire 5 per ogni quintale di materiale metallico impiegato: per le navi mercantili commesse da stranieri e per le navi da guerra commesse da governi stranieri è ammessa l'importazione temporanea dei materiali in franchigia dei dazi; 3° EFFETTI FINANZIARI: *onere del bilancio*: il totale generale degli stanziamenti per gl'impegni *passati* e *futuri* non potrà mai superare i *dieci milioni all'anno*.



Questi provvedimenti — variamente accolti e commentati — vengon da taluni, perfino, giudicati come la condanna di morte della navigazione e, per riflesso, di tutte le nostre industrie marinare e una grave jattura per l'economia nazionale. Se la parte finanziaria della questione appare risolta, non appare tale quella che si riferisce agli interessi industriali in ispecie ed agli economici in generale: è, perciò, da invocare che uomini competenti e disinteressati studino nuovamente, *con diligenza e con equanimità*, la questione sotto TUTTI i suoi aspetti e illuminino e guidino la pubblica opinione. Non basta, come perorazione per il mantenimento illimitato dei premi e dei compensi del 1896, additare i floridi e numerosi cantieri e le liete schiere degli operai ed evocare il giorno minaccioso della chiusura di quei cantieri e della disoccupazione di migliaia e migliaia d'operai coi conseguenti inevitabili disordini e tumulti, colle repressioni sanguinose colle relative spese per il bilancio, ecc., ecc. Ciò da *solo* non basta, anzi guasta, perchè dimostrerebbe *unicamente*, che la protezione ha prodotto uno stato di cose artificiale e provvisorio e che la nostra marina commerciale non ha *in sè stessa* forza sufficiente per reggersi e muoversi senza l'appoggio dei premi.

La questione della marina mercantile ha molteplici aspetti, tocca d'avvicino e direttamente delicatissimi interessi economici, politico-sociali e finanziari: è, quindi, più che vano, *dannoso* trinciare soluzioni: urge che *tutto* venga spassionatamente esaminato e posto in equa bilancia, e che, infine, il Parlamento dia all'Italia una legge che concili effettivamente gli interessi particolari delle nostre industrie marinare con quelli economici generali.

IL PAUPERISMO E I SUOI RIMEDI



IL PAUPERISMO E I SUOI RIMEDI

Introduzione.

Fra tutti gli argomenti economici, nessuno, al tempo nostro, desta tanto interesse quanto quello di cui stiamo per occuparci: *il pauperismo*. Non sempre, però, l'interesse per quest'argomento è stato molto vivo. Uno scrittore olandese — PIETRO DE LA COURT — nella sua *Indicazione dei principii e delle massime di sana politica*, pubblicata l'anno 1669, parlando del benessere generale, commiserà i proprietari campagnuoli « i quali, per mancanza di stranieri, debbono « pagare grossi compensi annui e forti salarii giornalieri « ai loro servi, cosicchè essi non possono vivere che meschamente, mentre i servi vivono con molto lusso. E lo « stesso guaio si soffre anche nelle città, per gli artigiani « e le persone di servizio, che sono più arroganti ed esigenti che in ogni altro paese. » Questo linguaggio sarebbe chiamato ai nostri giorni — secondo una nota espressione di FERDINANDO LASSALLE — *Bourgeois-oekonomie*: oggi non si giudica più un *guaio* il livello alto dei salarii: si desidera, anzi, che i salari siano molto alti.

Però, non fu solo lo spirito più filantropico del nostro

tempo a produrre maggiore interessamento per la sorte degli operai: un'altra causa vi ha contribuito. Negli ultimi cento anni, grazie all'invenzione delle macchine a vapore e al progresso dei mezzi di trasporto, che ne fu la conseguenza, la produzione è aumentata in misura inaudita: nella storia dell'umanità non c'è stato, indubbiamente, nessun periodo in cui venissero messi sul mercato tanti e così svariati prodotti. Chi avesse potuto predire questa espansione della produzione, avrebbe potuto legittimamente accompagnare la sua profezia con l'altra di un considerevole miglioramento del reddito degli operai. « Il pauperismo — così avrebbe detto — scomparirà: ci sarà, bensì, ancora povertà individuale, ma non ci sarà più una numerosa classe della società immersa nella miseria: l'operaio abile guadagnerà abbastanza per essere garantito in ogni tempo contro il bisogno, per accumulare capitale, con cui vivere nei giorni di malattia e quando la vecchiaia lo indebolisce. »

Ma si conoscono abbastanza le condizioni sociali odierne per giudicare se questo schizzo corrisponda alla realtà. Esso se ne allontana di molto. Sì, l'operaio gode un benessere maggiore di quello che godeva ne' tempi passati: sarebbe un ingrato chi non volesse vedere questo fatto; ma non c'è un paese in cui l'assistenza dei poveri non costi tesori di danaro, nessuno in cui la maggioranza degli operai non debba dedicare tutti i propri sforzi a provvedere ai bisogni della vita.

Che ciò costituisca un problema, chi lo negherà? E secondo il modo diverso con cui si risolve questo problema, diversamente anche si giudica intorno alla soluzione della questione sociale. La scelta dei rimedi è determinata dal modo di vedere intorno all'origine del male. La ragione principale della differenza dei giudizi intorno alla via, che deve essere presa per migliorare la condizione degli operai, è la mancanza di accordo rispetto alle cause dalle quali deriva il pauperismo.

§ 1. — Il comunismo.

Secondo la convinzione di molti, il pauperismo è soprattutto conseguenza della disuguale distribuzione dei redditi. La somma dei redditi sociali è sufficientemente grande: di prodotti non c'è difetto, ma la loro distribuzione lascia molto da desiderare: alcuni hanno moltissimo, perciò la maggioranza ha troppo poco: cambiate la distribuzione, e non ci sarà più miseria.

Quello che si propone da coloro che così giudicano, è molto vario. Si ha per primo il comunismo puro. Se questo venisse applicato, dovrebbe sparire ogni proprietà privata, tutte le ricchezze diverrebbero comuni, quindi si produrrebbero pure per conto comune. Si sa in qual modo, secondo l'ordinamento attuale delle cose, avviene la produzione: essa è lasciata all'individuo, il quale consulta soltanto le proprie inclinazioni ed il proprio tornaconto: ognuno sceglie l'industria che a lui piace e la esercita come a lui piace, rispettando, però, certe disposizioni di legge. Questo stato di cose cesserebbe: dall'autorità sociale sarebbe a ciascuno assegnato un determinato ramo di attività ed i risultati di ogni lavoro andrebbero a vantaggio della comunità: d'altra parte, si fornirebbe a ciascuno, dal magazzino sociale, ciò di cui avesse bisogno. Una severa applicazione del comunismo porta che sia proibito ad ognuno di mettere da parte qualche cosa di ciò che gli fu assegnato, poichè appena c'è risparmio, c'è proprietà, e colla proprietà nasce la disuguaglianza.

Di questo comunismo puro, completo, ha dato uno schizzo TOMMASO MORO, il noto ministro di Enrico VIII d'Inghilterra, nella sua *Utopia*. Lo schizzo è per molti seduciente. Come si potrebbe essere ciechi davanti ai danni della disuguaglianza dei redditi o completamente insensibili

per l'ideale di una società comunistica! L'interesse individuale tiene, per lo più, lo scettro. Dall'interesse individuale è governato ogni imprenditore: chi vende non domanda se il compratore commetta un errore: chi offre danaro per le cose che trova sul mercato, non indaga quanto meschinamente la sua offerta rimunerì la fatica del produttore. La libera concorrenza non a torto è chiamata lotta di tutti contro tutti. Essa è lotta per il guadagno, non sempre con mezzi leciti. Come nel mondo animale, secondo il concetto di Darwin, impera anche qui la legge: *survival of the fittest* (1). I deboli restano indietro, periscono: i forti, o i fortunati, vanno sempre più in alto e formano capitale, che i loro discendenti ereditano. Così si costituisce una classe di ricchi e accanto a questa una classe di poveri: l'una nuota nell'abbondanza, mentre l'altra manca del più necessario. E questo un mondo di cui si possa essere completamente soddisfatti? *Utopia* resterà sempre un paese seducente per molti cuori sensibili.

Ma si deve, però, tener presente che anche in una società comunistica l'egoismo, *se non è stato prima bandito dal cuore umano*, troverebbe un terreno nel quale potrebbe riccamente germogliare.

In primo luogo, il modo con cui sarebbe ordinata la produzione renderebbe necessario un forte numero d'impiegati: ora, per quanto attenta fosse la sorveglianza su questi impiegati, non mancherebbero loro, certamente, occasioni ad abusi di fiducia: il desiderio d'arricchirsi è in parecchi molto forte, e siccome non ci sarebbe la possibilità di tendere a questo fine con mezzi onesti, è probabile che si userebbero mezzi disonesti, anche molto più di quanto se ne usano oggi. In secondo luogo, l'interesse individuale potrebbe portare ad accontentarsi di poco e cattivo lavoro, e a dare, così, alla società il minimo del proprio tempo e delle proprie forze. Inoltre: dovunque si applicano imposte

(1) Sopravvivenza dei più adatti. (*E. M.*).

sul patrimonio o sul reddito in base a denunce dei contribuenti stessi, è alto il lamento della falsità di molte dichiarazioni: già adesso, dunque, si sottrae alla collettività *molto* di quello che le si deve, quantunque venga chiesto relativamente *poco*: non ci sarebbe, quindi, gran pericolo che questo male esistesse in proporzioni molto maggiori, quando dallo Stato si chiedesse *tutto*, specialmente nelle industrie in cui un'esatta verifica, di ciò che si *deve* dare, è molto difficile?

Il comunismo puro ha, relativamente, pochi aderenti: maggiore successo ottiene il comunismo temperato, che ha svariate gradazioni e porta parecchi nomi: il nome più usato è quello di *socialismo*. Vogliamo, però, incominciare dal sottoporre ad esame il comunismo nella sua forma più radicale: si vedrà, poi, che molte osservazioni, che qui hanno valore, colpiscono pure il comunismo temperato.

I comunisti danno la colpa di ogni miseria alla disuguale distribuzione dei redditi. Se, applicando il loro sistema, la somma complessiva di questi redditi potesse continuare ad essere grande com'è oggi, coloro che oggi costituiscono la classe degli operai, avrebbero effettivamente una parte maggiore di quella che oggi loro tocca. Ma se, invece, l'applicazione del comunismo avesse per conseguenza una considerevole diminuzione della produzione — sorgente di tutti i redditi, — allora necessariamente la parte della classe operaia non aumenterebbe, ci sarebbe, anzi da temere che diventasse molto minore.

Affinchè ci sia produzione larga, sono necessarie tre cose. Ci dev'essere: in primo luogo, uno stimolo in molti a raggiungere un grado più alto di benessere; in secondo luogo, un interesse, in tutti coloro che prendono parte alla produzione, d'impiegare tutte le migliori loro forze; in terzo luogo, una sufficiente formazione di capitale. E la produzione non deve solamente essere larga: noi chiediamo non molteplicità di prodotti in generale, ma abbondanza di ciò che si desidera di avere: quando desideriamo ferro, non

ci dev'essere offerto grano: deve, dunque, esserci anche una produzione coordinata ai bisogni. Non riesce difficile dimostrare che il comunismo è manchevole in ciascuno di questi quattro requisiti.

1° *Il comunismo indebolisce nella grandissima maggioranza lo stimolo a raggiungere un grado più alto di benessere, perchè stabilisce l'uguaglianza fra tutti.* Certamente la disuguaglianza ha il suo lato cattivo, ma non bisogna essere ciechi per il lato buono. Non è necessario andar tant'oltre quanto lo scrittore inglese MALLOCK, che, nel suo libro *Social Equality*, attribuisce ogni progresso nel campo economico alla disuguaglianza dei redditi, per riconoscere che questa disuguaglianza è una forza vivificatrice. Essa produce in coloro, che stanno più in basso di altri, un sentimento di malcontento, che può, è vero, degenerare in invidia, ma che, però, può anche svilupparsi in nobile emulazione. Un forte stimolo al lavoro è il bisogno, e niente eccita tanto i bisogni, quanto il vederne la soddisfazione in altre persone. In una società in cui sono rappresentati tutti i gradi del benessere, in cui fra i ricchi e i poveri si trova un ceto intermedio numeroso, e fra coloro, che appartengono a questo ceto, esiste pure grande disuguaglianza di ricchezza, ognuno, che non abbia raggiunto il più alto gradino, vede al disopra di sè un gradino, sul quale volentieri salirebbe e sul quale parecchi, anche, veggono la probabilità di salire: ciò spinge a sforzi per arrivarci. Se esistesse fra tutti gli uomini completa uguaglianza, regnerebbe maggiore contentezza, ma, appunto perciò, minore emulazione: non ci sarebbe nessun progresso, nessun avanzamento.

2° Inoltre, in una società ordinata comunisticamente non ci sarebbe in coloro, che prendono parte alla produzione, nessun interesse ad invenzioni, all'applicazione dei risultati della scienza all'industria: quest'interesse è fonte di guadagni. Lo scrittore francese P. LEROY-BEAULIEU calcola che l'invenzione dell'acciaio Bessemer ha procacciato al genere umano un vantaggio annuo di 350 milioni

di franchi (1); ma lo stesso Bessemer ha accumulato un patrimonio valutato 25 milioni. È vero che la filantropia è pure uno stimolo potente al lavoro, ma essa spinge soltanto a lavori di una determinata specie: per filantropia si apre un ospedale, non una ferrovia; s'impianta una cassa di risparmio, non una fabbrica di gas. Quante ingegnose invenzioni vediamo ogni giorno esposte nei nostri negozi, annunziate nei giornali! Che impegno ci mettono parecchi imprenditori a creare qualche cosa di nuovo, qualche cosa che risparmi fatica o aumenti utilità! Come cercano essi, soprattutto, di diminuire le spese, di aumentare la vendita! Le merci ci vengono date per forza; si cerca di fornircele al prezzo più basso e nella forma più desiderata. Ciò avviene perchè agisce la molla dell'interesse personale. La società distribuisce, per così dire, costantemente dei premi a tutti coloro che sanno indovinare più prima i suoi bisogni, soddisfarli più prontamente; e questi premi consistono qualche volta in fortune principesche. Togliete questo stimolo, e che cosa resta della operosità industriale? In una società comunistica la produzione sarebbe diretta dallo Stato: chi avesse inventato un perfezionamento non potrebbe applicarlo a proprio rischio e vantaggio; potrebbe soltanto raccomandarlo a certi impiegati: uno spirito burocratico dominerebbe in tutti i rami industriali: il conservatorismo sarebbe sovrano (2).

Quando, a questo proposito, si parla di interesse individuale, si deve pensare non soltanto alla caccia al guadagno, all'avidità di maggiore ricchezza, ma, anzi, forse in primo posto, alla conservazione di sé. Nella viva concorrenza dei nostri giorni, un imprenditore, che non stia all'altezza del suo ramo, è prontamente sorpassato. Per continuar ad ottenere

(1) *Le collectivisme*, pag. 68.

(2) È quello che si verifica oggi nei servizi monopolizzati dallo Stato. (*E. M.*).

un reddito conveniente, bisogna quotidianamente essere in azione, continuamente introdurre nuovi perfezionamenti: anni di grande floridezza sono, per parecchi fabbricanti seguiti da anni di decadenza, perchè la floridezza li aveva resi meno zelanti, meno diligenti nell'evitare lo spreco, meno attenti a ciò che si faceva dai concorrenti. Nel comunismo verrebbero a mancare degli stimoli di cui la natura umana non può far senza; e sarebbe un'illusione credere, com'è asserito da alcuni, che questi stimoli possano essere sostituiti da altri ugualmente forti. In che cosa consisterebbero tali stimoli? Semplicemente in onorificenze. Oggi essi consistono anche in un'altra cosa: nella prosperità dell'impresa in cui si è interessati e dalla cui floridezza dipende il più spesso il benessere proprio e della propria famiglia.

3º *Molto deficiente sarebbe nel comunismo la formazione di capitale.* E questo un punto sul quale non si può insistere mai abbastanza. Sotto il nome di capitale intendiamo tutte le materie prime e le materie ausiliarie della produzione, tutti gli oggetti di consumo finché sono ancora oggetti di commercio, i magazzini e i depositi in cui si conservano i prodotti, e, prendendo la parola in senso ampio, anche le abitazioni, i mobili e le altre cose di uso prolungato, delle quali noi ci serviamo. Senza capitale non è possibile alcuna produzione. Non si può seminare, se non si ha semente, non si può filare, se non si possiede cotone; strumenti ed attrezzi sono indispensabili; ed è impossibile qualsiasi lavoro duraturo, se non c'è una grande provvista di mezzi di sussistenza.

E il capitale deve continuamente *aumentare*, giacchè aumenta la popolazione, e, inoltre, ne va anche di continuo perduto per l'uso e per altre cause, e questa perdita deve essere riparata. Nelle nostre società odierne provvede a ciò l'interesse personale e — molla che, in verità, non è meno potente — la preoccupazione dei viventi per i loro discendenti. Ecco l'importanza pratica della proprietà privata e

della eredità: il capitale produce interessi: chi vuol aumentare il proprio reddito o lasciare ai figli una sicura sorgente di reddito, forma capitale.

L'interesse individuale provvede non soltanto all'incremento costante, ma anche alla conservazione del capitale in circostanze in cui questo potrebbe facilmente andar perduto. Non bisogna immaginarsi il capitale come un albero e l'interesse come i frutti di quest'albero. Quest'immagine vale appena appena per il capitale fisso consistente in costruzioni, macchine ed altre cose di uso prolungato; ma certamente non vale per il capitale circolante, per le materie prime e per le cose destinate al consumo immediato. Il capitale circolante deve, piuttosto, essere considerato come una riserva da cui giornalmente si fanno prelevamenti, alla quale, quindi, ogni giorno si deve aggiungere almeno altrettanto quanto si preleva. Il capitalista, in quanto è mosso dal desiderio di non impoverire, impedisce che manchi questa aggiunta necessaria: quando impiega il suo capitale in salarii, in materie prime, egli cerca di ottenere l'equivalente di quei salarii, di quelle materie prime; quando ciò non gli riesce — per esempio, nell'industria agricola in causa di un cattivo raccolto — allora egli fa economia nelle proprie spese, e, così facendo, egli ripristina il perduto. E quando le industrie in generale sono diventate meno produttive, cosicchè gli imprenditori nel prezzo dei loro prodotti non ricevono il rimborso dei salarii pagati e delle altre spese, allora essi ribassano i salarii: questa misura sempre dolorosa per gli operai, in tali circostanze è necessaria per evitare un male maggiore, giacchè quando c'è generale diminuzione del reddito della produzione, i salarii *debbono* diminuire, altrimenti ne nascerà la disoccupazione.

Non affermiamo che questo andamento di cose non sia mai turbato e che la cura dei capitalisti per la conservazione e l'incremento del loro patrimonio nulla lasci da desiderare; ma che cosa c'è da aspettarsi per la conservazione e la formazione del capitale da una società

comunistica? Vedemmo che una rigorosa applicazione del principio comunista esclude la proprietà privata: viene, quindi, esclusa l'accumulazione per parte dei privati e resta soltanto l'accumulazione per parte dello Stato. Questa, però, risulterebbe molto deficiente. La generazione presente penserebbe poco all'avvenire, mal volentieri si acconcierebbe a sacrifici per impedire che i discendenti soffrissero l'indigenza. Si è disposti a far molto per l'avvenire proprio e della propria famiglia, ma i più degli uomini sono disposti a far poco per l'avvenire della società, di cui i loro discendenti costituiranno soltanto una piccola parte. L'esperienza insegna ciò nel modo più doloroso. Quasi tutti i paesi civili sono oggi gravati da debiti; e quale fu, nella maggior parte dei casi, l'origine di questi debiti? Essi sono nati, appunto, perchè non si fu disposti a coprire le spese con imposte: in altre parole, perchè la generazione vivente non volle rinunciare a nessuna soddisfazione per pagare ciò che le toccava di pagare. L'America del Nord e l'Inghilterra sono i soli paesi che negli ultimi anni abbiano diminuito considerevolmente i loro debiti. Tali fatti danno il diritto di enunciare la proposizione, che *il capitale in nessuna mano è meno sicuro di quanto lo è nelle mani dello Stato*. Se sparisse il diritto di proprietà privata, non solo sparirebbe la formazione del capitale, ma anche la *conservazione*, la regolare reintegrazione del capitale lascierebbe molto da desiderare.

4° Finalmente, sarebbe molto difficile ordinare la produzione in modo, che i prodotti si avessero precisamente nella quantità richiesta. Oggi provvedono a ciò gli imprenditori: quello che è abbondante, diventa a buon mercato, quello che è scarso, diventa caro: quando di un articolo troppo si è prodotto rispetto ad altri articoli, ne soffrono danno coloro che commisero l'errore di produrre troppo; e, al contrario, se la produzione è troppo piccola, allora dall'aumento dei prezzi viene automaticamente provocata maggiore produzione. Tutti gli imprenditori hanno grande

interesse a mettersi all'altezza della estensione dei bisogni e della misura in cui questi dovranno probabilmente venir soddisfatti nell'epoca prossima.

Non ci sono studiosi delle statistiche commerciali più diligenti dei commercianti e dei fabbricanti. Nemmeno per la distribuzione dei prodotti sui mercati i consumatori hanno bisogno di prendersi alcun pensiero: la sovrabbondanza e la deficienza locale spariscono prontamente sotto l'azione del libero traffico. Si crede possibile di sostituire tutto ciò colla diligenza d'impiegati dello Stato? Si dice che ciò si verifica già per una parte importante cogli impiegati delle società anonime; ma ciascuna di queste società ha un ramo proprio ed esse si fanno concorrenza fra loro. Una difficoltà, che non si può stimar piccola, deriverebbe dalla enorme mole del lavoro dello Stato.

In una società comunistica non si esercita alcun commercio, manca, quindi, anche l'azione dell'aumento del prezzo sulla domanda e sull'offerta dei prodotti. Oggi, appena si prevede che il raccolto sarà troppo piccolo, i prodotti agricoli diventano cari: ciò è benefico; se non avvenisse, ognuno seguirebbe a consumare la quantità solita, e dopo alcuni mesi tutti si troverebbero davanti ad un *deficit*. Durante il caro prezzo coloro, i cui mezzi non sono molto abbondanti, — e sono i più — restringono i loro acquisti e, così, si equilibra la domanda coll'offerta. Ma l'aumento dei prezzi ha anche un'altra conseguenza vantaggiosa: esso è un premio all'importazione dalle piazze dove non c'è scarsità o la scarsità è meno stringente. « Le meilleur remède contre la cherté — è noto il proverbio — c'est la cherté. » Parole vere: il caro prezzo non soltanto stimola all'economia, ma promove anche le importazioni. Il caro prezzo ha influenza nell'impedire che venga rotto l'equilibrio fra domanda e offerta, perchè modera la domanda, stimola l'offerta. Si crede di poter provvedere a ciò con misure amministrative? Dal momento che si manifestasse il pericolo di un cattivo raccolto, si dovrebbe di-

minuire la porzione di prodotti che si distribuisce ad ogni famiglia; e così dovrebbe farsi per tutte le cose di cui si aspettasse una produzione scarsa. Ma chi crede che ciò si farebbe sempre nel debito modo!

Come s'immagina, in tale ordinamento della società, il commercio internazionale? I prodotti stranieri vengono comprati soltanto per conto dello Stato. Mentre sparirebbe ogni commercio fra i privati, si eserciterebbe uno scambio molto attivo fra i diversi governi; scambio, però, che non condurrebbe sempre per tutte le parti a risultati soddisfacenti: i piccoli popoli si lamenterebbero spesso di essere danneggiati dai grandi.

Forse ci si opporrà che in tutte queste considerazioni si parte dal concetto che l'egoismo sia una qualità indistruttibile dell'umana natura e che mai possa questa qualità cedere il posto ad un più forte sviluppo del sentimento collettivo. Ma questo non fu il nostro punto di partenza. Chi può presumere di giudicare quali nobili impulsi, ora nel nostro animo *relativamente* deboli, diventeranno prepotenti? Forse verrà un tempo in cui la maggior parte delle obiezioni, che oggi vengono addotte contro il comunismo, perderà quasi ogni peso. Noi constatiamo soltanto, che quel tempo oggi non è ancor spuntato, e dichiariamo, *come nostra convinzione*, che una società in cui più non ci fosse l'interesse a lavorare, in cui più non esistesse la molla dello egoismo, sarebbe *oggi* una società in cui molto poco e molto male si lavorerebbe. Noi crediamo anche di poter assicurare che una tale società in breve sarebbe quasi completamente demoralizzata. Le cattive abitudini sono contagiose: quanto più generali esse diventano, tanto più basso scende il livello. Introducete il comunismo prima che l'umana natura sia completamente trasformata, e Voi vedrete indebolimento di energia, larghezza di coscienza nel render conto di tutto ciò che appartiene alla comunità, quindi una decadenza morale che farà deviare l'umanità ancora più lontano d'oggi dal conseguimento de' suoi fini più alti. E la demoralizza-

zione universale sarà alimentata dall'impoverimento universale: l'uno agirà sull'altra.

Si deve anche notare — già lo facemmo emergere — che un ordinamento comunistico della società presuppone non soltanto un sentimento collettivo altamente sviluppato nei cittadini, ma anche intelligenza e criterio pure altamente sviluppati nell'autorità. Spesso si dice: il comunismo funzionerebbe meravigliosamente, se tutti gli uomini fossero moralmente perfetti. Questo è un concetto sbagliato: la perfezione morale è ben lungi dall'essere sufficiente. Lo Stato deve anche poter disporre di impiegati di tanta capacità organizzatrice ed amministrativa, che possano compiere nel dovuto modo gli uffici più complicati nella produzione; e fino ad oggi non pare che tali impiegati si possano trovare. Si parla delle poste, dei telegrafi e delle ferrovie dello Stato, delle fabbriche di sigari delle Regie francese ed austriaca, degli arsenali governativi della marina da guerra: tutti giuochi infantili in paragone dell'immenso lavoro che dovrebbe essere compiuto dallo Stato in una società comunistica; e ben compiuto, se non deve venirne un disordine, che faccia mancare a migliaia d'individui le cose più necessarie. Le imprese di Stato, che ora ci sono, hanno un'estensione relativamente piccola, sono, per lo più, semplici, vengono, oltre a ciò, aiutate, fortemente aiutate dall'industria privata. La Regia compra il tabacco, lavora con operai salariati, probabilmente in locali costruiti da appaltatori: che cosa dimostrano i buoni risultati in questo campo per il giudizio di un sistema, in cui non ci sarebbe nè industria privata, nè lavoro a salario, e la cura dello Stato non si limiterebbe ad un paio di industrie semplici, ma abbraccierebbe l'intera produzione?

In fine — e con ciò abbandoniamo di nuovo per un momento il campo economico — poca libertà resterebbe ai cittadini di scegliere l'occupazione, che più rispondesse alle loro attitudini, il luogo da abitare, che loro piacesse, il vicinato che fosse più di loro gusto. Una società ordi-

nata in modo rigorosamente comunistico è, per la natura della cosa, governata secondo principii militari: precisamente come il soldato non può esser lasciato libero di decidere a quale arma apparterrà, quale grado riceverà e in qual posto starà la notte in caserma, così ai membri di una società, dalla quale sia bandito il principio commerciale, non può essere riconosciuta la libertà di movimento, che ogni cittadino possiede dopo l'abolizione della servitù della gleba.

Si è cercato di attenuare anche ciò: si è sostenuto che la libera scelta dell'occupazione può benissimo esser conservata: mediante la riduzione delle ore di lavoro le occupazioni che non piacessero verrebbero rese attraenti. Ma così, senza tentativo di dimostrazione, si ammette una proposizione, della cui esattezza si può dubitare, cioè che la riduzione delle ore di lavoro in tali occupazioni permetterebbe di provvedere a tutti i bisogni. Se il fatto risultasse diverso — e ci sono ragioni sufficienti per aspettarcelo — allora la scelta dell'occupazione non potrebbe essere concessa.

§ 2. — Il socialismo.

I. Abbiamo già osservato che il comunismo puro conta pochi aderenti: maggior seguito trova il comunismo temperato, che si chiama *socialismo*. Di questo sistema lo scrittore tedesco A. SCHAEFFLE ha fatto, or sono pochi anni, un'esposizione, che, per l'imparzialità di cui dà prova, è da ogni parte altissimamente apprezzata. SCHAEFFLE stesso non è socialista, ma la sua *Quintessenz des Socialismus* è scritta in modo così completamente obbiettivo, che egli qualche volta è preso per socialista. Se, per esaminare ciò che domandano gli odierni socialisti, prendiamo questo

scritto come guida, non corriamo pericolo di attribuire loro delle idee che essi non propugnano.

Gli odierni socialisti non vogliono abolito il diritto di proprietà privata: vogliono soltanto i *mezzi di produzione* nelle mani dello Stato. Inoltre, essi vogliono distribuiti i prodotti non secondo il criterio dei bisogni di ciascheduno, ma secondo il criterio della quantità di *lavoro*, che ciascheduno ha *fornito*. Su questi due concetti, che sono collegati l'uno all'altro, poggia il loro sistema. Procuriamo di conoscerli più particolarmente.

Il diritto di proprietà privata non scomparirebbe, ma i mezzi di produzione sarebbero posseduti e usati collettivamente: il capitale privato, diventerebbe, secondo l'espressione consacrata, *capitale collettivo*. Fin qui il socialismo non differisce dal comunismo puro: nell'uno e nell'altro la produzione (intesa questa parola nel suo più largo significato) ha luogo interamente per conto della collettività; ma il comunismo non conosce remunerazione del lavoro secondo il merito: distribuisce i prodotti secondo il criterio dei bisogni; il socialismo (1), invece, paga ciascuno secondo l'opera sua, e, precisamente, in *buoni*, che danno diritto all'equivalente di ciò che ciascuno ha fornito. I prodotti dovrebbero essere tutti valutati in ore di lavoro giornaliero: per esempio, 30 ettolitri di frumento sarebbero calcolati 250 giornate di lavoro; quindi, colui che avesse bisogno di 30 ettolitri di frumento, potrebbe provvedersi di *buoni* per il valore di 250 giornate ai magazzini pubblici. Per impedire che ognuno lavorasse il meno possibile, si darebbero *buoni* non per tanto tempo quanto uno avesse veramente lavorato, ma per tanto tempo quanto si calcolerebbe che egli avrebbe *dovuto* lavorare per eseguire l'opera da lui

(1) Quello, cioè, di cui qui si parla. Il socialismo di alcuni si avvicina tanto al comunismo, che appena se ne distingue. V., per esempio, W. D. P. BLISS: *A Handbook of Socialism*, London, 1895, pag. 12.

compiuta: per conseguenza, ci sarebbe un premio non alla pigrizia, ma alla operosità: chi potesse fornire 30 ettolitri in 200 giornate, riceverebbe, ugualmente *buoni* per il valore di 250 giornate.

I servigi personali non sarebbero proibiti: si potrebbe essere medico o insegnante, ed anche allora si riceverebbero in compenso dei *buoni*. La produzione domestica di cose necessarie sarebbe permessa, purchè, però, le cose prodotte non venissero vendute a terzi, giacchè di commercio non si potrebbe più parlare.

I prodotti ricevuti in cambio de' propri *buoni* si potrebbero tenere per sè e lasciarli ai propri eredi: come la proprietà privata, così nemmeno l'eredità sarebbe abolita; ma l'una e l'altra dovrebbero avere per oggetto soltanto cose di consumo, mai capitali, mai mezzi di produzione: questi ultimi apparterrebbero soltanto allo Stato. E se si domanda in che modo lo Stato verrebbe in possesso di tutti i mezzi di produzione, la risposta è la seguente: espropriando per utilità generale contro pagamento in annualità le quali consisterebbero in *buoni*. Chi possedesse una fabbrica del valore di 100,000 giornate di lavoro, riceverebbe in cambio per 28 anni consecutivi dei *buoni* per l'ammontare di 6000 giornate di lavoro.

II. Come si vede, il socialismo differisce molto dal comunismo: esso è meno radicale, ma anche meno logico. Nelle sue conseguenze urta fortemente contro i principii più semplici di diritto e di opportunità.

I socialisti fanno chiaramente risaltare che essi vogliono toglier di mezzo non la proprietà delle cose di consumo, bensì soltanto la proprietà del capitale; ma il capitale consiste *in gran parte* di cose di consumo e l'altra parte può facilmente essere cambiata in cose di consumo.

Se un membro della società collettivista coll'economia e colla operosità accumula una grande quantità di *buoni*, che cosa gli impedisce di passare questi *buoni* a certi suoi concittadini, della cui onestà e buona fede è convinto,

sotto la condizione che essi gli forniscano utensili ed altri mezzi di produzione, coll'aiuto dei quali potrà produrre più di prima? Si dirà che tali convenzioni verranno impedita dall'autorità. E sia così; ma quale condizione giuridica ne nasce! Voi possedete una quantità di beni e volete impiegarne una parte nella formazione di cose di utilità permanente: la legge ve lo proibisce. « Si potrebbe « d'ora in avanti disporre dei frutti del proprio lavoro « quando si destinassero al consumo...; invece, quando « quei frutti si volessero non consumare, ma capitalizzare, « allora interverrebbe la collettività e prenderebbe per sé « il nuovo capitale. Libertà, dunque, di disporre dei frutti « del proprio lavoro, purchè si consumino, si distruggano, non si conservino per un nuovo impiego a vantaggio della produzione generale. E questa una limitazione del diritto di proprietà privata, ed essa agisce « precisamente in modo che riesce a danno dell'interesse « generale (1). »

Lo stesso dicasi del diritto di eredità. Con ragione è stato osservato che i socialisti vogliono conservare del diritto ereditario precisamente ciò che ne costituisce la parte meno bella (2). L'eredità è una bella istituzione appunto perchè dà impulso alla formazione ed alla conservazione dei mezzi di produzione. Parecchi uomini rivolgono le migliori loro forze alla fondazione ed all'espansione di una impresa, perchè vogliono assicurare un avvenire ai loro figli o, almeno, ad uno di essi: per tale scopo essi s'adattano a fatiche, si privano di soddisfazioni: questo stimolo il socialismo lo toglie, mentre conserva soltanto il passaggio dei mezzi di consumo da una generazione all'altra. Voi potete lasciare ai vostri figli una cantina ben piena, una

(1) G. M. BOISSEVAIN, *Leniging en bestrijding van Armoede. Naschrift.* Amsterdam, 1885, p. 102-3.

(2) P. LEROY-BEAULIEU, *Le collectivisme*, p. 385.

ricca provvista di sigari, ma non terre, non bestiame, non fabbriche o clientela! Se tale ordinamento si applicasse, il sano giudizio del popolo vi porrebbe presto fine, e con tutta ragione.

Ma supponiamo che ciò non avvenisse, e che il socialismo, com'è descritto da SCHAEFFLE, fosse applicato: si alzerebbe allora il livello del benessere generale? Tanto meno quanto coll'applicazione del comunismo puro. La formazione del capitale sarebbe deficientissima; la produzione, diretta non da imprenditori animati dall'interesse personale, ma da impiegati dello Stato, sarebbe estremamente insoddisfacente; siccome il commercio scomparirebbe, l'offerta non potrebbe più regolarsi secondo la domanda, nè la domanda espandersi e contrarsi a seconda del livello dei prezzi. Si lavorerebbe più diligentemente che in una società comunistica pura, perchè la remunerazione sarebbe secondo l'opera fatta e non secondo i bisogni, ma, d'altra parte, questo sistema di remunerazione sarebbe molto ingiusto. Infatti, ci si dice che si ricevessero *buoni* non per le giornate effettivamente impiegate nel lavoro, ma per le giornate calcolate *in media* necessarie per l'esecuzione di un dato lavoro: ciò significa, che parecchi ricevessero meno di quanto loro spetterebbe, perchè a lavori di uguale fatica possono corrispondere, caso per caso, risultati molto differenti: questi dipendono dai mezzi, sussidiari, dalla direzione, anche dal luogo in cui il lavoro è fatto: nell'agricoltura, per esempio, dipendono dalla fertilità del terreno, dalla scelta delle sementi, dalla quantità della concimazione. Di tutto ciò non si terrebbe alcun conto.

Il socialismo è un *compromesso*, un tentativo di combinare insieme l'ordinamento della società comunistica e quello della società attuale. Dal primo si prende l'ordinamento della produzione, dal secondo la remunerazione del lavoro, quantunque con un metodo proprio. Del diritto di proprietà individuale nulla viene guastato, ma lo si limita

a certe specie di cose, e di queste cose non si può fare ciò che si vuole, non potendole usare come capitali. Un sistema anfibio, dunque, da mantenersi soltanto con una forte polizia, dato che si potesse mantenere.

III. Non tutti coloro che si chiamano socialisti possono essere considerati come propugnatori delle idee, che ora imparammo a conoscere. Non si è sempre accurati nell'uso della parola. Alcuni si chiamano socialisti soltanto perchè considerano non ottimo l'attuale ordinamento della società e ritengono desiderabile una maggiore uguaglianza fra i redditi, sebbene essi non vogliano violare nessun diritto acquisito per attuare questa maggiore uguaglianza. Lo scrittore inglese CAIRNES (1) dimostra il malinteso che nasce dall'uso non accurato di un termine specifico. Il socialismo consiste non nell'accarezzare certi ideali, ma nel propugnare determinate misure da prendersi dall'autorità sociale. Socialista è non ognuno che vuole migliorare o anche trasformare la società, ma colui che la vuole stabilita su nuove basi. Qui c'è, però, posto largo per diversi sistemi. Non tutti i socialisti vanno tant'oltre da voler completamente abolito il diritto di proprietà dei mezzi di produzione: alcuni hanno domande più modeste, sia perchè il socialismo stesso è, per loro, troppo radicale, sia perchè non vogliono domandare più di quanto loro appare raggiungibile.

Dobbiamo ora occuparci di due forme di questo socialismo: della dottrina del tedesco FERDINANDO LASSALLE e di quella dell'americano ENRICO GEORGE.

FERDINANDO LASSALLE, nato l'11 aprile 1825, morto in duello il 31 agosto 1864, ha fatto parlar molto di sè principalmente negli ultimi due anni della sua breve esistenza. Si può chiamarlo il fondatore della democrazia sociale tedesca. Per opera sua si costituì nel maggio del 1863 la

(1) *Some leading principles of political economy*, 1874, p. 316.

Unione generale degli operai tedeschi (*Allgemeiner deutscher Arbeiterverein*), che dopo la sua morte ha tenuto la direzione del movimento democratico sociale in Germania e nel maggio del 1875 si è fusa con un'altra associazione del medesimo indirizzo.

Non dobbiamo qui occuparci delle avventure personali di LASSALLE. La sua vita, non senza macchie, scorre tumultuosa: sebbene da molti fosse considerato come un dio, egli non ha meritato nè goduto stima universale. Di certi uomini si può difficilmente dire se ambizione, vanità offesa, smania di far parlare di sè, piuttosto che vero interesse per la pubblica cosa, siano il loro movente: può anche essere un insieme di tutto ciò. Così fu per LASSALLE. E come il suo carattere, è difficile giudicare il suo ingegno. Nessuno, che legga i suoi scritti, disconoscerà che egli abbia avuto doti straordinarie: eppure, quanta superficialità, che concatenazione di errori si trova qualche volta nelle sue opere! (1).

Il lavoro di LASSALLE è più consistito nel demolire che nel ricostruire: ciò bisogna mettere in rilievo. Quando combatte opinioni contrarie, egli è ordinariamente diffuso, chiaro; quando espone le sue proprie vedute, egli si limita ad osservazioni incomplete. Ciò che egli ha voluto si può mostrarlo soltanto in generale, non con precisione.

Secondo LASSALLE esiste una *legge ferrea del salario*, in forza della quale il salario medio non è mai più alto dell'ammontare del reddito necessario presso un popolo, tenuto conto del grado della sua civiltà, per la conservazione della vita e per la propagazione della specie dell'individuo. Dal riconoscimento di questa verità, egli ritiene, deve co-

(1) V., per esempio, ciò che ha scritto R. MICHAELIS (*Die Gliederung der Gesellschaft nach dem Wohlstande*, Lipsia, 1878, pag. 5 e seg.) sulla determinazione del reddito sociale della Prussia fatta da LASSALLE.

minciare ogni studio della questione sociale (1). « Ad ognuno — così egli dice agli operai di Lipsia — che vi parli di miglioramento della classe operaia, dovete innanzi tutto domandare se egli riconosca, o no, la legge ferrea del salario: se non la riconosce, egli è o un truffatore o un ignorante. Poi, domandategli con quale mezzo vuole eliminare quella legge: se a ciò non sa rispondere, voltategli le spalle: *er ist ein leerer Schwätzer* (2). » — LASSALLE ha, però, trovato il mezzo: esso consiste in questo, che lo Stato procacci agli operai del capitale, con cui essi possano produrre per proprio conto. *Productiv-Associationen mit Staatscredit*: ecco, dunque, la soluzione della questione sociale.

C'è in questo ragionamento qualche cosa di strano. Come si può eliminare (*beseitigen*) una legge? Si può servirsene o applicarla, si può far uso di un'altra legge per compiere atti coi quali l'effetto della legge venga neutralizzato; ma eliminare una legge è impossibile. Stretta successione di fenomeni, che si verificano in certe condizioni: ecco il significato con cui è adoperata la parola *legge*. Ma, così intesa, ogni legge impera sempre illimitatamente, non è suscettibile d'essere *eliminata*. Chi lancia in alto una palla non elimina temporaneamente la legge della forza di gravità, ma soltanto mette in azione una forza, la quale, finchè dura, è maggiore di quella della gravità.

Ma non disputiamo intorno a parole. Supponiamo che LASSALLE abbia soltanto voluto far capire, che chi vuole migliorare la condizione degli operai, deve dimostrare che può allontanare la causa per cui il salario sempre scende verso il punto più basso. Probabilmente fu questa la sua intenzione; ma se noi così interpretiamo i suoi pensieri e consideriamo dove, secondo lui, è riposta la causa in di-

(1) Ciò non gl'impedisce, parlando d'imposte, di attribuire alla legge ferrea del salario un carattere molto meno rigoroso. V., per esempio, la sua *Vertheidigungsrede, Die indirecte Steuer und die Lage der arbeitenden Klassen*, pag. 42.

(2) « Egli è un vuoto ciarlone. » (*E. M.*).

scorso, diventa affatto incomprensibile la conclusione alla quale egli ci conduce.

La ragione per cui il salario scende continuamente verso il punto più basso — così egli c'insegna (1) — consiste in questo, che la classe operaia aumenta di numero tosto che si alza il livello del suo benessere; perciò ogni rialzo del salario è necessariamente temporaneo; perciò — così insiste egli — non c'è da aspettarsi alcuna salute durevole dalle cooperative di consumo. Queste ribassano, bensì, i prezzi degli articoli, che l'operaio consuma, e così migliorano la sua condizione, ma bentosto il salario scenderà precisamente di tanto di quanto sono scesi quei prezzi; e, allora, che cosa si è guadagnato? — Si può disputare se questa teoria sia giusta; ma è certo, però, che se la causa della miseria è riposta nell'eccessivo aumento della popolazione, le cooperative di produzione di LASSALLE non la elimineranno. Se c'è nella classe operaia la tendenza a servirsi di ogni miglioramento della propria condizione per aumentare il proprio numero, la guarigione della malattia dev'essere cercata in un freno di tale tendenza, non nella distribuzione di capitale agli operai per opera dello Stato. Le cooperative di consumo non servono a niente, poichè se gli operai ottengono i loro articoli a prezzi bassi, ben presto ribassa anche il loro salario: ciò deve avvenire, perchè essi si sposano più presto, procreano più figli. Ma lo stesso avverrà certamente se, grazie all'aiuto dello Stato, cresce la somma dei loro redditi. Il ragionamento di LASSALLE è, per eccellenza, vizioso. L'eccesso di popolazione sarebbe la causa della miseria; ma il rimedio sarebbe qualche cosa che, in nessun modo, indebolisce lo stimolo all'eccesso di popolazione.

E, prescindendo da ciò, ci guadagnerebbero molto gli operai, se dallo Stato fosse loro fornito il capitale per l'esercizio di industrie? Lo Stato potrebbe procurarsi questo

(1) *Offenes Antwortschreiben*, pag. 14.

capitale soltanto prendendolo a prestito; ma il prestito costa interesse, e quanto più aumentano i debiti di uno Stato, tanto più sfavorevoli diventano le condizioni a cui i capitalisti son disposti a dare i loro capitali allo Stato; in altre parole, tanto più alto sale l'interesse, che lo Stato deve pagare, e giacchè le cooperative di produzione sarebbero gravate, per il capitale loro fornito, precisamente di tanto interesse quanto dovrebbe pagarne lo Stato, poco gioverebbe l'attuazione dell'idea di LASSALLE. Lo scopo di quella proposta è, naturalmente, che gli operai godano quei redditi, che ora debbono andare al capitalista; ma la parte principale di tali redditi è interesse, e questo, come vedemmo, dovrebbe essere percepito dal capitalista.

Il vero profitto dell'imprenditore, forse ci si obietta, andrebbe però, secondo il piano di LASSALLE, a beneficio degli operai; e com'è grande spesso quel profitto! In verità, il profitto che consegue l'imprenditore è spesso molto considerevole; ma è tale nella maggior parte dei casi? È regola o eccezione, che un imprenditore d'industria metta insieme una grossa fortuna? Manca una completa e fedele statistica, che illumini su ciò; si può soltanto inferire da quello che si vede sotto gli occhi; ma crediamo di poter dire che i più degli imprenditori debbono contentarsi di una ricompensa molto modesta delle loro fatiche e delle loro cure. E che a moltissimi anche questa modesta ricompensa venga a mancare, risulta dalla lunga lista d'imprese che annualmente vanno in rovina.

Trattando di quest'argomento bisogna anche badare alla funzione speciale che compie nella produzione la classe media (la così detta da LASSALLE e da altri *bourgeoisie*). « Dividendo la società in due classi, delle quali l'una è « designata colla parola *Lavoro* e l'altra colla parola *Ca-* « *pitale*, s'induce la credenza, che la prima non faccia « altro che faticare senza posa, e l'unico ufficio della se- « conda sia riposto nell'esclusivo possesso dei mezzi di « produzione. Queste sono, infatti, le opinioni dominanti

« nel popolo. Il carattere distintivo della classe media, se-
« condo parecchi operai, sta semplicemente in questo, che
« essa ha nelle proprie mani le macchine, le materie prime
« e tutte le altre parti del capitale. » Se ciò fosse esatto
..... « non ci sarebbe niente da opporre a che gli operai,
« investendo i loro risparmi e facendo intelligente uso del
« credito, diventassero commercianti, banchieri e indu-
« striali, e così si aprissero la via ad ogni meta nella vita
« sociale. Con un po' di energia e di costanza i loro sforzi
« dovrebbero allora riuscire. Ma è vero che l'ufficio della
« classe media si risolve tutta nel possedere il capitale?
« Credere ciò è un grosso errore. La classe media compie
« una parte molto più attiva, importante e difficile: si
« può perfino dichiarare con sicurezza che essa sola è
« capace di compierla. »

Queste parole sono tolte dal capitolo meglio scritto e, per il suo contenuto, più importante di un libro del LEROY-BEAULIEU: *La question ouvrière au dix-neuvième siècle* (1): il titolo del capitolo è: *Le rôle de la bourgeoisie dans la production*. In questo viene dimostrato perchè la borghesia più che un'altra classe sia capace di dirigere e condurre imprese nelle quali si richieggono speciali qualità, ed è dimostrato a lungo con quanto faticoso cammino queste qualità si acquistino. Molti non conoscono le difficoltà che vanno unite all'esercizio di un'impresa. « Che
« cosa è apparentemente più semplice, per esempio, del
« lavoro del commercio al minuto? Comprare all'ingrosso
« ed a credito, rivendere al minuto ed a pronti contanti,
« ricavare un considerevole guadagno semplicemente dalla
« differenza fra il prezzo d'acquisto e quello di vendita,
« ciò può farlo chiunque: l'individuo meno capace può

(1) Tradotto in olandese con annotazioni dall'autore di questo libro sotto il titolo: *Het arbeidsvraagstuk der negentiende eeuw* (*La questione operaia del diciannovesimo secolo*). Haarlem, 1874. Vedi pagg. 175 e segg.

« fare questo lavoro ed appropriarsene il guadagno. Così
« sembra. Ma l'esperienza smentisce quest'apparenza. Tutti
« coloro che, senza aver attraversato un lungo periodo di
« preparazione, tentarono di compiere queste *semplici* ope-
« razioni, sono diventati presto vittime della loro impru-
« denza. »

Dirigere e condurre non è lavoro di tutti. Scegliere il momento giusto per l'acquisto delle materie prime, star sempre al corrente dei più recenti perfezionamenti, trovare sbocchi ai prodotti, curare che tutte le persone, che lavorano nell'intrapresa, cooperino convenientemente e ognuno compia la parte nella quale appunto è esperto: tutto ciò non torna facile. Si può, è vero, per tutto questo lavoro stipendiare una persona apposita: ma allora il suo salario viene a diminuire il guadagno; e se questo è già gravato da un forte pagamento d'interessi allo Stato, che cosa guadagnano gli operai? Non debbono essi preferire di ricevere un salario fisso, anzichè correre tutti i rischi che sono connessi all'esercizio di un'impresa propria? Le cooperative di produzione, secondo il sistema di LASSALLE, dividerebbero in certi casi fra i loro membri qualche cosa di più di quanto oggi comunemente tocca agli operai, ma, però, nella maggior parte dei casi dividerebbero meno, anzi molto meno.

IV. A conclusione di queste osservazioni sul socialismo, ancora una parola intorno ad ENRICO GEORGE il cui *Progress and Poverty* (1) può dirsi uno dei libri economici più letti in questi ultimi tempi. Come LASSALLE, GEORGE ha collegato le sue proposte pratiche ad una teoria generale, ma egli differisce dal suo predecessore in un aspetto. La teoria di LASSALLE — la sua ferrea legge del salario — contiene un nocciolo di verità, ma non giustifica, in nessun modo, le proposte che egli fa; il punto di partenza di LASSALLE

(1) Tradotta in italiano dall'avv. LUDOVICO EUSEBIO nella *Biblioteca dell'Economista*, 3^a serie. (E. M.).

è, fino ad un certo limite, sostenibile; ma egli ragiona illogicamente. Del GEORGE si può dire precisamente l'opposto: il suo punto di partenza è addirittura un errore, ma la sua conclusione, sebbene non giusta, è effettivamente fondata sulla sua teoria.

Per mettere ciò in chiaro ci permettiamo una breve digressione.

Quando la popolazione aumenta costantemente e non opera nessuna causa contraria, la rendita fondiaria aumenta continuamente. Cause contrarie possono essere: perfezionamenti nei mezzi di trasporto, per cui il grano possa essere portato da lontane regioni; perfezionamenti nella coltivazione, per cui i terreni producano di più; aumento di capitale, per cui si possano usare attrezzi più costosi, si possa meglio prosciugare e concimare. Ma l'aumento della popolazione per sè solo fa salire la rendita fondiaria. Nel corso di questo secolo l'aumento della popolazione è stato dappertutto molto grande, e, fino a pochi anni fa, si è notato anche un considerevole aumento dei fitti fondiari. In Francia, per esempio, l'ammontare di tutti gli affitti era, secondo la valutazione per l'imposta fondiaria, nel 1821 di 1580 milioni di franchi, nel 1851 di 1824 milioni, nel 1879 di 2655 milioni. In Inghilterra, secondo la valutazione per l'imposta sul reddito, la somma dei fitti era: nel 1857 di lire sterline 41,177,000, nel 1875 di lire sterline 50,120,000. In Prussia l'aumento dei fitti fondiari dal 1849 al 1879 non fu minore del 156 per cento. Ma in questi ultimi anni ebbero luogo forti importazioni di prodotti agricoli dall'America, dall'India inglese e dalla Russia, e, perciò, il saggio dei fitti è quasi dappertutto ribassato: contro la causa, che opera per il ribasso, non potè resistere la causa, che agisce per il rialzo. Cionondimeno resta innegabile, che l'aumento di popolazione per sè solo va a beneficio dei proprietari fondiarii, perchè quante più bocche ci sono, tanto più alimenti ci vogliono, e quanto più alimenti ci vogliono, tanto più terreni magri e sfavorevolmente situati

bisogna mettere in coltivazione; e, così, aumenta il costo di produzione del grano e, in pari tempo, salgono i fitti delle terre, sale la rendita fondiaria.

Ma, se l'aumento di popolazione è nell'interesse dei proprietari fondiarii, tutti i fatti che favoriscono tale aumento, debbono essere favorevoli ai proprietari: tra questi fatti ci sono le invenzioni industriali; per le quali i prodotti diminuiscono di prezzo, e, quindi, aumenta il benessere generale, e, per conseguenza, cresce la popolazione, giacchè l'aumento del benessere generale porta a matrimoni più numerosi o anticipati e a minore mortalità.

Si può, dunque, dire con verità che le invenzioni industriali hanno l'effetto di far salire i fitti fondiarii; ma esse hanno questo effetto principalmente perchè provocano un aumento di popolazione.

ENRICO GEORGE, al quale ora ritorniamo, disconosce quest'ultimo effetto. *Indipendentemente dall'aumento della popolazione*, egli dice, ogni perfezionamento nel modo della produzione deve condurre a far ottenere proporzionalmente ai proprietari fondiarii sempre di più, ai capitalisti ed agli operai sempre di meno. « Quando la terra è proprietà di « privati individui, come in Inghilterra, o quando essa di- « venta o può diventare proprietà privata, appena se ne « ha bisogno, come negli Stati Uniti, l'introduzione di mac- « chine e perfezionamenti, per cui si risparmia lavoro, de- « v'essere causa di rialzo dei fitti senza che salga il sa- « lario o l'interesse. »

È inutile dare un'ampia confutazione di questa strana teoria, giacchè essa è contraddetta nel modo più efficace dall'esperienza. Non ha mai avuto luogo una notevole economia nel costo di produzione di una cosa senza che, tosto o tardi, il prezzo di questa cosa non sia notevolmente diminuito; e la diminuzione di prezzo delle cose necessarie significa, a salario invariato, aumento del reddito di ognuno. Ora, è vero che il ribasso del prezzo di un articolo ordinarmente ne fa aumentare la domanda; quando le cose

diventano a buon mercato, sarà necessaria più materia prima per la preparazione loro, e da ciò ritrae un certo vantaggio il proprietario fondiario. Certamente non potrebbe essere venduto tanto cotone greggio quanto ne viene portato oggi sul mercato, se il cotone si dovesse ancora filare e tessere a mano. Le invenzioni arricchiscono tutti, anche il proprietario fondiario, ma lo arricchiscono *soltanto perchè* esse arricchiscono altre persone. Prima ribassano i filati e i tessuti, e ognuno ritrae così vantaggio dall'invenzione; solamente dopo viene una maggiore domanda di cotone greggio, e guadagna il proprietario fondiario. E il suo guadagno non diventa considerevole finchè la popolazione non aumenta; anzi, certe invenzioni risultano a danno del proprietario fondiario: tali sono quelle che hanno per conseguenza un'economia nel costo di trasporto del grano da regioni lontane.

La proposizione fondamentale del GEORGE (pensiero fondamentale del suo libro) non è, quindi, giusta. Vediamo ora quali misure pratiche egli raccomandi in base a questa proposizione. Se si ritiene fuor d'ogni dubbio che fino a quando la proprietà individuale è tollerata, nessun progresso nel campo industriale può andare a beneficio della società nel suo complesso, allora è evidente che questa istituzione deve scomparire. Ecco la conclusione del GEORGE, ed egli conosce un mezzo molto semplice per attuare la sua idea. La terra ha valore venale soltanto in quanto ha rendita indenne dall'imposta, che non è colpita, cioè, dall'imposta. Col saggio dell'interesse, per esempio, al 4 per cento, un fondo, che può essere affittato per 1000 lire, delle quali 100 debbono esser versate al fisco come tributo fondiario, ha un valore venale di lire 22,500 ($900 \times \frac{100}{4} = 22,500$).

Se il tributo fondiario ammontasse a 200 lire, allora il valor venale sarebbe minore di 22,500 lire; e se ammontasse a 1000 lire, allora il fondo alla vendita non darebbe effettivamente nulla. Da questa verità trae partito il GEORGE.

Lo Stato deve elevare l'imposta fondiaria al 100 per cento della rendita: la terra allora sarà a vil prezzo per tutti (1).

Non vogliamo addentrarci nella parte giuridica di questa proposta: è perfino inutile spendere sulla medesima una sola parola. Consideriamola soltanto dal punto di vista economico, e domandiamoci in qual modo il GEORGE vuol riparare alle conseguenze che nascerebbero dalla mancanza della proprietà privata della terra. Per conoscere quanto gravi, anzi quanto *gravissime* sarebbero queste conseguenze, bisogna soltanto esaminare un contratto d'affitto. Si legge in questo che è proibito all'affittuario tutto ciò che può cagionare qualsiasi impoverimento o esaurimento del terreno; egli deve eseguire una intelligente rotazione di coltura, deve convenientemente concimare, i pascoli non possono essere trasformati in campi: insomma il fondo deve ritornare intatto al suo proprietario. Così il proprietario cura il proprio interesse individuale, vigila per la conservazione del suo patrimonio, ma, in pari tempo, cura l'interesse generale, che qui si accorda coll'interesse particolare. La terra è uno dei più importanti strumenti della produzione: essa ci fornisce non soltanto quasi tutti gli alimenti di cui abbiamo bisogno, ma molte altre cose, e grandi sarebbero i danni che soffrirebbe il genere umano, se questa fonte di reddito producesse meno di prima: è di somma importanza che questo prezioso retaggio passi intatto da una generazione all'altra. Come cura ciò il GEORGE? Quali misure propone egli per impedire che l'agricoltura diventi distruggitrice dei doni naturali del terreno? Come stimola egli il possessore della terra a trattarla con ogni attenzione? In una parola, quale sistema ha egli escogitato per

(1) *Progress and Poverty*, pag. 221 e 227. — V. anche *Social Problems*, pag. 187. Questo è il suo scopo definitivo. Provisoriamente egli non vuole elevare i tributi fondiarii oltre l'ammontare delle spese dello Stato. Ma, egli dice, « *when the hare is once caught and killed, cooking will follow as a matter of course.* » *Progress and Poverty*, pag. 365.

impedire, dopo che egli ha tolto ogni valor venale alla terra, che essa sia trattata come sogliamo trattare le cose che non hanno valore?

A queste domande il suo libro non contiene alcuna risposta: esse non vengono neppur toccate. La sola cosa, su cui egli c'illumina, è il suo piano rispetto ai fabbricati e alle migliorie. I primi egli vorrebbe eccettuarli dall'imposta, e l'aumento di prodotto, che fosse conseguenza di migliorie, vorrebbe esentarlo « per un certo tempo (1). » Con ciò viene effettivamente dato un certo stimolo ad impiegare capitale in migliorie: che questo interesse fosse sufficiente dipenderebbe dalla durata dell'esenzione. — Ma con ciò non si è risposto alle nostre domande. Noi non parliamo di migliorie ottenute mediante impiego di capitale; noi parliamo di accurato trattamento; ma come può essere questo assicurato, quando il terreno abbia perduto ogni valore venale? La trascuranza di questo punto importante caratterizza GEORGE e il suo libro. Evidentemente gli sfugge l'alta importanza della funzione che compie il proprietario fondiario nella società, gli sfugge in modo che egli non vede nel proprietario che un esattore di fitti, uno che vive a spese di altri. Nessuna idea può essere più errata: la funzione che compie il proprietario richiama poco l'attenzione, ma non è, perciò, meno importante: essa consiste nel vigilare continuamente sull'uso che vien fatto del terreno, nel vegliare contro i danni che si possono recare ad uno dei più preziosi strumenti di produzione, strumento di produzione che in casi innumerevoli deve le sue miracolose qualità al lavoro di parecchie generazioni.

Se i piani sconsiderati del GEORGE fossero attuati, quale miseria ne deriverebbe poco a poco a tutta la società!

(1) V. pag. 383.

§ 3. — Il pauperismo e l'aumento della popolazione.

I. Da quanto precede crediamo giustificata la conclusione che nè nel comunismo nè nel socialismo si trova il rimedio, la cui applicazione farà scomparire il pauperismo. L'attuale nostro ordinamento sociale è molto lontano dall'essere perfetto; ma fino ad oggi non si è ancora escogitato alcun ordinamento che meglio garantisca gli uomini contro la mancanza delle cose necessarie. È indispensabile, se abbastanza deve esser prodotto, che il capitale si conservi e quotidianamente aumenti, che la terra sia con ogni cura coltivata, ma non impoverita; che tutti coloro, che concorrono alla produzione, siano interessati ad un buon risultato; che, nel caso di cattivo raccolto o d'insufficiente importazione, la domanda si regoli secondo l'offerta; di più, che ci sia uno stimolo alle invenzioni ed alla produzione delle cose reputate più utili. L'ordinamento attuale soddisfa a queste condizioni imperfettamente, se si vuole, perchè qualche volta ci sono delle perturbazioni, ma, però, molto meglio di quanto potrebbe fare una società eretta su basi comunistiche o socialistiche. Soltanto per questo noi difendiamo l'ordinamento attuale: non lo ammiriamo fuor di misura, perchè conosciamo tutto il buono che gli manca: esso non è ai nostri occhi ciò che è per alcuni economisti francesi, un'opera quasi divina. Ma un esame sereno delle cose ci dimostra, che per ora non è possibile alcuna scelta. Una trasformazione nel campo sociale può condurre ad un miglioramento soltanto se essa rispetta le basi della società attuale, almeno fino a quando non risulterà possibile la costituzione di un migliore ordinamento della società.

Dato ciò, la domanda, su quello che possa farsi per combattere il pauperismo, prende una forma più determinata. Finchè si conserva l'attuale ordinamento sociale, la mag-

gior parte delle persone appartenenti alla classe operaia dovranno continuare a restare nella posizione di operai salariati: il grado di benessere di queste persone dipenderà, quindi, in gran parte, dalla quantità di *salario* che esse riceveranno, dalla misura in cui il loro lavoro sarà *retribuito*. La così detta questione sociale, considerata dal punto di vista ora preso, è per conseguenza, principalmente, una questione di *salario*, e tale vogliamo d'ora in poi concepirla. La domanda intorno a quello che può esser fatto per combattere il pauperismo, noi la traduciamo così: che cosa si può fare per alzare il livello dei salari? Noi non riteniamo che il benessere dell'operaio dipenda soltanto dal suo salario: dipende anche dal modo con cui egli impiega il suo salario; ma quando il suo salario è alto, ci sono almeno in larga misura i mezzi da cui dipende il benessere, è soddisfatta la più importante condizione del benessere: un operaio che guadagna molto, può sciupare il suo danaro in modo che la sua famiglia manchi del più necessario; ma egli non è obbligato a far ciò. Se, invece, il salario è basso, non è concepibile alcun benessere.

Per indagare che cosa è che regola il salario (nell'industria e nell'agricoltura), bisogna innanzi tutto ricordarsi che cosa è il salario. Il salario è LA PORZIONE, LA QUOTA DI PARTECIPAZIONE DEL LAVORATORE A CIÒ CHE EGLI STESSO AIUTA A PRODURRE.

Supponiamo, per un momento, che si usasse dividere *in natura* il prodotto, cioè il risultato della produzione: supponiamo che, per esempio, un fittaiuolo, che avesse prodotto 200 ettolitri di frumento, ne desse 100 ai suoi operai, 50 al proprietario del fondo, 20 al banchiere, dal quale egli avesse preso il capitale, e 30 ne tenesse per sè; supponiamo, parimenti, che il fittaiuolo avesse sempre una riserva di grano, colla quale potesse pagare agli operai la loro parte molto tempo prima che venisse il raccolto. In questo caso avverrebbe sott'altra forma quello stesso che oggi avviene: l'imprenditore paga gli operai e le persone,

che gli hanno fornito i mezzi di produzione, non in natura, ma in moneta. Questa moneta è, però, l'equivalente delle cose prodotte: nella somma ricavata dalla vendita del prodotto si trova la restituzione del salario, dell'interesse, della rendita e del profitto, che percepirono gli operai, i capitalisti, i proprietari e gli imprenditori durante la produzione o dopo il suo compimento.

Se si tien presente questa semplice verità, si vede subito che il salario dipende da due cose: dalla misura in cui gli operai compartecipano al risultato della produzione e dalla quantità di questo risultato. Non soltanto la quota di compartecipazione degli operai deve essere percentualmente alta: ci deve anche essere molto da dividere. Perciò vogliamo considerare il salario da questi due punti di vista. Domandiamo dunque prima: che cosa determina la norma, la proporzione, la misura della compartecipazione?

II. L'argomento è difficile, perchè qui si fanno valere influenze differenti. Queste influenze, però, possono essere ridotte ad una formola generale, che suona così: « il salario tende a salire od a scendere fino al punto in cui viene provocata una domanda di forze di lavoro almeno uguale all'offerta. » Ma con ciò il problema non è risolto, soltanto è indicata la via per la quale noi dobbiamo cercare la soluzione. A quale punto l'offerta e la domanda di forze di lavoro sono fra loro uguali? Ecco ciò che dobbiamo mostrare.

La collaborazione del lavoro e del capitale non è sempre e dovunque ugualmente fruttifera, perchè le circostanze, in cui essa ha luogo, non sono tutte ugualmente favorevoli. Ciò è molto visibile nell'agricoltura: le stesse quantità di lavoro e di capitale producono molto di più impiegate su un terreno fertile e ben situato, che impiegate su un terreno magro e malamente situato. Ma anche nella industria i risultati sono molto differenti. C'è differenza nella quantità e nella qualità dei mezzi sussidiari, nella capacità dei direttori, nella situazione delle fabbriche. Alcuni imprenditori

hanno uno smercio molto grande, cosicchè possono tenere in attività tutte le loro forze durante tutto l'anno; altri, i cui marchi di fabbrica sono appena conosciuti, debbono contentarsi di uno smercio piccolo e intermittente.

Da ciò segue che non tutti gli imprenditori possono pagare lo stesso salario. Un proprietario fondiario, che fa 30 o 40 ettolitre di frumento per ettaro, potrebbe, al bisogno, dare ai suoi operai 25 ettolitre o il loro equivalente; un altro, che non sa raccogliere al massimo più di 20 ettolitre per ettaro, non potrebbe dare questo salario. Un fabbricante, che lavora con 200 uomini, per mezzo dei quali egli, dopo detratte le sue spese, non compreso in queste il salario, guadagna all'anno 200,000 lire, potrebbe ben pagare ad ogni suo operaio 900 lire l'anno: gli resterebbero ancora 20,000 lire: però se i suoi guadagni fossero soltanto di 100,000, egli, dando 500 lire all'anno, lavorerebbe già senza profitto.

Per operai della stessa specie, sul medesimo luogo, il *salario*, però, non è differente. Colui che lavora su un buon terreno non guadagna più di colui che lavora su un terreno cattivo. Riunendo queste due cose — l'uguaglianza del salario e la disuguaglianza della quantità di beni prodotta da operai di identiche qualità — si fa un gran passo verso la soluzione della nostra questione, si conosce, cioè, ne' suoi tratti principali, la norma, la regola di distribuzione del prodotto fra coloro che collaborano a produrlo.

Supponiamo un certo numero di operai della stessa specie occupati in un ramo d'industria: una parte di questi produce annualmente un valore di 900 lire per ogni operaio, un'altra un valore di 800 lire, una terza di 700, una quarta di 600, una quinta di 500, una sesta di 400. Ora, non ci potrà essere equilibrio fra domanda e offerta di lavoro, se il salario non è almeno di un poco inferiore a 400 lire, poichè soltanto con questo salario c'è domanda dei servizi di tutto. Se gli operai non si contentassero di questo e pretendessero 100 lire di più, potrebbe la maggioranza

degli imprenditori pagare tal salario, ma non lo potrebbero gl'imprenditori del sesto gruppo, i cui operai, in causa delle circostanze sfavorevoli nelle quali lavorano, riescono soltanto a produrre un valore di 400 lire all'anno. La conseguenza sarebbe che un sesto degli operai verrebbe licenziato. Questi allora cercherebbero lavoro, ma non potrebbero trovarne se non quando il salario fosse sceso fino al livello sopra indicato.

Il salario si regola secondo le stesse leggi del prezzo delle cose. Di una cosa — supponiamo — vengono offerte 100 unità, e ci sono 100 persone che vogliono averne un'unità per ciascuna: il n° 1 darebbe bene, al bisogno, 100 lire; il n° 2 non più di 99; il n° 3 darebbe soltanto 98; finalmente il n° 100 soltanto 1 lira. Ora quale sarà il prezzo, se il proprietario vuole smerciare tutta la sua provvista? Naturalmente il prezzo sarà di 1 lira, perchè sè il prezzo fosse anche di una sola lira più alto, una parte resterebbe invenduta. — Supponiamo che ci siano 20 appartamenti, della medesima specie e nella medesima posizione, che si vogliano affittare contemporaneamente, e 20 persone siano pronte a prendere ciascuna un appartamento; ma la prima darebbe al massimo 2000 lire, la ventesima soltanto 1000 lire: quale sarà il prezzo d'affitto? Soltanto 1000 lire, giacchè tutti i venti appartamenti non potranno trovare affittuarii per una somma più alta. Data una certa offerta, il prezzo deve ribassare fino al punto, cui esso ecciti una domanda che almeno uguagli l'offerta. Questa legge si chiama *legge della equazione*. La denominazione non è rigorosamente precisa, perchè non è necessario che fra domanda e offerta ci sia assoluta eguaglianza: è sufficiente che l'offerta non superi la domanda. Se per 1000 lire di pigione si trova non un solo affittuario, ma un centinaio di affittuari, il prezzo di affitto sarà tuttavia 1000 lire. Se un impresario teatrale deve mettere il prezzo di un biglietto d'entrata a lire 2.50 per veder pieno il suo teatro, si capisce benissimo che fino a questo prezzo egli potrebbe vendere più biglietti di

quanti ne possiede. Ma la domanda deve *almeno* uguagliare l'offerta, *almeno* nei casi in cui la quantità offerta cerca completo collocamento. Nessun fabbricante o agricoltore può lasciar crescere continuamente il suo magazzino di prodotti; nessun capitalista lascia a lungo ozioso il suo capitale; nessun operaio vuol restare lungo tempo senza lavoro. Qui, dunque, vale la legge dell'equazione. Il prezzo di un prodotto deve, per questa legge, scendere tanto basso, che tutta la quantità complessivamente offerta trovi compratori: il salario deve scendere al punto in cui tutte le forze di lavoro disponibili possano essere vantaggiosamente impiegate dall'imprenditore.

È facile ora spiegare — la spiegazione è dovuta a RICCARDO — in che modo nasce la rendita. In una regione abita, per esempio, un milione di operai agricoli, ma le terre sono, per qualità e per posizione, molto differenti. Sulle terre molto fertili e ben situate possono essere impiegati 10,000 operai, e il loro lavoro produce annualmente 2000 lire per operaio. Poi segue una seconda classe di terre, sulle quali possono parimenti trovar lavoro 10,000 operai, ma ognuno può ottenere prodotti soltanto per il valore di 1984 lire; e così, seguitando, sempre a 16 lire di meno: c'è una centesima classe, dove 10,000 operai possono produrre soltanto 400 lire per ciascuno. Ora, il salario non potrà andar oltre la somma di 400 lire l'anno; ma i proprietari delle terre n° 1 fino a 99 avranno un vantaggio che non toccherà a quelli delle terre n° 100: ogni lavoratore darà prodotti per un valore di lire 2000 per il n° 1, di lire 416 per il n° 99: il salario, però, non sarà in alcun luogo più alto di quello che è pagato sulle terre della centesima classe. Tale vantaggio di quei proprietari, si chiama *rendita*, e i proprietari, se vogliono, possono, senza coltivare direttamente, assicurarselo anche mediante l'affitto. È la stessa cosa per un agricoltore coltivare terra n° 100 per niente, o terra n° 1 e per questa pagare un affitto di 2000 lire meno 400 lire per ogni operaio.

Così si spiega, anche, perchè i fabbricanti, che esercitano la loro industria in condizioni molto vantaggiose, godano vantaggi straordinari. Il salario si regola indipendentemente da questi vantaggi: esso è determinato da quello che gli operai possono produrre nelle condizioni meno favorevoli, in cui una parte dei medesimi è occupata. Per conseguenza, i fabbricanti privilegiati si trovano nella condizione del proprietario fondiario che possenga terre molto fertili e ben situate. Si è più volte cercata un'analogia fra il cosiddetto premio dell'imprenditore — così vengono chiamati quei profitti speciali (*extra-profiti*) — e la rendita. E, in verità, si rassomigliano per più d'un aspetto, ma non per tutti gli aspetti. Essi hanno di comune fra loro, che sono più alti a misura che il salario deve scendere più basso, affinchè si mettano in equilibrio la domanda e l'offerta di forze di lavoro.

III. Più importante è, però, un'altra conseguenza, che dev'essere ricavata da quanto sopra è esposto. Risulta chiaro che per gli operai è ben lungi dall'essere indifferente il loro numero e la rapidità con cui questo aumenta. Se sono già in coltivazione le terre più ricche e meglio situate, l'agricoltura può estendersi soltanto a terre meno fertili e più lontane; e la coltivazione di queste terre è solamente conveniente se i salari sono bassi: da ciò segue che l'aumento della popolazione ha l'effetto di far scendere il livello dei salari. Si osserverà, forse, che l'agricoltura non è per l'operaio l'unico mezzo per vivere: se essa non dà salari sufficienti, le industrie offrono certamente una risorsa! Ma l'industria, nella maggior parte dei casi, *presuppone* l'agricoltura: per ottenere prodotti industriali c'è bisogno di materie prime: se queste si ottengono con costo sempre crescente, anche quelli diventano certamente più cari. Oltre a ciò, una popolazione abituata ad esportare ogni anno una certa quantità di prodotti, non può aumentare ad arbitrio tale quantità senza contentarsi di un guadagno minore di quello che

prima riusciva ad ottenere: essa dovrà costringere una parte de' suoi concorrenti a cederle il campo, il che le può riuscire soltanto se essa offre i suoi prodotti a prezzi più bassi; e, anche quando manchi la concorrenza di altri paesi, dovrà indursi a ribassare i prezzi, perchè un aumento della domanda dell'estero può essere provocato soltanto con questo mezzo. Parimenti, se un paese, la cui abbondanza di terre buone è per finire, estende, col crescere della popolazione, la sua agricoltura o le sue industrie, il livello dei salari dovrà in ogni caso scendere in basso.

E c'è ancora una ragione, che dev'essere ricordata, per cui l'aumento della popolazione ha l'effetto sopra additato. Se gli operai diventano più numerosi, non soltanto cresce la quota di partecipazione dei proprietari fondiari, ma cresce anche l'interesse del capitale.

Di quest'ultimo non è stato ancor parlato, però esso costituisce una parte importante del reddito sociale. Quando un operaio — adoperiamo ancora una volta l'esempio precedente — produce per il valore di 400 lire all'anno, ognuno comprende che il suo salario mai potrà salire fino a questa cifra. Oltre al vero profitto dell'imprenditore (che dev'essere considerato come ricompensa per l'opera sua e per il rischio), una parte di queste 400 lire debbono andare in pagamento dell'interesse al capitalista. Questa parte è grossa o piccola? Potrà pretendere il capitalista molto o soltanto poco interesse? Ciò dipende dalla misura in cui il capitale è domandato ed offerto. E la domanda di capitale aumenta sempre coll'aumento della popolazione.

Per dimostrare ciò, dobbiamo soltanto ricordare quello che s'intende sotto il nome di *capitale*. Sotto questo nome s'intendono gli utensili, le macchine, i fabbricati industriali, i bastimenti, il bestiame, le provviste, e, se si vuol prendere la parola nel suo significato più ampio, anche le abitazioni. Quanto più numerosa è la popolazione, tanto maggior bisogno essa ha di queste cose, tanto più vivo sarà, quindi, il bisogno di capitale. Come sulla rendita, così sul-

l'interesse nulla agisce tanto favorevolmente, quanto l'aumento della popolazione, perchè terra e capitale sono entrambi mezzi di produzione, e quanto più uomini ci sono, tanta maggior quantità di mezzi di produzione è necessaria.

Arriviamo, così, alla conclusione, che esiste una stretta relazione fra il pauperismo e l'aumento della popolazione, ed il nostro scopo era, appunto, di mettere in evidenza tale relazione.

E la celebre teoria di MALTHUS (1), quella che esponiamo, teoria fondata su questa semplice verità: coll'aumento dell'offerta diminuisce il prezzo. Questa verità vale per tutto ciò che è oggetto di contrattazione, per le merci quanto per il lavoro: sebbene a torto il lavoro venga chiamato una merce, pure ha ciò in comune colle merci. Quanto più grano vien prodotto, tanto minor valore di scambio ha il grano; quanto più grande è il numero degli operai che offrono i loro servigi, tanto minor valore di scambio hanno questi servigi. MALTHUS dimostra che è vano sperare un miglioramento della sorte della classe operaia, finchè gli operai continuano ad ammogliarsi in giovane età con un salario appena sufficiente per la coppia coniugale, e che il pauperismo sparirà soltanto quando la cifra delle nascite annuali diminuirà considerevolmente. Ecco il nocciolo della sua teoria, della cui esattezza non si può più dubitare.

Però essa è ancora sempre combattuta. Si sostiene che la teoria di MALTHUS non è in armonia coll'esperienza. Su quali ragioni si fondi quest'asserzione, ora ricercheremo: ciò darà a noi occasione di esaminare il nostro argomento anche da un altro punto di vista.

(1) *Essay on population*, che si pubblicò nel 1798; una nuova edizione molto migliorata apparve nel 1803; la sesta edizione, del 1826, è ancora riveduta dall'autore; la settima è del 1872.

§ 4. — Il pauperismo e la produzione.

I. La teoria di MALTHUS, secondo la quale l'aumento della popolazione ha l'effetto di far ribassare il salario, non sarebbe in armonia coll'esperienza, perchè la popolazione è aumentata molto fortemente, e, cionondimeno, i salari *non* sono ribassati: nel corso di questo secolo l'aumento è stato, anzi, forte in grado speciale. La popolazione dell'Europa era:

nel 1800	di	172,260,000	abitanti
"	1820	"	198,410,000
"	1840	"	236,150,000
"	1886	"	347,000,000

Dal 1800, dunque, un aumento del 101 per cento. Negli Stati Uniti dell'America settentrionale l'aumento fu ancora più forte: qui la cifra della popolazione salì da 5,308,000 nel 1800 a 62,600,000 nel 1890. E vi si è notato un aumento di miseria? Precisamente l'opposto. Il benessere della classe operaia non è aumentato nella misura, che si sarebbe desiderato ed aspettato, esso non ha tenuto cammino parallelo a quello della produzione, ma c'è un miglioramento innegabile.

Nel 1801 l'Inghilterra e la Scozia avevano 10,501,000 abitanti, nel 1891 ne avevano 33,026,000; cioè, circa tre volte tanto; eppure il benessere della classe operaia vi è sempre aumentato. Il numero delle persone valide adulte, che ricevettero assistenza dalle comunità, fu nel 1853 di 77 ogni 10,000 abitanti, nell'anno 1893 fu soltanto di 34. Lo scrittore, del quale già sopra citammo gli studi sui salari, A. L. BOWLEY, ha fatto con molta cura un calcolo della media dei salari negli anni dal 1860 al 1890: egli arriva ad un aumento da lire sterline 38.4 a lire ster-

line 53.8, cioè del 40 per cento (1). Nei Paesi Bassi la popolazione da 2,613,000 anime nel 1830, salì a più di 4,800,000 nel 1895, e negli anni dal 1852 al 1891, il consumo del frumento e della segala per alimentazione salì per ogni abitante nel modo seguente:

	Frumento	Segala		
Anni 1852-56	0.43	1,08	ettolitri all'anno	
" 1857-61	0.60		"	"
" 1862-66	0.68		"	"
" 1867-71	0.77		"	"
" 1872-76	0.89		"	"
" 1877-81	1.08		"	"
" 1882-86	1.19		"	"
" 1887-91	1.29	1.15	"	"

Il consumo del frumento e della segala risulta da questa tabella complessivamente aumentato da 1.51 a 2.44 (2).

Come si accordano questi fatti, ai quali se ne potrebbero aggiungere molti altri di uguale importanza, colla teoria di MALTHUS? La popolazione aumentò e il benessere della classe operaia aumentò pure. La causa, che si dice agisca tanto sfavorevolmente sul salario, non mancò, eppure dell'effetto sfavorevole nulla fu notato!

La soluzione della questione si trova, se si ricorda ciò che fu notato nel paragrafo precedente intorno alle cause che determinano il salario. Il salario, così allora fu detto, dipende: 1° dalla misura in cui gli operai partecipano al risultato della produzione; 2° dalla quantità di questo risultato. L'operaio riceve l'equivalente di una parte delle cose prodotte colla sua collaborazione: se il

(1) *Journal of the Royal Statistical Society*, 1895, pagg. 224-278.

2) Contributi alla Statistica dei Paesi Bassi, pubblicati dalla Commissione centrale di Statistica (*Bijdragen tot de Statistiek van Nederland, uitgegeven door de Centrale Commissie voor de Statistiek*), parte II, pagg. 8 e 11.

totale di queste cose aumenta, se il suo lavoro è meglio diretto, se è meglio sussidiato dalle macchine e, quindi, più produttivo, il suo salario può subire un aumento. Si supponga che le cose prodotte dagli operai, che lavorano nelle condizioni più sfavorevoli, abbiano un valore di 400 lire per ciascuno all'anno: in conseguenza della legge dell'equazione, il salario non potrà essere più alto di 400 lire (meno il profitto dell'imprenditore e l'interesse del capitale) per tutti. Se ha luogo un'invenzione ovvero una diminuzione delle spese di trasporto, cosicchè le 400 lire salgano a 800, il salario può salire, press'a poco, nella stessa proporzione; e salirà effettivamente quando ha luogo formazione più abbondante di capitale, perchè allora il lavoro acquista per l'imprenditore un valore più alto, che, grazie alla concorrenza, si traduce in aumento del salario.

Una grandissima parte del libro di MALTHUS è dedicata ad illustrare questa verità tanto semplice quanto importante. MALTHUS non ha mai negato, che l'aumento della popolazione possa andare accompagnato da un aumento di benessere, ma egli dimostra che ciò può accadere soltanto quando la produzione aumenti più rapidamente della popolazione (1). Nell'aumento della popolazione e in quello della produzione bisogna vedere le forze che agiscono sul salario in direzione l'una opposta all'altra: che il salario aumenti o diminuisca, dipende dalla forza che prevale. E nel corso di questo secolo le cose sono andate appunto così. S'inventarono macchine a vapore mediante le quali, col medesimo lavoro di prima, si ottenne molto di più, e, in pari tempo, si risparmiò abbastanza per impedire che

(1) « I can easily conceive that this country, with a proper direction of the national industry, might in the course of some centuries contain two or three times its present population, and yet every man in the kingdom be much better fed and clothed than he is at present. » Essay, 7^a ediz., pag. 408.

il capitale circolante diminuisse: i mezzi di trasporto furono perfezionati, cosicchè ne venne un considerevole risparmio di tempo e di costo nello spostamento dei prodotti. Ma precisamente ciò diede origine a maggior benessere per la classe operaia, e questo fu causa che la popolazione aumentasse: così, il vantaggio ottenuto venne in parte annullato.

Perchè la popolazione aumenta oggi più che nei secoli passati? In quale misura è ciò da attribuirsi a maggiore natalità, in quale misura a minore mortalità? Ci mancano dati sicuri per rispondere a queste domande: si può, bensì, spiegare il crescente aumento della popolazione nel corso di questo secolo — nei Paesi Bassi, per esempio, fu complessivamente, in massima parte, dovuto a diminuzione della mortalità, però negli anni 1870-79 è dovuto ad aumento delle nascite (1) — ; ma non si possono fare paragoni

(1)	Anni	Aumento della popolazione in 10 anni	Nati vivi ogni anno ogni 10.000 abitanti	Morti ogni anno ogni 10.000 abitanti	Eccedenza annua dei nati vivi 10.000 abitanti
	1840-49	6.86 ‰	331.27	262.20	69.07
	1050-59	8.25 „	335.05	251.66	83.39
	1860-69	8.17 „	246.02	247.29	98.93
	1870-79	12.09 „	363.03	244.72	118.31
	1880-89	12.43 „	344.76	212.77	131.99

Per questo quadro l'aumento della popolazione è calcolato secondo i risultati delle statistiche. Per il calcolo delle nascite e delle morti ogni 10,000 abitanti viene sempre presa la cifra media di due anni come cifra della popolazione.

L'aumento delle nascite negli anni 1860-79 e la loro diminuzione negli ultimi dieci anni è spiegata in gran parte dal seguente quadro dei matrimoni ogni 10,000 abitanti:

1840-49	72
1850-59	78
1860-69	80
1870-79	81.4
1880-89	70.9

Negli anni 1890-94 i nati vivi furono in media 330.2, i morti 199.8, cosicchè l'eccedenza annua dei nati vivi fu di 130.4 ogni 10.000

coi secoli precedenti, perchè per le cifre delle nascite, della mortalità e della popolazione soltanto da breve tempo si hanno notizie sufficienti. C'è, tuttavia, gran ragione di credere, che i motivi per cui la popolazione cresce ora più rapidamente che nei secoli passati — fatto di cui non si può dubitare (1) — debbano essere cercati piuttosto nella minore mortalità che nella maggiore natalità. La mortalità nei tempi passati non può essere stata piccola. Com'erano frequenti le carestie! Com'infieriva di tanto in tanto la peste! Quella dal 1347 al 1351 deve aver diminuito di un terzo la popolazione d'Europa; quella del 1620 deve aver ridotto alla metà la popolazione del Brandeburgo; quella del 1758 uccise a Breslavia 18,572 persone. La peste di Venezia del 1576 (nella quale morì il Tiziano) su 190,000 abitanti ne ha cacciato nella tomba 50,000. Si pensi, oltre a ciò, alla poca nettezza, ai cattivi mezzi d'alimentazione (2), al caro prezzo delle vestimenta, alle poche cognizioni dei medici. In tutte queste cose il secolo decimonono ha fatto grandissimi progressi. Di più, è da notare che un forte aumento di popolazione non è sempre collegato ad una forte natalità. In Ungheria, per esempio, il numero dei nati vivi fu negli anni 1876-90 di 440 per 10,000 abitanti; nell'Inghilterra e nel paese di Galles negli anni 1871-90 fu soltanto di 340. Ma l'eccedenza dei nati vivi sui morti fu in quegli anni in Ungheria di 103, nell'Inghil-

abitanti. Le nascite sono, quindi, andate indietro, anzi ribassate fino alla cifra degli anni 1840-49, ma la mortalità è diminuita di più del 25 % da quell'epoca.

(1) La popolazione dell'Europa salì, come vedemmo, dal 1800 al 1886 da 172 milioni a 347 milioni: dunque, è più che raddoppiata nel corso del secolo decimonono. Se ciò fosse stato normale, l'Europa avrebbe dovuto essere stata abitata al principio dell'era nostra soltanto da circa 300 uomini.

(2) V., per esempio, ciò che riferisce ROGERS, *Six centuries of work and wages*, London, 1884, pag. 95, sull'impurità del sale nel Medio Evo.

terra e nel paese di Galles di 137. Confrontando l'Austria colla Norvegia si ha un uguale risultato: le nascite furono in Austria (1871-90) 386, in Norvegia 307: la loro eccedenza in Austria fu di 80, in Norvegia di 138. E probabile che nel Medio Evo le nascite non fossero meno numerose d'oggi, e che soltanto la mortalità fosse maggiore (1).

II. Ma torniamo a MALTHUS. La sua teoria può ora considerarsi capace di resistere all'obbiezione sopra riferita. Certamente, nel corso del nostro secolo il benessere degli operai è aumentato ed il loro numero è in pari tempo cresciuto; ma il primo fatto è avvenuto *a dispetto* del secondo, giacchè l'aumento del benessere sarebbe stato molto maggiore, anzi grandissimo, se il numero della popolazione fosse rimasto invariato: ci sarebbe stato un aumento non mai visto di tutti i salari. A questi cambiamenti economici se ne sarebbero accompagnati altri ancora. La società avrebbe preso un altro carattere: la divisione fra

(1) Le seguenti cifre sono prese da MAYO-SMITH, *Statistics and Sociology*, pag. 67, 95 e 331: per l'Ungheria si riferiscono agli anni 1876-90, per tutti gli altri paesi agli anni 1871-90. I dati sono per ogni anno in media e per 10,000 abitanti:

	<i>Matrimonii</i>	<i>Nati vivi</i>	<i>Morti</i>
Ungheria	95.5	440	337
Austria	81.5	386	306
Germania	82	381	260
Italia	78	373	286
Paesi Bassi	75.5	352	226
Inghilterra e Galles	78	340	203
Scozia	69.5	336	204
Danimarca	76	317	190
Norvegia	68.3	307	169
Svezia	65.5	298	176
Svizzera	73.5	294	221
Irlanda	45	249	180
Francia	77	246	228

Le cifre anormali dell'Irlanda dipendono dall'emigrazione.

le diverse classi sarebbe diminuita, il tenor di vita dei ricchi si sarebbe molto semplificato. In causa degli alti salari e dei piccoli redditi patrimoniali si sarebbe manifestato quello stesso che ora avviene largamente nel *Far West* dell'America settentrionale, cioè, che persone di elevata condizione si contentano di pochi servigi e, quindi, fanno esse stesse una quantità di cose, delle quali nella nostra società esse incaricano altre persone. L'ideale dei socialisti, l'uguaglianza, non sarebbe raggiunto, ma, però, in certo modo, avvicinato.

Chi dubitasse dell'esattezza di quest'asserzione, cerchi quale sia la condizione della popolazione operaia europea in alcune colonie dell'Inghilterra.

In un interessante articolo del prof. DE LOUVER, *Il recente sviluppo delle colonie inglesi* — pubblicato nel periodico *De Gids* del 1890 (1), si legge quanto segue: « In generale gli operai nelle colonie hanno un tenor di « vita molto elevato... Innanzi tutto, la durata normale « del lavoro non eccede nel Canada le dieci ore, nella « Colonia del Capo, dove il lavoro grossolano non vien « fatto da Europei, la giornata è in media di nove ore, « e in Australia, quasi senza eccezione, soltanto di otto « ore... Il salario è, in media, il doppio di quello che è « in Inghilterra, quantunque, come sopra si vide, la durata del lavoro sia molto più breve. »

Questo vantaggio non è annullato da prezzo alto dei mezzi di sussistenza: soltanto il vestiario è un po' più caro e le pigioni sono molto più alte; ma nelle principali città dell'Australia la maggior parte degli operai abita in locali propri. « In verità, l'Australia merita la fama, di « cui è orgogliosa: essa è il paradiso dell'operaio. »

Come si spiega ciò? Sono le risorse dell'Australia tanto più ricche di quelle dell'Europa? L'Australia produce, bensì,

(1) Fascicolo di dicembre, pag. 451-53.

oro, ma l'Europa ha parecchi altri vantaggi, come, ad esempio, eccellenti mezzi di comunicazione e maggiore ricchezza di capitale. La spiegazione si deve cercare nel minor numero della popolazione australiana, per cui l'offerta di lavoro manuale, al pari del bisogno di terreno coltivato, è minore che in Europa, cosicchè una parte più grande del prodotto va a vantaggio degli operai.

E da ricordare, inoltre, il considerevole rialzo di salario che si verificò in Inghilterra nel quattordicesimo secolo dopo la peste nera e che fu messo in luce dalle importanti ricerche storiche di THOROLD ROGERS. Nel periodo dal 1350 al 1400, si pagò, per esempio, per trebbiare dal 37 al 73 per cento di più che negli anni immediatamente precedenti: i salari dei falegnami aumentarono del 48, quelli dei muratori del 60 per cento. Noi domandiamo di nuovo: come si potrebbe spiegare ciò, se non fosse giusta la teoria che abbiamo esposto intorno alla relazione fra salario e popolazione?

A quale pratica conclusione può condurre la considerazione di tutto ciò? Ci troviamo di fronte a qualche cosa che apparentemente induce a scoraggiamento. L'aumento della popolazione deprime i salari; ma una società incivilita non può trascurare di fare molte cose dalle quali necessariamente deriva un aumento di popolazione. La salute pubblica non può essere negletta; il colera ed altre epidemie debbono essere con ogni cura combattute: bisogna avere buoni ospedali; si deve impedire che i ragazzi vengano trascinati alla tomba dai cattivi trattamenti dei loro genitori; conviene badare alle abitazioni, agli alimenti: tutte queste cose tendono a far diminuire la mortalità, hanno, anzi, lo scopo di diminuirla: pare, dunque, che il benessere materiale non ci trovi nessun giovamento!

Però, MALTHUS sostiene che la sua teoria, bene compresa, non scoraggia, ma piuttosto indica i mezzi, che gli uomini possono impiegare per combattere la miseria. E ciò è perfettamente vero. Se il salario dipendesse soltanto dall'aumento della popolazione, e quest'aumento soltanto

dalla cifra della mortalità, bisognerebbe guardare tale condizione con sentimento di disperazione. Ma nè l'uno, nè l'altro è vero. Il salario dipende non soltanto dal numero della popolazione, ma anche dalla *produzione*; e il numero della popolazione dipende non soltanto dalla mortalità, ma anche dalla *natalità*. Quest'ultimo punto non possiamo ora che accennarlo: esso non si presta qui ad una completa trattazione, e nemmeno è un puro argomento *economico*. Limitiamo, quindi, la nostra attenzione alla produzione, domandiamoci con quali mezzi essa possa aumentare. Qui si apre al nostro sguardo un ampio e fecondo campo di studi, tanto ampio e fecondo, anzi, che noi appena possiamo prenderne a considerare le parti più importanti.

III. Il risultato della produzione dipende dalle *QUALITÀ PERSONALI* di coloro che prendon parte alla medesima, dai *mezzi* di cui essi dispongono e dalla facilità con cui possono *smercicare* i loro prodotti.

1° *Qualità personali di coloro che prendon parte alla produzione*. Si pensi, innanzi tutto, a coloro che dirigono la produzione. Questi non sono sempre gl'imprenditori: in una società anonima, per esempio, sono imprenditori gli azionisti, poichè sopportano il rischio; però essi non prendono alcuna parte alla direzione. Ma nella massima parte dei casi, colui che ha più interesse in una cosa, è anche colui che la fa andare: non si è quindi molto lontani dal vero quando si assimilano fra loro gli imprenditori e i direttori di imprese. Comunemente sono, infatti, le stesse persone. In Olanda le società anonime nel 1897-98 erano 2324 con un capitale versato di fiorini 809,000,000. Ma, per quanto considerevole sia questo numero, è molto più considerevole senza dubbio quello delle imprese condotte da persone direttamente interessate nelle medesime.

Ci sono poche cose che abbiano tanta importanza per un popolo quanto il possesso di una classe d'imprenditori esperti ed attivi. I frutti che il lavoro fornisce dipendono non soltanto, anzi non in grado speciale dalle condizioni

esterne, ma in gran parte dal modo con cui la produzione è diretta. Fra le cause della ricchezza di un paese questo elemento personale non dev'esser trascurato. In qualche paese, che possiede molte risorse, manca il benessere, perchè mancano le persone che sappiano trar partito da queste risorse. Uno scrittore italiano del principio del diciottesimo secolo, ANTONIO SERRA, enumerò le condizioni del benessere, e giustamente fra queste nominò *le qualità della gente*. Dove gli imprenditori non sono dotati di sano spirito di iniziativa o mancano della preparazione, che è necessaria per un conveniente esercizio della loro industria, ivi non ha luogo alcun forte aumento della produzione.

Considerando ciò, si scorge uno stretto legame fra il progresso economico e la civiltà generale. MALTHUS dimostra diffusamente nel suo libro, che in paesi differenti, i quali siano stati da natura dotati di uguale ricchezza, lo stesso numero di popolazione può essere o non essere eccessivo a seconda del grado di sviluppo di civiltà raggiunto in ciascuno di questi paesi. Nel Medio Evo il suolo dell'Inghilterra non era meno fertile di oggi; ma 11 o 12 ettolitre di frumento per ettaro erano allora considerati come un prodotto molto abbondante: in media non si producevano più di 6 o 7 ettolitre (1): oggi se ne producono in media 25 (2).

Noi parliamo, però, non soltanto degli imprenditori, ma anche degli operai. C'è fra loro uno strano pregiudizio: essi credono generalmente che sia vantaggioso per loro lavorare in un determinato periodo di tempo il meno possibile, perchè, così ragionano essi: « quanto meno noi facciamo, per tanto più lungo tempo si ha bisogno di noi. » Strano si può chiamare questo pregiudizio, perchè è fon-

(1) ROGERS, *Six centuries of work and wages*. London, 1884, pagine 40 e 119.

(2) CAIRD, *The landed interest and the supply of food*. London, 1880, pag. 177.

dato su un completo disconoscimento dell'essenza del salario. Il salario, dicemmo, è la compartecipazione, la porzione dell'operaio in ciò che egli aiutò a produrre: dunque, sarebbe nell'interesse dell'operaio di produrre poco! Il suo salario è determinato dal valore che l'opera sua ha per l'imprenditore: dunque, dovrebbe cercare di rendere questo valore quanto più piccolo fosse possibile!

L'origine di tale errore si spiega facilmente. Se un certo lavoro dev'essere fatto con salario a giornata, e colui, per conto del quale il lavoro si fa, si dichiara disposto a pagare tante giornate quante ne sono impiegate, naturalmente è vantaggioso per l'operaio il non affrettarsi. Ma la massima parte della produzione non si fa in questo modo. Come già precedentemente abbiamo notato, bisogna considerare il capitalista-imprenditore come l'intermediario per mezzo del quale si vendono le cose prodotte dagli operai. L'imprenditore trattiene per sè una quota, che, quando esiste concorrenza sufficiente, non è mai, salvo speciali circostanze, sproporzionata a' suoi servigi. Dunque, quanto più grande è la quantità del prodotto, tanto più grande è la quota degli operai.

Potrebbe, forse, l'imprenditore, se ha pagato molto per salari, ottenere, per questa sola ragione, prezzi più alti? Ma i prezzi delle cose non dipendono da quello che sono costate a coloro che le offrono: se così fosse, non si lavorerebbe mai con perdita. Da una merce si ricava ciò che essa vale, e il suo valore è determinato dalla sua utilità e dalla sua rarità in combinazione colla capacità d'acquisto dei consumatori. Per un certo prezzo c'è una certa domanda; per un prezzo maggiore c'è domanda minore; per un prezzo ancor più alto c'è domanda ancora minore. Quando una quantità di prodotti viene sul mercato, il prezzo deve scendere o salire fino al punto in cui tutta questa quantità possa trovare compratori. Che tale prezzo dia o non dia all'imprenditore sufficiente ricompensa per la sua fatica, di ciò non si occupano i compratori. Può

allora essere vantaggioso per gli operai di lavorare con negligenza? Quanta maggiore operosità essi esplicano, tanto maggior salario può loro dare l'imprenditore, tanto maggiore è l'interesse di quest'ultimo di far uso dell'opera loro.

Ciò è confermato ogni giorno dall'esperienza. Non sono molti anni, si pubblicò un libro intitolato *Work and Wages practically illustrated* di TOMMASO BRASSEY (1). Questo libro merita d'esser letto, principalmente perchè l'autore, figlio di uno dei più grandi imprenditori d'opere pubbliche del suo tempo, riferisce molte particolarità del ricco tesoro di esperienza accumulato da suo padre. Meglio che da qualunque altro scritto, si può da questo imparare quanto stretta sia la relazione fra quello che l'operaio produce e quello che guadagna. Così si legge che, quando nel 1842 fu costruita la ferrovia Parigi-Rouen, gli operai presi dall'Inghilterra (probabilmente scelte forze di lavoro) ricevevano un salario doppio di quello degli operai francesi e maggiore della metà di quello degli irlandesi: BRASSEY tuttavia assicura che il lavoro degli inglesi, quantunque apparentemente il più caro, era il più a buon mercato. Un altro scrittore, BRODRICK (2), riferendo le grandi differenze fra i salari degli operai agricoli nel Sud, nel Nord-Est e nel Nord dell'Inghilterra — questi salari erano 13, 18 e 21 scellini le settimana — sostiene che le differenze si possono quasi interamente spiegare colla disuguaglianza nella capacità degli operai. « È ben noto », egli dice, « che « una determinata quantità di lavoro campestre eseguito « a cottimo costa press'a poco tanto nel Nord quanto nel « Sud, sebbene siano necessari più operai nel Hampshire « che nel Northumberland. »

(1) *Lavoro e salario*, Londra 1872. Nel 1878 fu pure pubblicato dal medesimo autore: *Lectures on the labour question*. Si consulti anche SCHOENHOF, *The economy of high Wages*, New York, 1893 (*L'Economia degli alti salari*).

(2) *English land and English landlords*, London 1881, pag. 299.

Abbiamo sopra parlato di provvedimenti nell'interesse della salute pubblica e mettemmo la questione, se la diminuzione che coi medesimi viene portata alla mortalità, non agisca sfavorevolmente sui salari. Ricordiamoci dell'influenza che hanno tali provvedimenti, purchè bene concepiti, sullo stato morale e materiale della popolazione. Se si procurano agli operai abitazioni migliori, è molto probabile che, per ciò, la mortalità diminuisca; ma se in pari tempo entra negli operai uno spirito di miglioramento, se essi danno maggior importanza all'ordine ed alla nettezza, non c'è da temere che il livello dei salari diminuisca. Il valore del lavoro sale per effetto di tutto ciò che fa arrivare alla sua giusta altezza il valore dell'uomo. Ma c'è di più. Nelle classi alte non si contrae matrimonio se non si posseggono sufficienti mezzi di sussistenza, e i mezzi di sussistenza non vengono affatto considerati come sufficienti se si ha appena abbastanza da esser garantiti contro la morte per fame: si vuol poter vivere secondo il proprio grado e la propria condizione. Anche nelle sfere operaie migliori c'è questa tendenza. Un artigiano intelligente ed un cameriere fino non si ammogliano finchè non sono sicuri di un reddito, che loro permetta di vivere secondo il loro stato, sia pure in modo modesto. Quanto più si diffonderà la vera civiltà, tanto più generale diventerà questa tendenza, tanto più grande diventerà il numero di coloro che posseggono sufficiente concetto della dignità personale da avere certe pretese anche per la loro vita materiale. Non si tema, dunque, che i provvedimenti per rialzare il livello morale e materiale della popolazione, considerati dal punto di vista economico, possano diventare dannosi: essi agiscono favorevolmente sulla capacità dell'operaio; frenano, inoltre, opponendosi ai matrimoni inconsiderati, l'aumento di popolazione derivante dalla natalità.

Ai provvedimenti, ai quali qui si allude, appartengono le limitazioni del lavoro dei giovanetti e delle donne e il divieto del lavoro dei fanciulli.

Merita d'essere ben notato che l'Inghilterra — secondo l'opinione comune, il paese per eccellenza del *laissez faire* — ha dato il primo esempio di un'estesa e seria legislazione industriale. Si cominciò nel 1802 e le limitazioni sono diventate sempre più numerose e restrittive. Ci condurrebbe troppo lontano il dare qui un riassunto di tutta questa legislazione e della sua storia; ma non possiamo omettere il contenuto principale del *Factory and Workshop Act* del 1878, completato nel 1883 e 1889, modificato negli anni 1891 e 1896, che ha preso il posto di tutte le leggi anteriori in quanto esse non riguardano l'agricoltura e le miniere (1).

La legge inglese proibisce assolutamente di far lavorare nelle fabbriche e nelle officine fanciulli al disotto degli 11 anni d'età: i giovanetti minori dei 18 anni possono lavorare soltanto sotto certe condizioni.

Innanzitutto, la legge si preoccupa del necessario sviluppo fisico. Nessuno al disotto dei 16 anni può essere accettato in una fabbrica, se non è provveduto di un attestato medico, dal quale risulti che egli può lavorare senza danno per la sua salute.

In secondo luogo, ci sono rigorose disposizioni per il lavoro notturno. Nè i ragazzi al disotto dei 14 anni, nè le donne possono esservi impiegati.

In terzo luogo, sono fissate delle norme che hanno per scopo d'impedire che i ragazzi vengano interamente sottratti alla scuola. Nessun ragazzo può lavorare in una fabbrica o in un'officina, se non può presentare un certificato di un direttore di scuola comprovante che egli nelle ore libere frequenta assiduamente la scuola.

Finalmente, è prescritto che i fanciulli sotto i 14 anni debbano lavorare soltanto mezza giornata, e i giovanotti

(1) V. nel *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, parte 1^a, pagg. 400-498, una rassegna completa della *Arbeiterschutzgesetzgebung* dei differenti paesi. V. anche il *Supplementband*, II, pag. 33.

dai 14 ai 18 anni, e anche le donne, soltanto dieci ore e mezzo al giorno: questo massimo in certi casi scende a 9 ore. Di domenica è proibito ogni lavoro alle donne ed ai giovanetti che non siano Israeliti.

Per alcune di queste regole sono ammesse eccezioni: in certi rami d'industria, invece, le disposizioni sono insprite. Così l'età di 11 anni, al disotto della quale nessun fanciullo può lavorare in una fabbrica o in un'officina, è portata per alcuni lavori a 14, a 16, perfino a 18 anni. Impiegati speciali, ispettori, sono incaricati di curare che le prescrizioni della legge vengano rigorosamente eseguite: a tale scopo sono loro concesse diverse facoltà.

Oltre a tutto ciò, la legge contiene numerose disposizioni igieniche rispetto alle fabbriche ed alle officine in generale, disposizioni che vanno a vantaggio non soltanto delle donne e dei fanciulli, ma anche di tutti gli operai.

Anche in Olanda, su proposta di S. VAN HOUTEN, il 10 settembre 1874 è andata in vigore una legge sul lavoro dei fanciulli, e il 5 maggio 1889 questa legge è stata notevolmente migliorata e ampliata. Essa si chiama ora: « Legge contenente disposizioni per impedire il lavoro cessivo dei fanciulli e delle donne »; e per « lavoro » s'intende qui *lavoro in fabbriche ed officine*: esso è proibito ai fanciulli di età inferiore ai 12 anni, ed è riservata al re la facoltà di escludere da determinate specie di lavoro, con disposizioni generali del governo, « sia incondizionatamente, sia condizionatamente », i ragazzi al disotto dei 16 anni e le donne. Per i ragazzi al disotto dei 16 anni e per le donne è anche stabilito quanto segue: il loro lavoro non può cominciare prima delle 5 del mattino, nè terminare dopo le 7 della sera, il numero delle ore di lavoro non può essere superiore a 11 ore giornaliere, e il lavoro festivo è proibito. Queste sono le disposizioni generali, alle quali sono ammesse alcune eccezioni; ma le eccezioni, però, non riguardano mai la proibizione di far lavorare fanciulli al disotto dei 12 anni.

Leggi d'identico scopo — sebbene non tutte di contenuto ugualmente efficace — esistono oggi nella massima parte de' paesi civili (1); e questo scopo è benefico. S'ingan-nerrebbe completamente, chi chiamasse la limitazione del lavoro dei fanciulli un provvedimento, col quale gli interessi materiali del popolo vengono trascurati a vantaggio di interessi superiori. Spesse volte essa è così considerata, ma a torto. Fra gl'interessi materiali e gli interessi superiori del popolo, almeno in questo punto, non c'è antagonismo. Si legga in LUDLOW e JONES (2) la descrizione dello stato morale degli operai prima del 1833, cioè prima dell'anno in cui la legislazione del 1802 fu veramente migliorata, e si dica che qualità di lavoro era da aspettarsi in tanto abbruttimento. I fanciulli erano ammessi nelle fabbriche all'età di sei anni, qualche volta anche all'età di cinque anni: molti genitori passavano il loro tempo nell'ozio e vivevano del reddito dei loro figli: per il lungo stare in piedi le membra di molti fanciulli diventavano storte: la « *factory leg* » (3) era un male molto conosciuto: c'era appena in alcuni luoghi un po' d'istruzione elementare: in Oldham ed Ashton, con 105,000 abitanti, non esisteva una sola scuola diurna. Non si esagera affatto l'im-

(1) In Italia è soltanto dal 1886 che il lavoro dei fanciulli è regolato — sebbene con scarsa efficacia — da disposizioni legislative generali. La legge del 18 febbraio 1886 — vigente dal 18 agosto successivo — vieta di ammettere a lavorare negli opifici, nelle cave e nelle miniere i fanciulli di età inferiore ai 9 anni: per i lavori sotterranei il minimo di età è elevato a 10 anni; i fanciulli fra i 9 e i 15 anni non possono essere ammessi se non sia debitamente provato che sono sani e adatti al lavoro, a cui vengono destinati (art. 1); la giornata di lavoro, dei fanciulli fra i 9 e i 12 anni è limitata a 8 ore (art. 3). La sorveglianza per l'esecuzione della legge è affidata agli ingegneri delle miniere e agli ispettori delle industrie (art. 5). (F. M).

(2) *Die arbeitenden Klassen Englands, aus dem Englischen* von J. VON HOLTZENDORFF. Berlin 1868, pagg. 13-15.

(3) Gamba di fabbrica.

portanza, che la legislazione sulle fabbriche ha avuto per l'Inghilterra, riconoscendole un posto fra le cause per le quali il livello del benessere generale vi è, nel corso di questo secolo, considerevolmente salito; insieme, però, bisogna anche ricordare il miglioramento dell'istruzione; ma a che cosa servono buone scuole, se i fanciulli debbono passare tutto il loro tempo nelle fabbriche e nelle officine? La legislazione sulle scuole deve andar di pari passo con quella sulle fabbriche.

E ad entrambe deve accompagnarsi l'opera seria degli imprenditori per rialzare il livello fisico e morale dei loro operai. Quando nelle relazioni d'inchieste si legge di padroni che sfruttano in tutti i modi possibili i loro operai, impongono loro giornate di lavoro eccessive, nulla fanno per migliorare le loro abitazioni, si ha ragione di sentirne non soltanto sdegno, ma anche stupore. Non comprendono questi padroni che il loro interesse, nel più profondo senso della parola, è una cosa sola con quella dei loro operai, e che il meschino sviluppo intellettuale e la misera forza fisica della classe operaia costituiscono dei seri ostacoli alla prosperità della loro industria?

IV. ANTONIO SERRA ha compreso ciò perfettamente. *Qualità della gente!* Questo è un primo requisito per una produzione abbondante; ma non è l'unico: ci vogliono anche mezzi sussidiari; e la denominazione generale, sotto cui si comprendono i mezzi ausiliari della produzione, è quella, come si sa, di *capitale*. Senza formazione di capitale — l'abbiamo già dimostrato — non è concepibile un notevole aumento della produzione, nè, quindi, un forte rialzo dei salari.

Si sarà facilmente disposti ad ammettere tutto ciò. Ma si ammetterà anche la proposizione che ne deriva? Se la formazione di capitale produce effetto favorevole sui salari, il consumare e lo spendere sono dannosi all'interesse degli operai, perchè consumare è l'opposto di formare capitale, spendere è l'opposto di accumulare. Ma ciò è ammesso

soltanto da pochi. Nessuna opinione è più universalmente diffusa di questa, che non colui che accumula, ma colui che consuma, colui che spende, dà pane agli operai.

Quest'opinione è falsa. Si considera ordinariamente il consumo (la spesa) come utile, perchè, così si dice, esso distribuisce danaro fra la gente. Ma il risparmio non distribuisce, dunque, il danaro fra la gente? Nasconde il capitalista il danaro nella sua cassa forte o lo seppellisce sotto terra? No, egli lo dà ad interesse. A meno che qualche Stato non lo prenda ad un interesse fisso per spenderlo in bisogni di guerra, s'innalzeranno con quel danaro nuove case, si impianteranno fabbriche, si costruiranno ferrovie, si scaveranno canali, si dissoderanno terreni. La formazione di capitale non consiste nell'ammassare oro e argento — almeno in un paese civile. Colui che forma capitale, distribuisce denaro fra la gente, come colui che spende; ma il primo è la causa per cui si preparano mezzi alla produzione, il secondo è la causa per cui si producono cose di consumo per il suo proprio uso: ecco la differenza. Ordinariamente noi non avvertiamo ciò, perchè la formazione di capitale ha in molti casi per conseguenza immediata soltanto l'acquisto di *fondi pubblici*; noi, però, non dobbiamo fermarci a questa conseguenza immediata, ma dobbiamo domandarci: che cosa avviene del capitale che è impiegato nell'acquisto di valori? Uno ha accumulato 10,000 lire e compra titoli del debito pubblico: 10,000 lire sono così venute nelle mani di un'altra persona, che prima possedeva titoli del debito pubblico, e questa non lascerà oziosa la somma: se compra altri valori, allora un terzo diventa possessore del danaro; ma per quanto a lungo esso erri sul mercato dei titoli pubblici, questo capitale deve, in fine, trovare collocamento fuori del mercato stesso: andrà nelle mani di un fabbricante, che comprerà una macchina; di un commerciante, che compra prodotti, materie prime; di un proprietario fondiario, che lo prende forse su ipoteca e lo spende in salari per migliorie delle sue terre. Il danaro non è, dunque, « venuto fra la

gente? » Perchè dovrebbe il benessere trovarsi avvantaggiato più dalla compera di dolciumi, che dalla compera di una macchina a vapore? Perchè più da un individuo che ordina abiti eleganti per proprio uso, anzichè da un altro che costruisce un granaio, un magazzino? Precisamente l'opposto è vero, perchè i pasticcini domani saranno consumati, gli abiti eleganti saranno presto guastati o fuori di moda, ma la macchina a vapore e il granaio serviranno ancora per lunghi anni e, quel ch'è più importante, contribuiranno alquanto a far aumentare i salari. Il capitale, in ogni sua forma, è indispensabile alla produzione, e quanto più capitale c'è, tanto più basso è l'interesse che ottengono i capitalisti e tanto più largo sarà il risultato della produzione. La formazione di capitale opera favorevolmente sui salari per due motivi: essa aumenta la somma delle cose da dividere fra capitalisti ed operai e, in pari tempo, aumenta la quota di questi ultimi.

L'errore che noi combattiamo, nasce dal fatto, che in un luogo, dove si fissano molte persone ricche, si vede aumentare il benessere. Ma ciò è conseguenza, in primo luogo, del fatto, che quelle persone ricche *posseggono capitale e lo impiegano*; in secondo luogo, dell'altro fatto, che, per soddisfare la domanda di cose di consumo di tali persone, si mettono in attività imprese d'ogni specie *con capitali provenienti da altra parte*. Sono queste le cause che fanno nascere la domanda di lavoro, non sono le spese, non è il consumo. Se si consumasse di meno e si accumulasse di più, ne verrebbe dapprima un benessere uguale e poi un maggiore.

Ma se è così — dirà forse qualcuno — diventa, allora, dovere di tutti noi di consumare, di spendere il meno possibile? Ciò sarebbe vero soltanto se fosse ufficio di tutti noi di far andare il nostro reddito principalmente a beneficio della generalità; ma noi, però, non siamo soliti di guadagnarcelo con questo scopo. Il commerciante, il fabbricante lavorano da mattina a sera non principalmente per promuovere il benessere della società, ma semplicemente per assicu-

rarsi un reddito conveniente, che essi useranno *in primo luogo* per sè e per la famiglia. E che si cerchi di raggiungere questo scopo, non c'è nulla di male: chi spende il suo danaro onestamente guadagnato in modo che ne goda veramente lui e la sua famiglia, non commette azione riprovevole; ma non dia a ciò la vernice filantropica. Chi dà un banchetto non fa niente di male; ma non creda che le vivande, che egli consuma co' suoi amici, arrivino contemporaneamente, per una via misteriosa, a nutrire l'operaio. Non è necessario che Diogene sia il nostro ideale: siamo anche liberi di credere, giacchè molto sta a favore della verità di quest'opinione, che il lusso, purchè disposto a senso artistico, possa avere un'azione utile sulla civiltà. Giustamente scrisse A. BEAUJON: « la storia della civiltà va di « pari passo colla storia del benessere materiale; e la storia « del benessere materiale non è nient'altro che quella della « civiltà »; giacchè « lusso è in un dato momento ogni consumo, che, per ragioni materiali e sociali, non è accessibile « ad ognuno », e coll'aumento del benessere tali consumi diventano accessibili ad una schiera sempre più grande di persone (1). C'è, anche, ogni ragione di mettere in dubbio, se la laboriosità delle classi superiori sarebbe ancora eccitata, quando ognuno avesse il dovere di non consumare gran parte dei frutti del suo lavoro; ma tutto ciò non impedisce che la formazione di capitale da parte dei ricchi sia una sorgente di benessere per i poveri. La considerazione di questa verità deve stimolarci a tenere una certa misura nei nostri consumi, a dare ai medesimi scopo e carattere e ad operare, quindi, con serietà morale anche nel regolare le nostre spese.

La formazione di capitale rende possibile non soltanto una produzione più vigorosa, ma anche una produzione più ampia.

(1) *De Economist*, 1882, I, pag. 455.

Per confutare la teoria di MALTHUS si ricordano spesso le smisurate estensioni di terre fertili, che si trovano ancora in lontane regioni. Come si può parlare di popolazione eccessiva, così si domandò qualche volta, mentre resta ancora tanta terra incolta?

Il valore di quest'argomento non è grande. Un operaio viene a Voi dicendo che non ha pane : Voi lo consolate colla notizia che egli può avere *per niente* terreni eccellenti sulle rive del Congo! — La questione non è, se ci siano disponibili buone terre in una o in un'altra parte del mondo, ma se esse siano disponibili in un luogo alla portata della maggior parte della nostra popolazione.

Posto però che si potessero far emigrare alcune migliaia di operai in un paese disabitato e molto fertile, se, alla partenza, non si dessero loro mezzi di sussistenza e di produzione in misura molto larga, si preparerebbe loro una sicura morte per fame. Senza dubbio, è possibile, che si mettano a coltura terre situate molto lontane, che una parte della nostra popolazione esuberante trovi là da vivere: ciò non è soltanto possibile, ma avviene quotidianamente: testimonio il rapido sviluppo dell'Australia, dell'Argentina, il *Far West* degli Stati Uniti ai nostri giorni. Ciò, però, può avvenire soltanto a condizione che siano disponibili dei capitali, in primo luogo per mettere in comunicazione quelle lontane regioni col mondo civile mediante ferrovie e bastimenti, in secondo luogo per render possibile il dissodamento e la coltivazione della terra, e, infine, per far prosperare i rami d'industria indispensabili a fianco della agricoltura.

Quando la formazione di capitale è scarsa, non si ritrae nulla da regioni fertili, ma lontane; quando è abbondante, il loro sviluppo avviene da sè. Il nuovo capitale preme sul saggio dell'interesse, e così sorge lo stimolo a nuove imprese. Fino ad oggi l'emigrazione dall'Europa ha ancora, in rapporto al numero della popolazione, poca importanza: dal 1875 al 1884 nell'Inghilterra e nell'Irlanda, in Francia,

Germania, Austria e Italia, fu di 4,399,422 persone, mentre in questi paesi l'eccedenza delle nascite sulle morti durante il medesimo periodo di tempo fu di 15,297,235 individui (1). Ma se la formazione di capitale fosse stata più abbondante, l'emigrazione sarebbe stata maggiore.

Desta, forse, meraviglia che noi consideriamo la formazione di capitale ai tempi nostri come insufficiente. In sè stessa considerata, essa fu veramente notevole. Se si potesse fare una statistica della quantità di capitale esistente al principio del nostro secolo ed oggi, si vedrebbe un forte aumento. Il fatto soltanto che si sono spesi miliardi nelle ferrovie, mentre il saggio dell'interesse è restato quasi invariato, rende ciò evidente in alto grado. Ma bisogna considerare la formazione di capitale non in sè stessa, bensì sempre in relazione coll'aumento della popolazione. Il capitale è aumentato, ma è pure aumentato il bisogno di capitale. Quanto più uomini ci sono, tanto più abitazioni, scuole, botteghe, ricoveri, mezzi di trasporto, macchine ed utensili, sono necessari; tanto più grande è, anche, la somma che

(1) V. i dati riflettenti l'emigrazione nel *Bolletín de l'Institut international de Statistique*, anno 1886, 1^a e 2^a fasc., pag. 207.

Da un fascicolo posteriore dello stesso periodico (Parte VII, fascicolo 2^o, pag. 226) è tolto il seguente quadro (le cifre sono per ogni 10,000 abitanti):

	1890	
	Eccedenza delle nascite sulle morti.	Emigrazione verso paesi fuori d'Europa.
Italia	95.2	38.8
Inghilterra e Galles	106.9	48.2
Scozia	121.5	50.7
Irlanda	41.1	121.5
Germania	113.8	20.2
Austria	72.8	11.8
Svizzera	56.7	22.8
Svezia	108.3	53.4
Norvegia	122.7	55.3
Danimarca	115.1	47.9

dev'essere spesa in salari; tanto più considerevole deve essere il numero del bestiame. Se si deve verificare tanta abbondanza di capitale che diventi possibile l'emigrazione su scala molto grande, bisogna che la proporzione con cui il capitale cresce, superi d'assai quella con cui cresce la popolazione: ciò è soltanto da aspettarsi quando i risparmi sono numerosi e, d'altra parte, non hanno luogo distruzioni di capitale.

E le distruzioni di capitale non sono mancate nel nostro secolo. L'ammontare nominale di tutti i debiti pubblici, dentro e fuori d'Europa, non può aver importato al principio di questo secolo molto più di oltre 16 miliardi di lire; nel 1862 ne importava 65, nel 1872 115, nel 1882 134, nel 1892 quasi 158 (1). Questi debiti hanno solo per una piccola parte avuto origine da opere pubbliche: la grandissima maggioranza è andata a coprire disavanzi che erano, di regola, conseguenze di spese di guerra. L'Inghilterra, ad esempio, ha speso per questo capo, dal 1688 al 1856, 1,212,478,613 lire sterline, delle quali soltanto 501,203,143 furono raccolte mediante imposte, il resto, per l'ammontare di 711,270,476 lire sterline, fu ottenuto da prestiti (2). Il debito francese, che nel 1889 fu calcolato ammontare a 32,000 milioni di franchi (3), è nato per 11,379 milioni dalle tre grandi guerre dei trent'anni precedenti (4).

(1) Vedi l'articolo di G. M. BOISSEVAIN, *De aanwas der Staatsschulden* nel *De Economist* del 1895, pagg. 896-913.

(2) P. LEROY-BEAULIEU, *Traité de la science des finances*, 2^a edizione, Paris, 1879, II, p. 245.

(3) E. DE FOVILLE, *La France économique*, anno 1889, pag. 498, cioè 25,157 milioni di debito consolidato e circa 7000 milioni di debito flottante, valore capitalizzato di rendite vitalizie, ecc.

(4) Per la guerra di Crimea fu fatto un prestito di 1538 milioni di franchi, per la campagna d'Italia il prestito fu di 853 milioni, per la guerra colla Germania fu di 8993 milioni. P. LEROY-BEAULIEU, op. cit., pagg. 259, 540 e 547.

Si sente qualche volta enunciare l'opinione che la distruzione di capitale mediante prestiti improduttivi è soltanto apparente: le monete, che lo Stato riceve per fatto del prestito, non vanno perdute: soltanto vanno in altre mani. Ma la perdita di capitale nasce da questo, che il Governo spende il danaro preso a prestito senza riceverne in cambio un equivalente in beni. Quando un fabbricante paga i salari e uno Stato paga gli assegni alle sue milizie, entrambi fanno la stessa cosa solamente per questo, che pagano del lavoro; ma il fabbricante riceve di ritorno da' suoi operai altrettanto quanto egli loro ha pagato, anzi di più: lo Stato non riceve di ritorno nulla, perciò il capitale del fabbricante continua ad esistere, mentre quello dello Stato è distrutto.

Quando si sommano le cause che hanno impedito nel corso di questo secolo un forte aumento de' salari, si ricordi non soltanto l'aumento della popolazione, ma puranco la moltiplicazione dei prestiti pubblici per scopi improduttivi. Ai mezzi di combattere il pauperismo appartiene una sana politica finanziaria.

V. Il risultato della produzione dipende dalle qualità personali di coloro che concorrono alla medesima, dai mezzi di cui essi dispongono e dalla facilità con cui essi possono scambiare i loro prodotti. I due primi punti sono stati l'un dopo l'altro chiariti. Sul terzo bastano alcune parole.

E queste parole possono essere poche perchè già nel capitolo precedente è stato detto dell'importanza dello scambio e della convenienza di promuoverlo. Bisogna riconoscere che il nostro secolo ha fatto miracoli nel campo dei mezzi di trasporto, principalmente negli ultimi quarant'anni. La rete ferroviaria dell'Europa constava nel 1855 di 34,052 chilometri: nel 1892 questa cifra era salita a 232,703. Negli Stati Uniti dell'America settentrionale l'aumento è stato, nel medesimo periodo di tempo, ancora maggiore: da 31,693 chilometri nel 1855 a 354,001 nel 1892. A ciò

andò compagna una grande espansione della marina mercantile. Il tonnellaggio dei bastimenti di tutti i paesi è cresciuto in media dal 1830 del $4 \frac{1}{2}$ per cento all'anno: esso era al 1° gennaio 1893 per i piroscafi di 10,783,000 tonnellate, per i velieri di 10,453,000: l'Europa ne possiede l'82,49 per cento, l'Inghilterra sola il 50.1 per cento (1).

È deplorabile che in questi ultimi anni il traffico internazionale soffra di nuovo ostacoli da parte dei legislatori. Si fa diventare questo traffico nello stesso tempo a buon mercato e caro. *A buon mercato*, costruendo ferrovie, scavando canali, migliorando i porti: *caro*, colpendo con forti dazi i prodotti alla loro entrata. Che principio si scorge qui? Lo scambio internazionale è o non è benefico. Se è benefico, perchè incepparlo? Se non lo è, perchè favorirlo?

Ma di ciò è già stato detto abbastanza: noi toccammo l'argomento soltanto per avere occasione di osservare che esso è in stretta relazione coll'interesse della classe operaia. Lo scopo generale del nostro discorso fu di far vedere che la così detta *questione sociale*, per ciò che si riferisce alla sua parte materiale, si risolve in gran parte, nella questione del modo di aumentare la produzione. Con ciò non si dice che l'aumento della produzione vada esclusivamente a beneficio degli operai: esso va a beneficio di tutti, sia aumentando la somma delle loro entrate in moneta, sia diminuendo i prezzi delle cose e dando, così, alla moneta una maggiore potenza d'acquisto. Se gli uomini ottengono, in minor tempo e con minore fatica, più beni di prima, tutta la società ne ha vantaggio, il proprietario e il capitalista, quanto l'imprenditore e l'operaio: quale classe ne consegua maggior vantaggio, di-

(1) V. von F. JURASCHEK, *Uebersichten der Weltwirtschaft*, pagine 678, 679 e 698.

pende dalla rapidità con cui aumenta o il capitale o la popolazione: noi crediamo di aver dimostrato, che, nella contesa fra proprietari e operai, la forza numerica è una causa di debolezza. Forte aumento della produzione e debole incremento della popolazione, ecco quello che tutti coloro, i quali vogliono bene agli operai, debbono giudicare desiderabile. Da ciò, e non da una riforma della società secondo i concetti socialistici, è da attendere la soluzione della questione sociale.

VI. *Non da una riforma della società secondo i concetti socialistici*: queste parole ci rimettono di nuovo nell'ordine di idee in cui eravamo al principio di questo capitolo. Il giudizio allora dato intorno al comunismo ed al socialismo fu ben lungi dall'essere favorevole: noi ci siamo affrettati a dimostrare che l'applicazione di questi sistemi non merita alcun incoraggiamento. Ma per evitare false inferenze e, in pari tempo, per aggiungere alle nostre osservazioni qualche cosa che non deve mancare, desideriamo, a conclusione di queste righe, di far notare ancora quanto segue.

Il socialismo ha due parti: esso è critico e costruttivo: condanna l'attuale ordine di cose, ma fa anche delle proposte per sostituirlo: mostra i difetti di una società fondata sul diritto di proprietà privata, ma cerca anche di persuaderci della felicità che godrebbe il genere umano, se la società poggiasse su altre basi. Fra questi due lati del socialismo deve farsi distinzione, poichè come insignificante è ciò ch'esso fece nell'indirizzo costruttivo, così utile, anzi assolutamente preziosa fu la sua operosità nell'indirizzo critico. Fra tutti i piani socialistici elaborati fino ad oggi non ce n'è uno di cui non si possa facilmente dimostrare, che esso o è inattuabile o produrrebbe più miseria di quanta ne toglierebbe; ma fra le opere serie socialistiche non ce n'è una che si possa leggere senza ricevere una profonda impressione dei bisogni della società e domandarsi che cosa possa farsi per provvedervi.

Soltanto rispettando le basi, su cui poggia l'attuale ordinamento economico delle cose, si può, per ora, tentare il miglioramento delle condizioni sociali. Ma quest'ordinamento ha angoli acuti, asperità, che noi non dobbiamo considerare come inevitabili: il rispetto delle basi attuali non implica che debba essere rispettato tutto ciò che su quelle è fabbricato; e per quanto alcuni difetti dell'attuale ordinamento siano inseparabili dal medesimo, è spesso possibile mitigare molto considerevolmente le loro conseguenze.

L'azione del socialismo, considerato nella parte critica del suo lavoro, è stata salutarissima. Per essa noi abbiamo imparato a fermare la nostra attenzione su punti neri della vita sociale, che altrimenti ci sarebbero molto facilmente sfuggiti. I socialisti hanno, ad un tempo, allargato il nostro orizzonte ed i nostri cuori. E se oggi c'è in molti uno spirito di vero interessamento per il benessere della classe operaia; se gli imprenditori si sentono legati ai loro operai anche da vincoli che non sono soltanto contrattuali; se nel campo della legislazione sociale già più d'una cosa si è fatta; se la questione di quello, che oltre a ciò si può fare, viene considerata come il più importante di tutti i problemi politici; se il nostro sistema di assistenza dei poveri non soddisfa, ormai, quasi più nessuno e, nell'attesa di migliori norme legislative, forze private cercano di riparare ai gravi difetti del medesimo: tutto ciò non può essere esclusivamente, e neanche in modo principale, attribuito all'influenza della critica socialista; ma questa vi ha molto, moltissimo contribuito. Il gran lato brutto dell'attuale ordinamento economico sta nell'individualismo che esso alimenta: il socialismo mette alla base il concetto, che l'uomo è membro di una collettività. Il lavoro salariato ha molta analogia colla merce, cosicchè si corre pericolo di non vedere gli importanti punti di differenza fra lavoro e merce: il socialismo insiste su questi punti di differenza. L'aumento del benessere nel corso del diciannovesimo

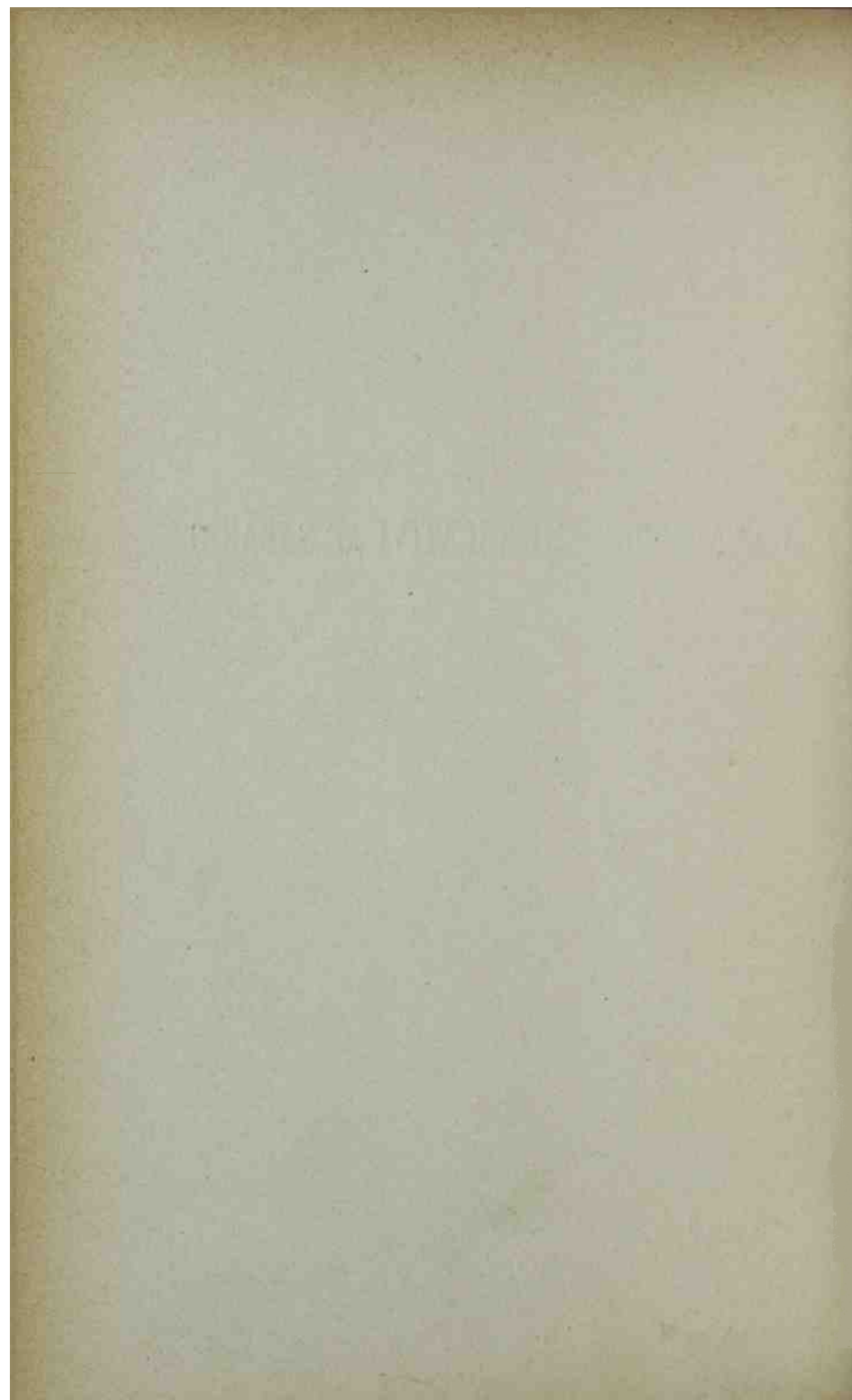
secolo, l'attività industriale, che esso eccita, la brama di godimenti, che esso provoca, ci farebbero, per sè stessi, dimenticare la miseria, che ancora oggi, in grandi proporzioni, si soffre: i socialisti la ritraggono coi più foschi colori. Essi penetrarono fino alla grande moltitudine e seppero educarla a fare domande in tono tanto alto, che ognuno dovette sentirle: domande spesso esagerate, d'impossibile accettazione, ma che sempre eccitano a riflettere.

Ci sono molti che vorrebbero imporre silenzio ai comunisti ed ai socialisti. Invece di far ciò, dovrebbero parlar loro nel seguente modo:

L'attuale ordinamento della società Vi dispiace, perchè esso fa degenerare l'interesse personale in mancanza di cuore, perchè l'amore, il sentimento collettivo non è il suo fondamento: nemmeno a noi esso interamente piace, e ciò lo dobbiamo, in gran parte, a Voi. Voi ci avete ricordato degli ideali, che correiamo gran pericolo di dimenticare. Questo è il Vostro titolo d'onore. Ma Voi siete andati più avanti: il mezzo di realizzare i più alti ideali sociali Voi credete di averlo trovato; trovato nel vostro Fourier, nel vostro Lassalle, nel vostro Marx, nel vostro *Looking Backward*; e in ciò Voi sbagliate. L'egoismo non si sradica comportandosi nel regolare le relazioni sociali come se esso non esistesse e aprendogli frattanto un terreno sul quale può germogliare più riccamente che mai. La miseria non scompare con una maggiore uguaglianza, se la maggiore uguaglianza è accompagnata da una forte diminuzione della produzione. I Vostri ideali sono alti, ma Voi non Vi rendete alcun conto del molto che è necessario per provvedere ai quotidiani bisogni del genere umano e impedire il tramonto della sua civiltà. Voi avete i Vostri profeti e fate propaganda per le loro idee: noi non crediamo ai Vostri profeti, perchè ritroviamo nelle loro idee i Vostri propri errori. L'ordine di cose, che essi propugnano, ci sembra, considerato dal punto di vista economico e anche da un punto di vista etico, ancor peggiore dell'attuale. La Vostra

opinione è diversa, e volentieri noi entriamo in discussione con Voi su quest'argomento. Intanto c'è un lavoro modesto, ma bellissimo, al quale possiamo tutti cooperare: combattere vigorosamente quei mali, che si possono eliminare dal presente ordinamento conservandogli il suo carattere economico. Prestateci il Vostro aiuto: Voi potete farlo senza rinnegare nessuno dei Vostri principii.

ALCUNI PROBLEMI RELATIVI AL SALARIO



ALCUNI PROBLEMI RELATIVI AL SALARIO

Desidero di esaminare tre problemi economici, il primo dei quali è stato tante volte e, a giudizio della maggior parte dei cultori dell'economia politica, tanto completamente risolto, che desterà meraviglia che io continui a collocarlo fra i problemi veri. Esso riguarda l'*influenza delle macchine* o, più generalmente parlando, dei perfezionamenti tecnici, che si risolvono in economia di lavoro manuale, *sul salario*.

— Il secondo problema non è, veramente. nuovo, ma in questi ultimi tempi acquistò un'importanza mai avuta: esso suona così: *può la diminuzione della giornata di lavoro essere un mezzo per combattere la disoccupazione?* Io credo di poter dimostrare che tanto coloro i quali lo negano, come coloro che non lo negano, sono caduti in errore: i primi, perchè non videro che, sotto determinate condizioni, la diminuzione della giornata di lavoro può realmente combattere la disoccupazione; gli altri, perchè non hanno badato a quelle condizioni. — L'ultimo dei tre problemi, che mi propongo di trattare, riguarda un argomento per eccellenza pratico, quello del collocamento degli operai. Sviati da una teoria economica generalmente — è vero — ammessa come giusta, si è arrivati già da lungo tempo a dare al collocamento un indirizzo sbagliato, un indirizzo riprovato per motivi

etici da coloro stessi che lo seguono, ma reputato *necessario* per motivi economici. Io credo che questa necessità non esista e che il collocamento migliore dal punto di vista etico sia perfettamente giustificato dal punto di vista economico.

I.

Le macchine ed il salario.

Si sa come la pensano gli operai, e non soltanto essi, su questo argomento. Nella macchina proprietà del padrone, ben da distinguere dallo strumento proprietà dell'operaio, quest'ultimo vede spesso il suo grande concorrente: la macchina rende lui inutile: se tutte le macchine sparissero, i salari sarebbero considerevolmente più alti. A torto si disprezza questo ragionamento. Colui che cerca le ragioni dell'opinione popolare intorno all'influenza della macchina sul salario, non ha, veramente, da stare in imbarazzo: egli le trova in scrittori come HOBSON — *The evolution of modern capitalism* — o SCHOENHOF — *The economy of high wages* — per tacere di molti altri: egli può dimostrare che dappertutto, dove i salari sono alti, il perfezionamento delle macchine è *oggetto delle continue cure dei fabbricanti*. « *The pressure of high wages*, dice Hobson, *is an economic force more powerfully operative than any other in stimulating the adoption of elaborate machinery* (1). »

(1) La pressione degli alti salari è una forza economica, che opera più potentemente di ogni altra come stimolo alla adozione di macchine più perfezionate. (E. M.).

E l'americano SCHOENHOF, incaricato dal suo governo di un'inchiesta sui salari in America e in Europa, e, quindi, in seguito a tale inchiesta, perfettamente edotto, in modo speciale, delle condizioni industriali nei diversi paesi, dice: « *The law of gravitation is not more absolute than this, that where, as in America, the rate of wages of labor per diem is a high one, the first object of the employer is to economize its employment. The result is that in no country is the organization of labor in mills and factories so complete as in the United States. In no country is the application of machinery carried to the extent to which it is carried in the United States* (1). » In un altro luogo egli dice: « *We are inventors by compulsion* » (Noi siamo inventori per forza). — Che cosa significano questi passi se non che la macchina sostituisce l'operaio, e, quindi, è il suo più pericoloso concorrente?

Se noi ci portiamo dal campo dell'esperienza in quello del ragionamento, arriviamo, a quanto pare, alla medesima conclusione. Uno dei molti argomenti, con cui si suole dimostrare, che gli operai colle loro coalizioni non possono far alzare durevolmente il salario, è il seguente: « se si fa alzare il salario artificialmente, si deprime l'interesse, perchè al limite economico della produzione (dove non c'è da guadagnare rendita o premio d'imprenditore) il ricavato dal prodotto viene diviso fra capitale e lavoro (interesse e salario); ma appena l'interesse scende e sale il salario, sorge per gli imprenditori la convenienza di usare più capitale e meno operai: in conseguenza di ciò, il lavoro manuale diventa sovrabbondante e il salario ritorna al medesimo

(1) La legge di gravitazione non è più assoluta di questa, che quando, come in America, il tasso dei salari giornalieri è alto, primo oggetto dell'imprenditore è di economizzare nell'impiego di operai. Effetto di questa legge è che in nessun paese l'organizzazione del lavoro nelle fabbriche è così completa come negli Stati Uniti: in nessun paese l'impiego delle macchine è portato al punto in cui è agli Stati Uniti. (E. M.).

livello. « Contro questo ragionamento nulla c'è da opporre, per quanto io sappia; ma esso va a sostegno dell'opinione popolare. Gli imprenditori usano più *capitale*, vale a dire essi usano più macchine: il lavoro manuale diventa superfluo, vale a dire la macchina caccia l'operaio.

Che cosa si suole opporre a ciò, e in base a quali ragioni si può, ciononostante, assicurare, che i mezzi di economizzare lavoro portano, in conclusione, al rialzo dei salari? Si ragiona nel seguente modo. « Da principio l'introduzione della macchina avrà per conseguenza il licenziamento di operai; ma ben tosto ribassa, per l'espansione dell'industria, il prezzo del prodotto. Nel 1777 una libbra inglese di filo di cotone N. 40 costava 16 scellini, nel 1882 costava soltanto 10 $\frac{1}{2}$ *pence*, con un ribasso da 100 a 5.4, a cui ha, bensì, contribuito il ribasso del prezzo della materia prima — questo ribassò in media da 100 a 30 — ma, però, soltanto per una parte piccolissima. Grazie a tale procedere delle cose, l'introduzione della macchina torna a vantaggio di ognuno, e, quindi, anche a vantaggio degli operai, la classe più numerosa della popolazione. Essi possono provvedersi a prezzi più bassi tutto ciò di cui hanno bisogno, e dopo un certo tempo diventano necessarie forze di lavoro in quantità maggiore di prima, anche nel ramo d'industria in cui da principio il bisogno di esse diminuì. Le filande inglesi impiegavano nel periodo 1819-1821, 111,000 operai, nel periodo 1880-82, 240,000 operai, e nella seconda cifra c'erano compresi più adulti che nella prima. Tale aumento si verificò dappertutto in maggiore o minore proporzione. C'è spesso un difficile periodo di transizione, ma, quand'esso è passato, non si risentono che vantaggi dalle nuove macchine. Nel corso di questo secolo i salari sono aumentati: questo fatto è tanto innegabile, quanto è evidente la sua causa. Mediante invenzioni su invenzioni l'uomo ha ottenuto una maggiore signoria sulla natura, e la reciproca concorrenza dei capitalisti ha impedito, che i vantaggi, da ciò derivanti, andassero soltanto a loro. Dove

restò, dunque, il nuovo reddito formatosi? Gli affitti fondiari sono ribassati negli ultimi anni: dunque, non rimase presso il proprietario fondiario. Il saggio dell'interesse è diminuito: non rimase, dunque, presso il capitalista. Restò, allora, forse, presso l'imprenditore? La difficoltà che provano imprenditori anche abili, ma sprovvisti di mezzi, a indurre i capitalisti a partecipare alle loro imprese, non parla a favore di questa ipotesi. Il maggior reddito, frutto della maggiore produttività del lavoro sussidiato dalle macchine, arricchì il genere umano nel suo complesso e la sua parte più numerosa *in modo speciale*. »

Così si suol parlare, e, contro mia voglia, io darei luogo a malintesi, se mi rifiutassi od esitassi a sottoscrivere la *conclusione* di questo ragionamento. Esso pecca soltanto in questo, che sorvola su qualche cosa di molta importanza. La proposizione: *l'economia di lavoro produce salari più alti*, è — enunciata così — insostenibile. Ma l'economia di lavoro, quando avviene su grande scala, è sempre seguita da qualche cosa d'altro, che opera favorevolmente sul salario: quest'altra cosa fino ad oggi non è mai mancata, ma nulla ci permette di predire con assoluta sicurezza, che non mancherà mai, quantunque sia possibile che ciò pure accada.

L'economia di lavoro è, per sè stessa, sempre causa di diminuzione dei salari; ma produce, in pari tempo, qualche cosa da cui io non dico *deve*, ma *può* derivare un movimento che ne annulla completamente l'effetto sfavorevole, anzi lo fa cambiare in un effetto, per eccellenza, favorevole. Ciò conveniva far notare, evitando, così, l'errore di considerare delle probabilità come necessità. Non c'è alcuna influenza *automaticamente* favorevole della macchina sul salario: c'è, bensì, influenza favorevole *sotto una determinata condizione*, e questa interessa moltissimo conoscerla.

Quale essa sia può diventare evidente facendo la seguente ipotesi. In un paese, in cui tutti i capitali sono investiti, vengono introdotte in quantità nuove macchine e licenziati operai: gl'imprenditori realizzano profitti considerevoli e

tali profitti — a questa parte dell'ipotesi bisogna specialmente prestare attenzione — non vengono accumulati (neppure provvisoriamente, per un sol anno, per esempio), ma interamente e subito si spendono. Questa spesa immediata è quasi inconcepibile, poichè fra il periodo di tempo, in cui i profitti sono realizzati e quello, in cui le cose comprate vengono pagate, passano certamente alcuni mesi o alcune settimane, e in questi mesi o settimane i profitti ingrossano l'offerta di capitale: se c'è una serie di annate buone, allora, anche data la spesa completa di tutto il guadagnato, può nascerne un durevole aumento dell'offerta di capitale. Ma supponiamo il quasi inconcepibile, affinchè venga in luce quello che qui deve essere notato.

Io domando: in tali circostanze, donde deve venire il rialzo dei salari? Ci sono soltanto cause di ribasso. La concorrenza, si dice, aumenterà nelle industrie in cui si ottengono grossi profitti: ciò significa che sarà sottratto capitale da altre industrie, e la disoccupazione si sposterà. Naturalmente tale condizione di cose non può essere permanente; ma l'equilibrio fra domanda e offerta di lavoro può soltanto ristabilirsi ad un livello del salario più basso del precedente, come l'equilibrio fra domanda e offerta di capitale, rotto per aumentato bisogno, può soltanto essere ristabilito mediante un rialzo del tasso dell'interesse. In tutto questo movimento non c'è nulla che possa giovare agli operai: alcune cose ribasseranno di prezzo, quelle, cioè, la cui produzione è aumentata; altre, al contrario, diventeranno più care, quelle, cioè, dalla cui produzione vengon sottratti capitali. Il capitalista è il solo che guadagna, e guadagna, anzi, per le maggiori spese dei fabbricanti: siccome dai nuovi profitti non deriva un aumento nè duraturo nè transitorio di capitale, le ordinazioni fatte in causa di quelle spese potranno essere eseguite soltanto a costo di altri rami di produzione, cioè, sottraendo capitale da altre industrie, cosicchè perderanno il pane altrettanti operai quanti troveranno lavoro in conseguenza

della nuova domanda. E se le spese dei fabbricanti danno occasione alla costruzione di grandi botteghe, *restaurants*, case di abitazione, allora il numero degli operai impiegati sarà, anzi, *più piccolo* di quello dei licenziati.

Mi si può, però, obiettare qualche cosa che merita piena considerazione. Il patrimonio nazionale in un paese ricco suole consistere per una parte di valori esteri negoziabili: il rialzo del saggio dell'interesse sarà stimolo per molti a liberarsi da valori, e il capitale ottenutone in cambio dall'estero troverà collocamento nell'industria. Effettivamente ciò avverrà; ma questa obiezione mi porta al punto al quale io volevo venire. Fino a che non viene impiegato nell'industria nessun nuovo capitale — è indifferente che esso abbia origine dal risparmio proprio o dal risparmio di altri, e sia formato nel paese stesso o portato dal di fuori — il fatto è per gli operai sorgente di pure sofferenze: solamente quando appare il nuovo capitale, sorge un movimento che va a favore del benessere generale.

Il ragionamento ordinario, dal quale dovrebbe risultare la benefica influenza delle macchine sui salari, suppone precisamente quello a cui è da attribuire questa benefica influenza: lo suppone, ma non lo dice, non vi si ferma. I grossi profitti, che sono la conseguenza della diminuzione del costo di produzione in un ramo d'industria, attirano capitale a questo ramo, così ci vien ricordato. Sì, a questo ramo d'industria: ciò non si può negare: attirano capitale da trasformare in macchine, che rendono superflui gli operai. E la conclusione suona così: allora la domanda di lavoro manuale, che dapprincipio è diminuita, aumenterà, mentre, per la reciproca concorrenza dei fabbricanti, ribasceranno i prezzi delle cose che si producono colle nuove macchine. C'è una lacuna in questo ragionamento: si trascura di badare a quello che deve avvenire nell'industria dalla quale si sottrae capitale. Si resta acciecati da ciò che avviene nell'industria in cui ebbe luogo il progresso tecnico, e si cade nell'errore che tanto volentieri si rim-

provera agli altri: per *ce qu'on voit* trascurare *ce qu'on ne voit pas*. L'economia di lavoro in sè stessa — questo non sarà mai ripetuto abbastanza — è un vantaggio soltanto per il capitale; in conseguenza di quest'economia non aumenta il salario, ma aumenta l'interesse a spese del salario: il risultato finale sarà favorevole agli operai soltanto quando all'industria venga portato capitale nuovo, e perchè ciò non cagioni altrove miseria, deve il capitale nuovo aver la sua origine dal risparmio. In altre parole: i profitti realizzati coll'economia di lavoro debbono venire non spesi, ma accumulati. L'effetto favorevole di quest'economia non è mai automatico: esso c'è soltanto in quanto è soddisfatta una determinata condizione; ed io credo di aver dimostrato quale essa sia.

L'esperienza insegna che questa condizione è soddisfatta il più delle volte. Chi guadagna molto, generalmente accumula, e quanto più inattesi arrivano i grandi guadagni, tanto minore è il pericolo che essi siano consumati interamente od anche per la maggior parte. Non si cambia il proprio tenor di vita da un giorno all'altro, e neanche mancano mai uomini prudenti, che, prima di spendere di più, vogliono vedere se il maggior reddito è duraturo. Forte è in molti il desiderio di tenere disponibile qualche cosa per i tempi cattivi o di lasciare qualche cosa alla moglie e ai figli. A ciò si aggiunge, che precisamente l'industriale fortunato ha imparato a conoscere i vantaggi del possesso di capitale su larga scala: egli ha ragione d'aspettarsi che l'acquisto di nuove macchine, l'ingrandimento della sua azienda in generale, facciano aumentare i suoi guadagni anche individualmente; e la prosperità dell'intrapresa, alla quale è consacrata in gran parte la sua vita, gli sta a cuore indipendentemente dai vantaggi materiali, che essa gli procaccia: la vanità ha qui una parte, ma non unica e non principale. L'amore dell'uomo per l'opera sua è una delle più belle sue qualità. Dappertutto dove l'industria dà guadagni rilevanti, questi vengono in gran parte capita-

lizzati, ed a ciò, a ciò soltanto è da attribuire il fatto che quello che dapprincipio risultava a danno degli operai, diventa per loro una benedizione, una vera benedizione.

Ma le cause, che producono questo favorevole risultato, continueranno ad operare sempre colla medesima intensità? C'è qualche cosa che qui preoccupa: il sorgere ed il diffondersi delle società anonime. Il secolo decimonono non ha creato questa grande Anonima, ma l'ha, però, innalzata sul trono, e ne ha considerevolmente aumentato il campo. La società anonima ha molto di buono: essa lega il capitale all'impresa; ma il suo lato negativo è che ripartisce i suoi guadagni, e così li disperde, non li impiega nell'ingrandimento dell'azienda. Ci sono dei mezzi per rimediare, in certo modo, a questo inconveniente: si forma una riserva, si fanno detrazioni dove non c'è più bisogno di farne, si costituisce, sotto un nome od un altro, un fondo che effettivamente non è che un secondo fondo di riserva. Ma questi sono puri palliativi. Il fabbricante fortunato, che lavora per proprio conto, non ha bisogno di tutti questi mezzi artificiali ed aumenta il suo capitale molto più rapidamente, poichè non ci sono statuti, non ci sono commissari, non ci sono assemblee generali, che gli dettino legge: se i suoi guadagni aumentano, non c'è nulla che gl'impedisca di accumularli in massima parte; e chi ha pratica del mondo commerciale e industriale, può citare sufficienti esempi di persone che per molti anni di seguito hanno mantenuto la più stretta economia, quantunque i loro guadagni fossero molto considerevoli. Ma ognuno di noi può citare siffatti esempi: basta soltanto volgere lo sguardo a qualche parte del nostro paese, nelle quali un'industria fiorente è sorta in gran parte con capitali formati da sè stessa. I capitali formati dalla società anonima sono piccoli paragonati a questi. La società anonima può, bensì, ingrandire fortemente i propri mezzi di produzione, ma ciò avviene mediante emissione di azioni e obbligazioni, cioè sottraendo capitale da altre imprese.

Non bisogna esagerare l'importanza di questo inconveniente, poichè pure i dividendi e le percentuali si possono accumulare: allora, anche se essi non vanno a favore dell'industria dalla quale derivano, l'industria nel suo complesso viene favorita da questa accumulazione. Però l'inconveniente, che io accennai, non dev'essere trascurato: i benefici, che l'introduzione delle macchine ha procacciato all'umanità, non sono immaginari; ma essa li procacciò, perchè diede occasione a maggior formazione di capitale: se questa non fosse avvenuta, poco buono sarebbe stato il frutto di tutte quelle invenzioni meccaniche che hanno modificato, anzi, trasformato interamente la nostra vita sociale. Importa molto che non si indebolisca lo stimolo alla formazione di capitale; e un certo indebolimento è, in verità, da temere dal sorgere delle società anonime, le quali dividono l'un dall'altro il capitalista e l'impresa per 364 giorni dell'anno, e li fanno incontrare soltanto in un giorno, nel giorno dell'assemblea generale.

Prima di lasciare quest'argomento, faccio notare che la considerazione qui esposta spiega i mali inauditi che si patirono in Inghilterra alla fine del secolo scorso e più tardi. Si diede tutto ad un tratto una grande diffusione all'impiego delle macchine: l'Inghilterra non possedeva allora quantità notevoli di valori esteri negoziabili, cosicchè poco capitale poteva ricavare dall'esportazione di fondi pubblici. Scoppiò la guerra colla Francia, che inghiottì tesori, e, così, distrusse una buona parte dei risparmi. Si consideri, inoltre, la mancanza di rigorose disposizioni legislative rispetto al lavoro dei fanciulli, e la facilità con cui questi poterono prendere il posto degli adulti. Si è detto molto male della larghezza con cui in quegli anni fu applicata la legge sui poveri, e io non difenderò nulla di ciò che condanna il noto *Report dei Poorlaw Commissioners* del 1834; ma la larghezza era necessaria dove operavano insieme tante cause d'impoverimento. In conseguenza dei forti prestiti pubblici e della perturbazione del

commercio coll'estero, l'effetto di quel correttivo tanto urgentemente necessario, di cui ho ripetutamente parlato, fu in gran parte frustrato.

Io non credo che l'introduzione o il perfezionamento di macchine possa avere ancora oggi conseguenze tanto dolorose. Una forte garanzia è costituita, nella maggior parte dei paesi, dalla abbondanza di effetti negoziabili dappertutto, e, inoltre, dallo stretto vincolo che lega fra loro i differenti mercati. CARLO BOOTH ha detto che l'industria moderna non può sussistere senza una « *reserve of labour* ». Ciò è vero; però essa può tanto meno sussistere senza una vera *riserva di capitale*, e questa riserva di capitale si sposta con meravigliosa rapidità da un mercato all'altro: quando sorge un nuovo bisogno, essa viene per prima richiesta; se appare insufficiente, allora sale notevolmente, nel luogo in cui si manifesta questa condizione di cose, l'interesse per prestiti a breve scadenza, e la conseguenza di ciò è l'afflusso di capitale dall'estero. Siccome questo afflusso viene da punti differenti, in nessun luogo esso dà origine ad una deficienza di tanta importanza che ne possano derivare seri imbarazzi: tale è, almeno, l'andamento delle cose in condizioni normali. Inoltre, non è verosimile che rivoluzioni industriali, come quelle che ha fatto nascere la macchina a vapore, tornino a verificarsi. È certamente possibile che al posto del vapore, come forza motrice, venga l'elettricità; ma si può dubitare se ciò porterà grande economia di lavoro manuale. I dolori, le *doglie* che la nascita della nuova industria ha fatto soffrire, appartengono ormai alla storia, e noi godiamo i vantaggi ottenuti a prezzo di quei dolori. Molti profitti industriali straordinari dovevano essere livellati, e ciò è avvenuto: nuovo capitale doveva essere formato, ed esso è stato formato: l'impiego delle macchine doveva aumentare in modo che ogni macchina trovasse competitori in un gran numero di altre macchine, e li trovò su vasta scala. Così non soltanto risorse la domanda di lavoro, ma questa prese un'estensione

mai conosciuta. E quando oggi si ammette che il salario salirebbe, se tutte le macchine fossero distrutte, si è interamente in errore: la macchina è il concorrente dell'operaio finchè essa è scarsa; diventando abbondante, diventa il suo alleato: la distruzione delle macchine sarebbe distruzione di capitale: nessun fabbricante potrebbe seguitar a pagare il salario attuale, o un salario che lontanamente gli si approssimasse, se egli fosse privato di questi preziosi mezzi di produzione: ciò che essi producono va in massima parte, grazie al loro numero, a vantaggio non dei loro proprietari, ma di tutta l'umanità.

Grazie al loro numero. per riassumere in una sola parola tutto ciò che qui è stato detto, aggiungo: *grazie alla loro origine*, cioè al risparmio di guadagni.

II.

La riduzione della giornata di lavoro.

Vengo ora al secondo problema. — Abbiamo veduto, che la distruzione delle macchine non sarebbe il vero mezzo per combattere quel grave male, che a torto viene chiamato il male per eccellenza del nostro tempo, a torto, perchè esso è sempre esistito: voglio dire *la disoccupazione*. Si può pronunciare giudizio favorevole su un altro mezzo che spesso è raccomandato per tale scopo, voglio dire *la riduzione della giornata di lavoro*? In un caso il giudizio non può certissimamente essere favorevole. Quando la riduzione della giornata di lavoro non porta alcuna diminuzione del prodotto del lavoro, è evidente che essa non può opporsi alla disoccupazione. Come si sa, esperimenti fatti hanno insegnato che così è in molti casi: però,

non è così in tutti i casi. Persone competenti assicurano, ed anche una considerazione superficiale è sufficiente per persuadercene, che la diminuzione della durata del lavoro sarà molte volte accompagnata da una diminuzione (proporzionale o non proporzionale) del prodotto del lavoro. Si domanda, se in questi casi il provvedimento non debba riuscire a sollievo di quel male, che ora nominai e alla cui eliminazione deve dare la più alta importanza ognuno che abbia occhi per le miserie sociali.

Forse qualcuno si maraviglierà che io risponda affermativamente a questa domanda. Anche la teoria, secondo la quale la diminuzione della durata del lavoro può condurre alla diminuzione della disoccupazione, venne spesso trattata con un certo disprezzo. Questo disprezzo è fuor di luogo, perchè la teoria è esatta, sebbene non esattamente formulata. E vero che ordinariamente nel formularla si è ommesso il più importante; ma, però, al posto di una formola difettosa, anzi interamente inesatta, si sarebbe dovuto mettere una formola migliore.

E ciò in realtà non è difficile. La cosa si risolve in una questione di salario. Soltanto quando la limitazione della durata del lavoro sia accompagnata da un ribasso di salario perfettamente proporzionale alla diminuzione del prodotto fornito, soltanto allora la limitazione potrà rendere minore la disoccupazione. Per esempio: supponiamo che la giornata di lavoro venga ridotta, e ciò abbia per conseguenza che gli operai producano il 10 per cento di meno al giorno: affinchè questo fatto possa influire favorevolmente sulla disoccupazione, il salario giornaliero deve diminuire del 10 per cento: il padrone allora sarà spinto dal suo interesse ad assumere tanti operai di più quanti ne sono necessari per riportare la produzione al livello precedente.

Poniamo che in una regione recentemente popolata ci siano 100 coltivatori e 100 artigiani, che si scambiano reciprocamente i loro prodotti: per far posto a 10 nuovi arrivati di ciascuna specie, essi riducono di un decimo

tutte le loro ore di lavoro: ciò avrà effettivamente per conseguenza che sia evitata la disoccupazione dei nuovi arrivati. Il provvedimento condurrà allo scopo, perchè ognuno si contenta di una diminuzione di reddito proporzionata alla sua minore prestazione di lavoro. Ma poniamo un po' che i coltivatori parlassero agli artigiani così: « Noi abbiamo oggi da mantenere 110 uomini invece di 100; dateci, quindi, un decimo di più di prima dei vostri prodotti. » Allora la risposta sarebbe la seguente: « La circostanza, che oggi 110 uomini fanno il lavoro che prima era compiuto da 100, non ha alcuna influenza sul valore dei vostri prodotti; inoltre, noi ci troviamo nello stesso caso vostro. »

Si vede, quindi, che cosa si può, e, anche, che cosa si deve concedere ai sostenitori della teoria che noi vogliamo esaminare. Essi condannano il fatto che alcuni lavorino giornalmente 12 o 14 ore, mentre altri non possono quasi guadagnare niente: se le lunghe giornate venissero ridotte, allora la schiera dei disoccupati diventerebbe minore. Parlando da un punto di vista puramente teorico — nella pratica si possono presentare delle difficoltà — non c'è nulla da opporre a ciò, purchè si riconosca che l'applicazione di questo rimedio contro la disoccupazione può avere per conseguenza soltanto uno *spostamento* del salario. Ma tale spostamento sarebbe utile. È molto meglio che, per quanto è possibile, tutti abbiano un reddito ragionevole, anzichè alcuni per eccessivo lavoro guadagnino individualmente molto, mentre altri mancano del necessario: cercar rimedi, coi quali poter far sparire questa disuguaglianza, non è veramente opera inutile: se ciò riuscirà io non so; ma non si vada a scoraggiare coloro che li cercano assicurandoli che la riduzione della giornata di lavoro non può in nessun caso mai giovare a combattere la disoccupazione. A questa affermazione aprioristica l'indagine scientifica non dà alcun diritto. Se ci sono obiezioni, esse sono esclusivamente di natura pratica.

Con ciò avrei detto tutto quello che può essere notato su questo argomento sotto l'aspetto teorico, se da alcuni non si sostenesse una dottrina che va molto più oltre. No, dicono essi, non è vero che la riduzione della giornata di lavoro, accompagnata da una diminuzione di produzione, possa opporsi alla disoccupazione soltanto a spese di coloro che oggi lavorano oltre misura: in quella diminuzione di produzione sta il correttivo contro il ribasso del salario. È difficile riprodurre un ragionamento confuso in una maniera che lo faccia bene afferrare; ma però bisogna provarcisi. Se ben comprendo, si vuol dire quanto segue: riducendo la durata del lavoro, si diminuisce, se non si prendono nuovi operai, l'offerta dei prodotti; questi diventano più cari, e gl'imprenditori ottengono con minore quantità di prodotto altrettanto denaro quanto prima con maggiore, cosicchè essi possono lasciare immutato il salario giornaliero anche se con questo ottengono meno prodotto. Si potrebbe pensare, che appena, coll'ammissione di nuovi operai, la produzione è riportata alla pristina quantità, anche i prezzi ritorneranno al pristino livello; ma così pensando si dimenticherebbe qualche cosa di molta importanza, cioè l'aumento che ha subito la domanda, per cui molti disoccupati sono diventati salariati: ciò mantiene i prezzi quando, per il ritorno alla pristina cifra di produzione, corrono pericolo di ribassare; e così avviene che i disoccupati diventano salariati, mentre il livello dei salari resta immutato.

In questo senso parla, per esempio, il noto TOMMASO MANN nelle sue dichiarazioni davanti alla *Royal Commission on Labour*. Ingegnoso è il modo con cui chi lo interroga, GERALDO BALFOUR, lo stringe da vicino. BALFOUR comincia col domandargli che cosa avverrà dei salari, se, diminuendo la giornata di lavoro, *diminuisce* la produzione. « Allora saliranno », dice MANN, che qui anche esagera ciò che è stato detto da altri; « allora saliranno, perchè c'è bisogno di maggior numero di uomini per riportare la produzione alla sua precedente altezza, e quindi molti disoccupati

vengono impiegati: i consumi di questi faranno aumentare la domanda di prodotti, e così si viene ad un generale miglioramento di condizione. » Dopo aver preso nota di questa risposta, BALFOUR fa un'altra domanda: « Che cosa avverrà dei salari, se, diminuendo la giornata di lavoro, la produzione non diminuisce, anzi *aumenta* non soltanto relativamente nella media oraria, ma *assolutamente*? » « In questo caso, dice MANN, c'è tale aumento della generale capacità di comprare, che i salari aumenteranno. » Essi, dunque, aumentano in entrambi i casi? Non è strano che la diminuzione e l'aumento di produzione abbiano sui salari lo stesso effetto? MANN non trova in ciò nulla di contraddittorio. « *It does not commend itself to me as so very contradictory... It does work out in both ways* (1). »

Nel ragionamento, che ho riferito, ci sono tre errori, e ciascuno di essi è già da sè sufficiente per renderlo inammissibile.

In primo luogo, si vuol dimostrare che la diminuzione della durata del lavoro non va a danno di coloro che già sono occupati, ma nella conclusione del ragionamento c'è implicito il concetto opposto. Se i salari restano invariati e tutto diventa più caro, allora l'operaio non ha perduto niente? Forse perchè prevede questa obiezione, MANN ha affermato che il salario NOMINALE *salirebbe*. Ma ciò non gli giova a nulla, giacchè il salario NOMINALE può salire soltanto se i prodotti diventano *considerevolmente* più cari, più di quanto si ritiene da coloro che credono soltanto ad una resistenza del salario nominale. L'operaio perde anche allora: egli guadagna più denaro, ma deve pagar tutto molto più caro: il suo salario effettivo, il suo salario *reale* è diminuito in proporzione della minore prestazione di lavoro.

In secondo luogo, tutto il ragionamento è fondato su una

(1) Questo non pare a me tanto contraddittorio... L'effetto si produce per l'una e per l'altra via. (E. M.).

difettosa formolazione di una proposizione vera. Si dice: la scarsità delle cose produce prezzo alto. Ciò è vero soltanto quando la scarsità non è accompagnata da diminuzione della capacità di acquisto, e tale diminuzione è qui da aspettarsi. Se si diminuiscono le ore di lavoro, — così è detto — verranno al mercato meno prodotti: precisamente; ma allora ci saranno, anche, meno compratori, o i compratori potranno comprare meno. Certamente è possibile che il prezzo di un articolo salga quando l'offerta diventi minore in conseguenza di diminuzione della durata del lavoro; però, ad ogni aumento del numero dei rami d'industria, in cui man mano viene applicata quella diminuzione col conseguente aumento di prezzo, diventa minore la possibilità che l'offerta ridotta conduca ad un rialzo di prezzi. Al contrario, limitando la durata del lavoro soltanto nella produzione di pochi articoli, si manifesta un nuovo inconveniente, il prezzo deve non soltanto aumentare, ma l'aumento deve anche mantenersi quando la produzione torni al pristino livello. Si dice che ciò avverrà in causa della domanda di coloro che prima erano disoccupati; ma che cosa ci garantisce che la loro domanda si rivolgerà a quei singoli articoli dei quali ora parliamo? Possiamo mettere il seguente dilemma: o la limitazione della durata del lavoro ha luogo su grande scala, e allora l'aumento *manca*, giacchè è indebolita la capacità acquisitiva di molti; o essa ha luogo su piccola scala, e allora l'aumento dei prezzi, che ora effettivamente è probabile, non si mantiene appena la produzione, in conseguenza del lavoro di quelli che erano disoccupati, ritorna al pristino livello.

In terzo luogo, si dimentica l'influenza dello scambio internazionale. Mediante l'aumento delle importazioni, mediante la diminuzione dell'esportazione di prodotti che costano relativamente molto lavoro, verrà senza dubbio presto a cessare l'aumento dei prezzi, da cui si aspetta tanto bene. Si dimentica anche che ogni aumento del salario fa sorgere bisogno di capitale. Se il salario aumenta, se, cioè,

cresce la somma di tutto ciò che si sborsa per salarii, allora la domanda di capitale deve aumentare; ma, allora, sale anche l'interesse, se nel frattempo non si effettuò nessun nuovo risparmio, e quando per scarsenza di capitale, l'interesse sale, questo sale fino a che certe imprese non possano più essere esercitate vantaggiosamente: soltanto allora è ristabilito il rotto equilibrio fra domanda e offerta di capitale: allora, però, vengono licenziati molti operai, e la disoccupazione, che si credeva di eliminare, ritorna.

E da deplorare che sia stato messo avanti questo ragionamento molto difettoso, perchè ne venne luce troppo sfavorevole sulla teoria che la diminuzione della giornata di lavoro può aver per risultato la diminuzione della disoccupazione. Non si sarebbe dovuto fare nessun sforzo per dimostrare l'impossibile e si sarebbe dovuto lealmente riconoscere, che, la diminuzione della durata del lavoro è seguita da diminuzione di produzione, il salario giornaliero subirà un ribasso. Questo lato negativo si tentò di coprirlo, ma invano; ed è notevole che il tentativo di far ciò parti da uomini che del resto non sono disposti a presentare più buona di quanto è l'influenza delle leggi economiche, da cui è determinato il salario. Sarebbe certamente grande fortuna, se il salario potesse restare invariato, mentre il valore del lavoro eseguito per questo salario diventasse minore; ma la riflessione e l'esperienza c'insegnano che ciò non è da aspettarsi: in casi speciali può darsi che ciò avvenga, grazie alla benevolenza di imprenditori fortunati: come regola generale ciò è inconcepibile. Ma perchè non accettare bravamente l'inevitabile? E certamente deplorabile che la disoccupazione possa, col mezzo di cui qui si parla, essere combattuta soltanto a spese del salario giornaliero di coloro, la cui giornata di lavoro viene abbreviata. Ma è ancora molto più deplorabile che tanti operai non trovino lavoro nel loro ramo. Se a questo stato di cose si può portare miglioramento soltanto limitando i redditi, che, per eccessiva durata del lavoro, sono cresciuti oltre il livello

normale, non è questo un prezzo troppo alto, a mio giudizio, rispetto al vantaggio che se ne ottiene, tanto più che la limitazione dei redditi diventerebbe, alla lunga, minore per ogni singolo individuo: la perdita si distribuirebbe probabilmente, dopo un certo tempo, sopra un numero di persone molto maggiore di quello che dovette sopportarla prima, almeno se si può ammettere quello che è assicurato dai pratici ed è confermato da parecchi esperimenti, che, cioè, in un gran numero di casi la diminuzione della durata del lavoro non ha per conseguenza una notevole diminuzione della produzione.

Per dimostrare la mia affermazione mi servo, ancora una volta, di un esempio. In un paese, in cui gli operai guadagnano giornalmente due fiorini, supponiamo che la giornata di lavoro venga per tutti, senza eccezione, ridotta di un quarto, ma che la maggior parte degli operai continui, ciò nonostante a produrre quanto prima, mentre, per gli altri, in causa della natura del loro lavoro, ciò sia impossibile, e questi producano precisamente tanto di meno di quanto minore è il tempo in cui sono impiegati: il loro salario, allora, diminuisce di un quarto di fiorino al giorno: invece di due fiorini, essi guadagnano d'ora in poi soltanto fiorini 1.50. Ma può ciò durare? Persone di uguale forza e capacità di lavoro avranno un salario le une di due fiorini, le altre di fiorini 1.50: questa differenza non sarà tolta di mezzo dalla reciproca concorrenza? È molto verosimile che ciò avvenga dopo un certo tempo. È difficile calcolare esattamente quale sarà allora il salario; però, si può ammettere come indubbiamente certo, che la perdita di reddito per la diminuzione delle ore di lavoro, la quale non potè essere compensata con una maggiore produzione all'ora, calcolata per una *parte* degli operai, sarà sopportata, in conclusione, da *tutti*, però in modo che per ognuno di essi l'onere diventa minore di quello che era da principio per alcuni.

La teoria che noi ora — credo — possiamo valutare al

suo giusto valore, non appare così ripudiabile come suole spesso essere presentata, purchè sia liberata dagli errori, che le si sono aggiunti; e, anche, non si dimentichi mai che quanto più grande è il numero dei casi, in cui la prestazione di lavoro si conserva invariata, nonostante la diminuzione della durata del lavoro, tanto meno può questa diminuzione contribuire a combattere la disoccupazione.

III.

Il collocamento degli operai disoccupati.

I due primi problemi qui trattati si riferiscono alla domanda di lavoro: il terzo prende come punto di partenza l'indebolimento di questa domanda, e chiede quale sia la linea di condotta da tenere in tale circostanza: si vuole, insomma, conoscere l'utilità del collocamento dei disoccupati e i principii che, al proposito, si debbono seguire. Tenterò di chiarire questi punti, e comincio con una osservazione generale.

Or non è molto tempo, fu chiesto ad un giovane medico, che esercita la sua professione in campagna in un comune molto esteso, che cosa lo avesse più colpito dopochè egli aveva lasciato gli studi per la pratica: egli rispose subito: « quello che mi ha più colpito è il modo maraviglioso con cui la natura sa aiutarsi in alcuni casi in cui si sarebbe disposti ad agire energicamente: per la ristrettezza del tempo non si ha sempre l'agio di fare ciò, ed allora si trova spesso, con propria meraviglia, che sarebbe stato superfluo. » Gli studi economici conducono ad un risultato della stessa specie. Non sempre si deve fare qualche cosa: spesso l'astensione è la miglior linea di condotta. Però, ci sono circostanze, le

quali rendono non praticabile il seguire assolutamente questa linea di condotta: allora bisogna agire, ma a tempo. Quando, per il deperimento di un ramo d'industria, la domanda di forze di lavoro è, in questo ramo, diminuita, o i prezzi dei grani sono permanentemente saliti, cosicchè una quantità maggiore del reddito sociale deve andare all'estero in pagamento dei cereali necessari, o grandi prestiti dello Stato, o altre cause, hanno inghiottito molto capitale; in questi ed in tutti i casi del genere, il ribasso del tasso dei salari sarà il mezzo doloroso, ma unico, per ristabilire sul mercato del lavoro il rotto equilibrio fra domanda e offerta. Questo equilibrio può essere rotto anche da un eccessivo aumento di popolazione in tutto il paese o localmente: nel primo caso è assolutamente necessario un ribasso del salario, nel secondo è necessaria una diversa distribuzione geografica della popolazione. Combattendo artificialmente la disoccupazione che sorge in tali casi, la beneficenza si esaurisce: essa si assume un'impresa che eccede le sue forze, il che deve avere per conseguenza, che là dove può essere vantaggiosamente attiva, o anzi il suo intervento è indispensabile, appunto là essa manca. Il collocamento degli operai può soltanto servire a provvedere a necessità temporanee. Io non sostengo, che in circostanze quali quelle ora accennate, esso debba assolutamente evitarsi, ma non deve esser proseguito più a lungo di quanto è necessario per dare agio alle cattive condizioni, che si sono formate, di dissiparsi per via naturale, se, per amor di brevità, si può qui usare questa espressione. Probabilmente, però, queste affermazioni (largamente confermate dall'esperienza) non troveranno obiezioni: passo, quindi, subito a ciò che dà luogo a differenza di opinioni, al collocamento *temporaneo*, sotto il quale si comprende anche il *periodico*, quello che si rinnova continuamente.

Su quest'ultimo, sul collocamento *periodico*, si discute moltissimo. Parecchi lo condannano colla stessa severità con cui condannano il collocamento permanente. Secondo

costoro, esso non produce che male, indebolisce lo spirito di economia nei mesi di larghi guadagni, toglie le conseguenze, le sanzioni, le punizioni naturali della leggerezza e della dissipazione, attira la povera gente in folla nelle città e le sottopone a pesi insostenibili. Si sa dipingere tutto ciò a foschi colori, e la conclusione è la seguente: « applicate anche qui il principio dell'astensione: il miglioramento delle condizioni ne sarà il frutto. »

Io vorrei domandare a coloro che così parlano, quali prove essi possono dare di ciò che affermano in modo tanto assoluto. Sarebbe una cosa seria seguire i loro consigli! Per essere conseguenti si dovrebbe abbandonare non soltanto il collocamento, ma la beneficenza in generale in quanto si rivolge a persone valide; il che potrebbe avere per conseguenza che molti morissero di fame. La pratica, che ci si raccomanda, deve certamente fondarsi su forti ragioni; ma dove sono queste? Non ci vengono date; si danno delle pure affermazioni. Si pronostica nel seguente modo: quando ognuno saprà che non può più contare sulla beneficenza, sarà più economo; quando l'abitante del villaggio saprà che se non trova lavoro in città, ci morrà di fame, egli, in due casi su tre, se ne starà lontano. Ma — e se questi pronostici non si avverassero? Se il dissipatore continuasse ugualmente a dissipare, perchè ormai appartiene agli spensierati? Se gli abitanti del villaggio seguitassero a venire ugualmente numerosi nelle città, spinti dalle circostanze?

Queste domande sono pienamente giustificate. Beneficenza o non beneficenza, chi d'estate non mette da parte, soffre miseria d'inverno quando manca lavoro; ciò che gli è dato non è mai sufficiente per procacciargli una vita di suo piacimento. L'ubbriacone sperimenta ogni giorno che quanto più egli beve, tanto meno lui e la sua famiglia possono soddisfare i veri bisogni della vita. Giovani appartenenti alla classe operaia entrano in gran numero nello stato coniugale, sebbene siano loro noti, per testimonianza personale, tutti i guai della famiglia nella

loro condizione. Tali fatti non vanno a sostegno di coloro che dall'applicazione della teoria deterrente nel campo sociale attendono frutti magnifici. In quanto a me, da lungo tempo non credo più a questa teoria. La dissipazione e la leggerezza sono manifestazioni (fenomeni) di basse condizioni di civiltà, che vanno unite ad un basso livello di benessere materiale. Ci sono tutte le ragioni per pensare che tali condizioni non si migliorerebbero, ma peggiorerebbero, se si ritirasse la beneficenza, che in tante case fa entrare un raggio di sole e tante famiglie quasi abbruttite porta in ambiente risanatore.

Il collocamento degli operai è una delle forme in cui si manifesta la beneficenza, e quando è bene organizzato, ne è una delle forme migliori. Bisogna considerarlo sotto questo aspetto e richiederli gli stessi requisiti che si richiedono alla beneficenza in generale: deve avere un carattere educatore; deve essere organizzato in modo che non abbassi mai l'operaio, ma sempre lo elevi; deve dare all'individuo uno sviluppo multiforme, cosicchè egli diventi meno dipendente dalle eventualità favorevoli o contrarie nel suo ramo. Parliamo qui del collocamento *periodico*: appunto questo offre un magnifico campo al filantropo. Saranno per lo più vecchi conoscenti quelli che si veggono davanti a sè, cosicchè si potrà spesso proseguire un'opera interrotta. In questo senso incomincia a svolgersi il collocamento: ne è testimonianza ciò che avvenne ad Amsterdam nell'inverno del 1895, ne è anche testimonianza ciò che fu fatto dall'*esercito della salute*, dalla *Salvation Army*. Si proseguirà in questo senso? I buoni esempi troveranno seguito? Rispetto a quest'ultima cosa io non sono senza preoccupazioni. Molti che nulla più cordialmente desidererebbero che di veder dato un carattere educativo al collocamento e, così, farlo servire a ciò a cui deve mirare ogni beneficenza, si sentono oppressi da un'obbiezione economica. Per ragioni pedagogiche — ciò è loro evidente — si debbono scegliere lavori che istruiscano; ma chi affida tali lavori a disoccu-

pati, entra molto facilmente nel campo dell'industria privata; e non prende egli, allora, il pane dalla bocca di altri operai? Non produce egli altrettanta disoccupazione quanta ne vuole combattere? — Questa obbiezione per molti pesa tanto, che essi, pur a malincuore, preferiscono le forme antiche. Però non arrivano fin dove arrivarono quei fautori del collocamento, dei quali fa menzione MEES, nella sua nota monografia del 1844, che facevano sgombrare i campi dalle pietre, e, appena questo lavoro era finito, facevano gettare le stesse pietre nei campi, ovvero facevano sceverar cereali appositamente mescolati, oppure facevano riparare strade e fabbricati, e, quando erano in buon stato, li facevano di nuovo ridurre in stato da aver bisogno di riparazione, o, infine, facevano passeggiare intorno per alcune ore i poveri senza che facessero nulla. A tali assurdità non si arriva fortunatamente più ai nostri giorni; ma, però, si nominano commissioni per indagare come deve essere ordinato il lavoro dei detenuti allo scopo d'impedire che ne venga danno all'industria privata, come se la sola cosa a cui si dovrebbe pensare non fosse di restituire alla società questi infelici educati ed istruiti in modo che non sia vana parola il dire loro: « andate e non peccate più! »

L'economia teoretica ha spesso da sostenere gravi attacchi. Essa vien chiamata per eccellenza *non pratica*, perchè, come ogni scienza deduttiva, cerca la sua forza nell'astrazione e nell'analisi. Però, a che cosa conduca il trascurarla, appare ogni giorno: conduce all'applicazione di tariffe doganali che producono miseria all'interno ed all'estero, a decantare gli scioperi, che danno, tutt'al più, un miglioramento passeggero o prematuro dei salari, a condannare nel campo della filantropia precisamente ciò che soprattutto è necessario per ottenere i risultati che si invocano.

L'obbiezione economica, alla quale si è sempre ceduto, è puramente immaginaria rispetto al collocamento *periodico*. Si teme che degli operai perdano il pane appena si

entra nel campo dell'industria privata; però, si trascura di domandare: che cosa avverrà del capitale, che resta libero, quando i bisogni, che esso aiutava a soddisfare, vengono soddisfatti per altra via? Il solo collocatore di operai è il capitale, e finchè questo non viene toccato, non c'è da temere alcuna diminuzione della domanda di lavoro. Supponiamo, per un momento, che a tutti i nostri bisogni di abiti si provvedesse con lavoro in fabbriche: allora non ci sarebbero più affari per i sarti, però ci sarebbero tante altre imprese di più, perchè il capitale non sarebbe restato ozioso, ma avrebbe cercato e trovato impiego in altre industrie: la domanda di lavoro sarebbe allora grande com'è oggi, ma il numero di coloro, a cui si sarebbe procacciato lavoro, sarebbe assai più grande, poichè col medesimo capitale si sarebbe potuto fare di più.

E molto strano: il benessere materiale — ognuno lo riconosce — nasce dalla produzione: si dovrebbe, quindi, ritenere che valesse come un assioma la proposizione: quanto più grande è la produzione, tanto più grande è il benessere. Eppure, questa proposizione passa, in generale, come non vera, perchè di nulla tanto si teme quanto di un eccesso di produzione. Anche nell'argomento che ci occupa, si manifesta questo timore. Dal corso delle circostanze alcuni vengono impediti di usare le loro forze di lavoro; mantenuti dalla beneficenza, essi consumano senza produrre: si vuol limitare quant'è possibile questo male facendo fare a queste persone qualche lavoro; naturalmente un qualche lavoro che sia produttivo, che diminuisca la perdita che la società deve soffrire per il loro consumo? No, ci si grida, ciò sarebbe sbagliato: lavoro per tenerli occupati, benissimo; ma non lavoro che produca qualche cosa; con ciò il benessere diminuirebbe. Io non comprendo questa logica. Come può il produrre cose che hanno valore, diminuire il benessere? Ogni valore nasce dalla scarsità: valore ha soltanto ciò di cui è disponibile una quantità minore di quella richiesta: produrre

cose che hanno valore significa, quindi, soddisfare un bisogno. E ciò sarebbe dannoso al benessere!

Rappresentiamoci ben chiaramente quale sia la causa immediata di ogni disoccupazione e in qual modo il collocamento degli operai la favorisca. Quando l'imprenditore in un dato momento non può ricavare da suoi prodotti un prezzo, in cui trovi il rimborso dei salari e di tutte le altre sue anticipazioni, licenzia degli operai. Egli fa lo stesso quando, per una o per un'altra causa — nel ramo agricolo, per esempio, per il gelo — l'esercizio della sua industria gli è temporaneamente impedito. Ma dalla circostanza, che determinati imprenditori debbono licenziare operai, non segue che il lavoro di questi individui sia diventato completamente senza valore: il loro lavoro può per altri scopi aver valore, sia pure un valore minore di quello che è indicato dal tasso normale dei salari. Qui interviene la beneficenza: essa non mira ad alcun guadagno, essa vuole, se è necessario, sottoporsi ad un sacrificio: collocando operai, essa, a coloro, il cui lavoro non ha nel loro ramo alcun valore o ha soltanto piccolo valore, fa compiere un altro lavoro. Ma, però, è di piena evidenza, che il miglior collocamento sarà quello per cui viene compiuto il lavoro più produttivo, e tale sarà, in casi normali, il lavoro che dà il miglior risultato finanziario, o in altre parole, il lavoro i cui prodotti, in relazione al costo impiegato, ottengono i prezzi più alti.

Desidero di confutare due obiezioni che si potranno addurre contro questo ragionamento.

La prima sarà certamente che l'applicazione del sistema raccomandato deve portare perturbazione in alcuni rami d'industria. È facile dire: quando il collocamento entra nel terreno dell'industria privata, alcuni capitali, impiegati in quest'industria, trovano un'altra destinazione. Noi tutti sappiamo che la sottrazione di capitale da determinate industrie è accompagnata da grandi perdite, anche dal licenziamento di operai. Inoltre, l'espansione dell'in-

dustria in altri rami è impossibile senza la fondazione di fabbriche o officine, e il capitale a ciò necessario viene sottratto dal capitale circolante. Con questo capitale vengono pagati i salari; quindi, ce ne sarà disponibile meno di prima.

Il peso di quest'obiezione è difficile negarlo: essa, però, non prova contro il sistema stesso, essa è soltanto un argomento, e un argomento molto forte, contro la sua applicazione *improvvisa*. C'è qui una cosa che non si deve mai dimenticare: aumentando la popolazione e crescendo il suo reddito, sale permanentemente il bisogno di prodotti. Un passaggio graduale a un buon sistema di collocamento non renderà superflue industrie esistenti, ma soltanto impedirà il sorgere di nuove. Ad una parte dei bisogni *crescenti*, dei bisogni che fino ad oggi non c'erano ancora o che non si traducevano ancora in domanda, provvederà il lavoro di coloro ai quali la beneficenza ha procacciato occupazione. E ciò non porterà che l'industria privata abbia un campo *più piccolo* di quello che altrimenti avrebbe — a ciò provvede bene il capitale — ma soltanto che questo campo riceva un'altra forma. Ricordo questo principalmente per essere completo. Non conviene, in verità, propugnare l'introduzione graduale di un sistema, come quello che qui si raccomanda, il quale va contro pregiudizi antichi: io temo, anzi, che l'introduzione sia troppo graduale. Principalmente nei Comuni che si espandono fortemente, coloro che si occupano del collocamento possono tranquillamente scegliere la buona via o seguire in quella già scelta: ciò che essi fanno ha, nonostante il loro zelo, tanto piccola estensione, che non può produrre alcun perturbamento.

Una seconda obiezione potrebbe essere presa dal carattere *periodico* del collocamento da me stesso posto come requisito. Si potrebbe domandare, se il collocamento periodico, avendo esso per conseguenza la limitazione o la minore espansione di certi rami dell'industria privata, non sarà causa che, in alcuni tempi dell'anno, richieste urgenti

restino insoddisfatte. Supponiamo, per un momento, che i disoccupati ci fornissero il pane d'inverno: donde dovrebbe venire il pane che noi dobbiamo mangiare d'estate? Questo inconveniente può essere evitato dirigendo il lavoro a cose che non siano soggette a guastarsi, e che, quindi, nonostante il carattere intermittente della produzione, possano essere regolarmente offerte durante tutto l'anno; oppure, a cose che appunto d'inverno vengano in massimo grado usate... Il primo rimedio, la produzione, cioè, di beni non soggetti a deperimento, meriterà certamente la preferenza: passato il tempo del collocamento, la vendita di questi beni viene continuata, e quando si deve riprendere il lavoro, c'è disponibile un capitale che può essere più tardi completato da offerte di benefattori.

L'obbiezione ha, tuttavia, valore, poichè essa richiama la nostra attenzione su un errore, nel quale si potrebbe facilmente cadere. Accanto alla disoccupazione periodica ce n'è un'altra, la *straordinaria*, e sarebbe un errore dire anche di questa ciò che si dice di quella. Se la disoccupazione si è rinnovata periodicamente, si può aspettarsi che l'industria si sia *adattata* al collocamento. Se il buon sistema è stato introdotto gradatamente, allora l'adattamento consistette nel lasciare un certo terreno all'industria di beneficenza. Ma quale è la condizione nella disoccupazione straordinaria? Essa sorge all'improvviso: i raccolti sono falliti; in qualche luogo sono scoppiati disordini; avvenimenti speciali hanno attirato in un luogo migliaia di persone della classe operaia e all'improvviso cessò la causa, che colà produceva grande domanda di lavoro. In tali casi si deve agire subito: ad una graduale introduzione di un sistema non si può pensare: dopo alcuni mesi, probabilmente, non sarà più necessario alcun collocamento, cosicchè, effettivamente, si sarebbe prodotta una grave perturbazione, se si fosse applicato un sistema, per cui l'industria privata fosse stata costretta a regolarsi in altro modo. Necessità straordinarie richiegono provvedimenti

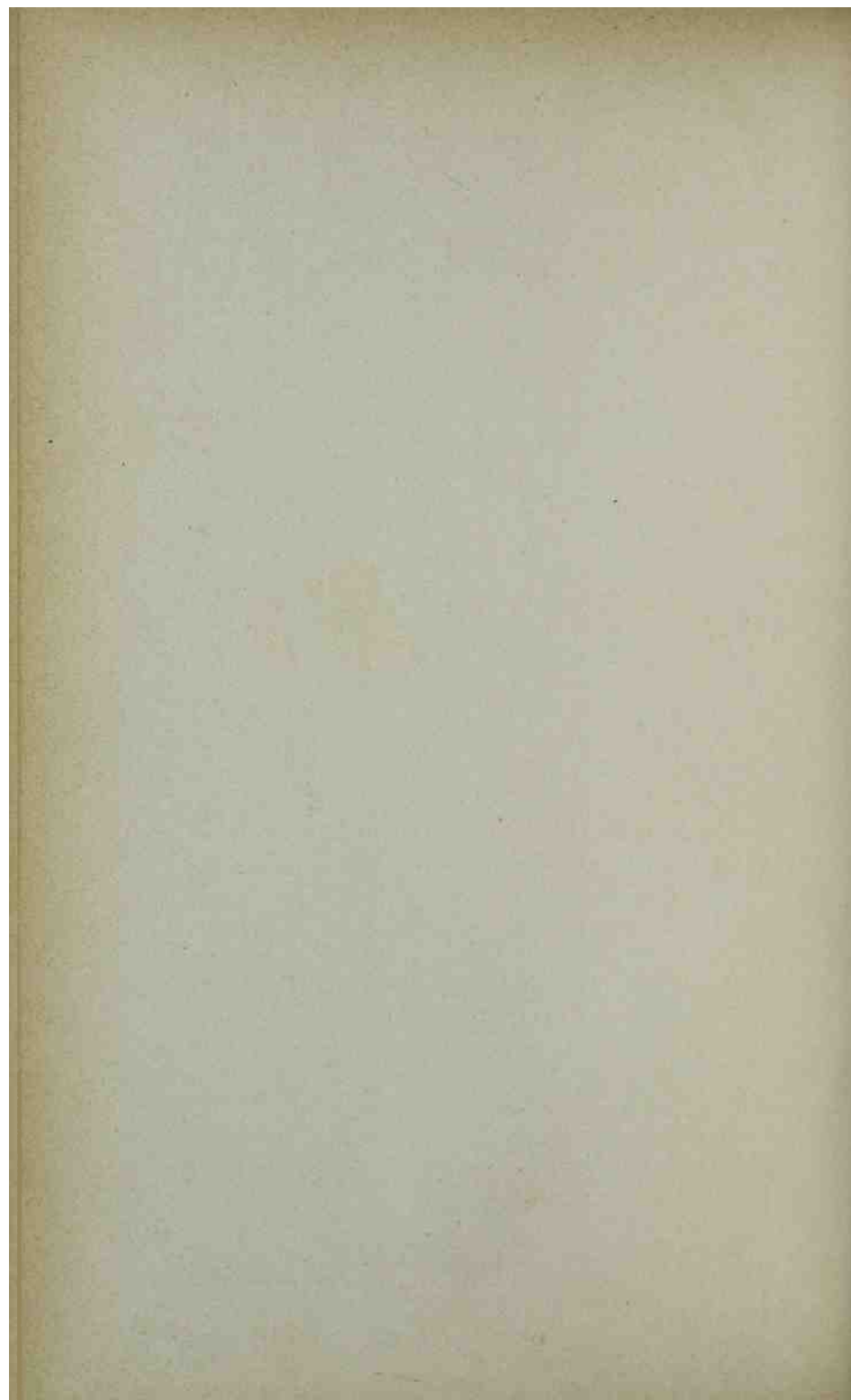
straordinari, e questi debbono, nel caso nostro, consistere in un collocamento da cui non sia toccata l'industria privata. In tali circostanze si è spesso ricorso alla costruzione di case pubbliche: se ce n'è bisogno, ciò è molto raccomandabile. In generale, si cerchi di far eseguire opere utili per la società nel suo complesso, utili in senso economico o in altro senso.

Come conclusione ed anche in risposta ad una domanda, che, forse, è sulle labbra di molti, desidero di esporre alcune osservazioni su un nuovo sistema di collocamento, che recentemente fu applicato ad Amsterdam. Già sopra parlai con stima di tale sistema: esso è molto simile a quello da me raccomandato, ma è qualche cosa di più, e, quindi, non è interamente lo stesso. Si è messa da parte affatto la falsa idea che il collocamento debba consistere principalmente nel procacciare un'occupazione: l'educazione, lo sviluppo polilaterale stanno in prima linea, e, grazie all'abnegazione degli uomini, che dirigono l'istituzione, c'è ogni ragione di ritenere che questa mèta venga raggiunta. Ma il collocamento è accompagnato da qualche cosa d'altro: ciò che si produce viene distribuito a persone bisognose, o, almeno, poco provvedute, e alla produzione si dà un indirizzo tale per cui si fanno cose adattate a questo scopo. Però, è commendevole questo combinare due specie di beneficenza, che, del resto, nulla hanno fra loro di comune, procacciare reddito a disoccupati e mobili ed altre cose a poveri? Ognuna di esse richiede una distinta organizzazione, ha esigenze differenti, mentre la loro riunione fraziona le forze che sono sempre limitate: a seconda che l'una costa più denaro, si farà meno dell'altra. Se i beni prodotti venissero non distribuiti gratuitamente, ma venduti, allora si potrebbero aiutare più disoccupati o si potrebbe pagar loro un salario maggiore. Se non m'inganno, l'obiezione economica, della quale ho tentato di dimostrare l'essenza immaginaria, ha la colpa di questa combinazione. Anche qui si è voluto salvare l'industria privata: ciò ha

impedito l'applicazione conseguente del principio pedagogico da cui si parti.

Per l'operaio, che lavora in un istituto di beneficenza, è desiderabile che lo zelo e l'abilità, che mostra, si manifestino nei prezzi dei beni da lui prodotti. L'individuo, che ivi dà molto e buon lavoro, dev'essere ricompensato più largamente degli altri: ci dev'essere in lui uno stimolo a costare all'istituto quanto meno è possibile; e lo stimolo migliore è il farlo partecipare al ricavato dal prodotto, ovvero, se la vendita si fa soltanto più tardi, al ricavato presunto calcolato in base ai prezzi ottenuti nelle vendite precedenti. Uno stabilimento fondato collo scopo di collocare operai dev'essere, per quanto è possibile, amministrato secondo i principii che valgono per l'amministrazione di una impresa industriale ordinaria: ciò non potrà mai avvenire completamente, ma però si cerchi di avvicinarsi a questa mèta quanto più è possibile. Così il concetto pedagogico viene mantenuto nel modo migliore. L'operaio deve comprendere che lavora per il mercato e che il valore venale del suo prodotto influisce sulla sua remunerazione. Io so bene che, anche se si distribuisce gratuitamente ciò che è stato prodotto, si possono attuare queste idee, ma l'attuazione sarà sempre imperfetta e l'operaio non avrà mai la coscienza di collaborare alla grande funzione sociale della produzione. In una parola, io vorrei veder trattato il disoccupato quanto meno è possibile come tale, quanto più è possibile come ordinario produttore. Il suo lavoro non sia mai da lui considerato quale lavoro fuori della cerchia ordinaria: non gli si dia mai motivo a questa considerazione: nell'istituto, dov'egli fu ammesso, deve imparare a vedere un luogo in cui, essendo diventata troppo piccola la richiesta di operai nel suo ramo, si indaga quale valore massimo i suoi servigi possano avere per altri scopi e si trae partito dal risultato di questa indagine. La combinazione delle due specie di beneficenza, che l'istituto di Amsterdam riunisce, si oppone a ciò. Se si vogliono rega-

lare ai poveri mobili ed altre cose necessarie, benissimo: si può averne la fornitura in tutti i modelli desiderabili dall'industria privata. Ma se si vuole il collocamento puro, non si miri contemporaneamente a nient'altro: questo *altro* diventa un ostacolo e distrae l'attenzione dallo scopo principale.



LA MONETA

MONETA METALLICA E MONETA DI CARTA

1877

LA MONETA

MONETA METALLICA E MONETA DI CARTA

§ 1. — La moneta come mezzo di scambio e come misura del valore.

I. Non c'è persona tanto digiuna di cognizioni economiche che non riconosca l'utilità della moneta! L'errore, nel quale cadono i più, è non il disconoscimento, ma la esagerazione della funzione che la moneta compie nella società. Per l'occhio non esercitato essa è della più alta importanza. Paese molto ricco si considera da parecchi quello in cui è accumulato molto oro e molto argento: buona bilancia dei pagamenti si chiama, per lo più, quella bilancia nella quale le esportazioni superano le importazioni, cosicchè viene in paese metallo nobile: l'abbondanza di danaro è spesso considerata come causa di basso interesse. Chi guardi più addentro, scopre in ciascuna di queste proposizioni un errore; vede che molti paesi ricchi posseggono relativamente pochissimo metallo monetato, ma tanto maggiore quantità di fabbriche, di abitazioni, di bastimenti, di bestiame; che l'importazione di metallo nobile, quando la scorta monetaria è sufficiente, produce minore utilità dell'importazione di altre cose; che l'abbondanza di

moneta non è causa di basso interesse, ma di prezzi alti; sa, in una parola, che la moneta è soltanto uno strumento dello scambio: come il mediatore è la persona intermediaria che avvicina tra loro compratore e venditore, così la moneta è la merce intermediaria — se si può adoprare questa espressione — fra le cose che vengono contrattate. La moneta non è mai la vera ricompensa per cui l'uomo lavora, non è mai quello che preme a colui che viene pagato in questa forma.

Si suol chiamare *baratto* il commercio dei popoli barbari, che non conoscono la moneta; ma la differenza fra quei popoli e noi è molto più piccola di quanto appare. Anche il nostro commercio è essenzialmente un *baratto*. Le note parole del SAY, *les produits s'échangent contre les produits*, valgono non soltanto per il commercio coll'estero, ma anche per il commercio interno. Noi ci paghiamo, reciprocamente, in realtà, con quello che produciamo.

Sarebbe, perciò, superfluo un buon ordinamento del regime monetario? Anche gli interessi di secondaria importanza debbono essere curati: se si trascurano, acquistano importanza maggiore di quella che loro spetta. E un interesse d'importanza secondaria non è ancora, per ciò solo, un interesse piccolo. Un popolo, la cui moneta si trovi in condizioni difettose, soffre di un male serio: lo scambio tiene nella vita sociale un posto troppo importante, perchè sia indifferente lo stato dello strumento che nel medesimo viene adoperato.

II. Di duplice specie sono i servigi che tale strumento ci rende. La moneta è usata non soltanto come *mezzo di scambio* (*medio degli scambi*), ma anche come *misura del valore*.

Come *mezzo di scambio* noi adoperiamo la moneta ogni volta che ci paghiamo reciprocamente con pezzi monetati. Per essere atta a tale uso, la moneta deve possedere, rispetto alla sua forma esterna, certe qualità: deve essere agevolmente riconoscibile, cosicchè non sorga mai dubbio

sulla specie di moneta che si ha; non dev'essere nè troppo grande nè troppo piccola; inoltre, deve essere suddivisa in una conveniente serie di pezzi diversi, cosicchè si possa facilmente pagare ogni debito. In generale, non si può stabilire se l'argento, oppure l'oro, abbia maggiore attitudine a servire come *medio degli scambi*. Per grossi pagamenti presenta più comodità l'oro, per piccoli l'argento. In paesi ed in affari, in cui i grossi pagamenti sono più usati, si sceglierà, quindi, l'oro, mentre in altri si darà la preferenza all'argento. Ci sono regioni in Olanda in cui le monete da 10 fiorini, appena entrano in circolazione, vengono cambiate in risdalleri (scudi) (1); ce ne sono altre in cui si farebbe volentieri l'opposto.

I servigi che ci rende la moneta come *medio degli scambi* non sono, però, — già fu accennato — i soli: la moneta ci serve anche come *misura del valore* (valorimetro). Questa espressione non è esatissima (2): *denominatore del valore* o *mezzo di valutazione* sarebbero espressioni più esatte; ma quella ha acquistato diritto di cittadinanza e difficilmente può dare origine ad equivoco. Noi adoperiamo la moneta come *misura del valore* per calcolare quanto ci dobbiamo reciprocamente. Due commercianti, per esempio, stanno fra loro in conto corrente, e alla fine dell'anno, quando si chiude il conto, le partite si pareggiano esattamente. Fra questi due commercianti la moneta venne usata non come *medio di scambi*, bensì come misura dei valori: essa compì una funzione, per così dire, ideale nelle loro operazioni: non si mostrò mai, ma nei loro calcoli fu sempre presente.

Bisogna comprendere bene che questo servizio della moneta è il principale: molto più che come mezzo di scambio, la moneta è indispensabile come misura del va-

(1) Il pezzo da dieci fiorini d'Olanda è d'oro: lo scudo o risdallero (*rijksdaalder*) è d'argento. (*E. M.*)

(2) Vedi F. A. WALKER, *Money* (1878), pagg. 7-10 e 281-288.

lore. Come fu detto sopra, che anche presso un popolo civile il commercio è in gran parte un baratto, si potrebbe aggiungere che quanto più un popolo aumenta in civiltà, tanto più il suo commercio prende il carattere del puro baratto. Il modo di esprimersi differisce. Il selvaggio dice: « ho comprato una pezza di cotone per una partita di riso »; l'incivilito dice: « ho comprato una pezza di cotone per tanta moneta e per altrettanta moneta ho venduto una partita di riso alla stessa persona. » Ma in entrambi i casi fu scambiato riso contro cotone e non si mostrò una sola moneta. Come si fa il commercio fra commercianti di differenti paesi? Qualche volta passano mesi senza che una moneta d'oro o d'argento vada al di là dei confini; con registrazioni, con cambiali, con ordini telegrafici di pagare si trova tutto. E come si fa il commercio interno su piazze dov'è sviluppato vigorosamente il sistema delle banche di deposito? Ogni commerciante, anzi ogni cittadino solvibile ha un conto presso l'una o l'altra banca: si fanno i pagamenti reciprocamente coi così detti *chèques* o mandati, che da colui che li riceve vengono prontamente spediti alle banche per l'incasso. Le banche compensano reciprocamente le partite. Nella così detta *Clearinghouse* di Londra si fanno annualmente compensazioni per 80,000 milioni di fiorini, in quella di Nuova York per 74,000 milioni (1). Con tale sistema che cos'è il commercio, se non un baratto? Infatti, per coprire le somme che le banche debbono ai loro correntisti, c'è presso di loro d'ordinario soltanto poca moneta. Un *banker* inglese

(1) Di questi venne saldato in moneta negli anni dal 1893 al 1895 soltanto un ammontare di 4315 milioni di fiorini. V. *Annual Report of the Comptroller of the Currency*, 1895, p. 485.

Le 6 *Clearinghouses* italiane — stanze di compensazione o liquidazione (Livorno, Genova, Milano, Roma, Firenze e Torino) — liquidarono complessivamente nel 1899 tante partite per un ammontare di quasi 36 miliardi di lire: di questi furono saldati in danaro contante solamente 2611 milioni. (*E. M.*)

crede di poter soddisfare ampiamente a tutte le ragionevoli pretese tenendo disponibile il 20 o il 25 per cento di quanto gli può essere richiesto. Per il resto egli ha cambiali, effetti, in breve ogni specie di cose, che egli, al bisogno, in brevissimo tempo può trasformare in contanti.

Con ogni sorta di mezzi si fa economia di moneta, e non soltanto di moneta in stretto senso, di specie monetate, ma anche di biglietti di banca. In paesi come l'Inghilterra e l'America settentrionale, dove l'emissione di *chèques* e l'accreditamento presso banche sono le forme più usate di estinzione di debiti, la circolazione dei biglietti è ancor molto più piccola che in Olanda, dov'è meno generale l'uso dei servizi delle banche di deposito. La circolazione della carta bancaria ammonta in Olanda a oltre 41 fiorini per abitante: in Inghilterra è soltanto di 13 a 14 fiorini: le banche di Nuova York, con *depositi* per l'ammontare di 432 milioni di dollari, hanno una circolazione di soli 14 milioni di dollari (1). Ma quando saldi scoperti di conti vengono al posto dei biglietti di banca scoperti, una delle forme di economia di specie monetate, sostituisce soltanto l'altra. Anche dai biglietti di banca scoperti viene sostituito il metallo prezioso: essi si possono considerare come *buoni* che danno diritto a tanto di prodotti, a tanto di servizi; *buoni*, che immediatamente da coloro ai quali vengono dati, saranno scambiati contro prodotti e contro servizi.

III. Lo scopo di questa spiegazione è stato di far rilevare ben nettamente le condizioni a cui la moneta metallica deve soprattutto soddisfare. La moneta deve possedere le qualità che noi richiediamo in un buon mezzo di scambio; ma deve, di più, essere una buona misura del valore. Ed un buon valorimetro essa è soltanto quando è caratterizzata da stabilità, da *costanza* del suo valore.

Costanza del suo valore. Anche quest'espressione tecnica

(1) Situazione settimanale del 9 novembre 1895.

non è rigorosamente esatta. Il valore (nel senso di potenza di acquisto) della moneta dipende dalla quantità di cose che si possono con essa ottenere, e, quindi, cambia appena i prezzi delle cose aumentano o diminuiscono. La costanza del valore della moneta implica che nè il saggio dell'interesse, nè quello del salario, nè il prezzo di qualunque articolo manifestino il più piccolo cambiamento; che per un fiorino o per una sovrana sempre si possa comprare tanto caffè, tanto frumento; per un fiorino o per una sovrana sempre si possa avere la disponibilità di tanto uso di capitale o di lavoro. Una tale immutabilità e costanza del valore della moneta sarebbe inconcepibile, ma non s'intende ciò. Quando si parla della costanza del valore come qualità desiderabile della moneta, si vuol intendere quanto segue. Il rapporto di scambio fra la moneta e le cose può variare per due specie di cause: per cause che sono nella moneta, e per cause che sono nelle cose. Quando si richiede costanza del valore della moneta, si guarda soltanto alle prime, si vuol dire non che la diminuzione del costo di produzione non debba far ribassare i prezzi, non che una forte creazione di capitale non debba far aumentare il salario: — l'una e l'altra cosa sono anzi molto desiderabili; — ma che la relazione fra domanda e offerta del medio dello scambio non deve essere soggetta nè a forti, nè — soprattutto — a rapide variazioni, che la moneta non deve essere alternativamente scarsa e abbondante. Tutti i prezzi cambiano: ciò che oggi è caro, diventa domani a buon mercato; ma questi cambiamenti non siano da imputarsi allo stato in cui si trova la moneta: non ci sia un aumento o una diminuzione generale dei prezzi delle cose cagionata da fatti che si riferiscano alla moneta.

In questo senso la costanza di valore è una qualità tanto importante che quasi mai può dirsi esistere in misura sufficiente: ciò non è universalmente ammesso, e, quindi, può essere utile la dimostrazione della proposizione enunciata.

Un aumento del valore della moneta importa generale

diminuzione dei prezzi, e tale diminuzione cagiona perdite a molti: essa produce in questi uno stato di timore, di scoraggiamento, la cui conseguenza è che si fondano poche nuove imprese: il capitale per prestiti a breve scadenza, si può ottenerlo, in tali circostanze, ad un interesse molto basso, poichè molti non osano investire direttamente il loro patrimonio e non sanno far di meglio che darlo in sconti o in prestiti su pegno di valori pubblici: si parla di *malaise*: in causa del poco spirito d'intrapresa in alcuni rami, l'operaio ha poco da guadagnare: tutto è diventato a buon mercato, ma ci sono quelli che se ne lamentano e con ragione.

Il male viene comunemente ancora aumentato dal rifiuto degli operai di accettare diminuzioni di salario. Tale diminuzione è inevitabile quando la potenza d'acquisto della moneta è aumentata e, in connessione, i prezzi sono diminuiti; ma gli operai allora, o per tacito accordo o per patto esplicito, per lo più sostengono il salario all'antico livello, e di ciò non può mancare la dannosa conseguenza. Quando il prezzo di un articolo vien messo più alto del punto in cui la domanda pareggia l'offerta, una parte dello *stock* rimane invenduta: se il salario viene tenuto tanto alto che non possa sorgere una sufficiente domanda di lavoro, allora alcuni operai restano disoccupati.

Questi danni non sono mai generali, perchè il ribasso dei prezzi può da principio manifestarsi nelle materie prime e nelle materie ausiliarie: allora esso produce non depressione, ma prosperità fino a che non si sia esteso ai prodotti dell'industria. Questi danni sono, inoltre, di natura temporanea. Lo spirito d'intrapresa si ravviverà, gli operai disoccupati capiranno che è meglio guadagnar poco che niente: quando tutti i salari ed i prezzi si siano finalmente modificati secondo l'aumentato valore della moneta, la società riprende il precedente cammino: danno durevole lo risentono soltanto coloro che sono debitori verso terzi. Nel frattempo si è molto sofferto, e quando

le sofferenze cessano per coloro, ai quali per i primi il ribasso dei prezzi porta danno, esse incominciano per gli industriali, che per il ribasso dei prezzi delle materie prime avevano dapprima risentito del vantaggio: nel loro ramo la produzione sarà aumentata, ma tale aumento sarà fondato su transitori rapporti di prezzi, quindi porterà seco disinganni.

Ecco brevemente tratteggiati i danni che derivano da un *aumento di valore* della moneta; ma noi dobbiamo parlare in modo particolare della *diminuzione di valore*, poichè molto facilmente si ammette che nessun aumento di benessere possa avvenire quando i prezzi sono in ribasso. La proposizione contestata è che anche un generale aumento dei prezzi sia da giudicarsi deplorabile.

Si sente spesso parlare nel seguente modo: se aumentano i prezzi, lo spirito d'intrapresa è stimolato; il fabbricante, il cui lavoro trova più larga remunerazione, allarga la sua azienda e prende più operai; il contadino, i cui prodotti rendono di più, migliora la sua terra e aumenta il suo bestiame; il commerciante, incoraggiato dalla riuscita di alcune operazioni, impiega il suo capitale colla massima diligenza; terreni che, fino ad oggi non si potevano coltivare vantaggiosamente, ora vengono messi a coltivazione, perchè i prodotti dell'agricoltura ottengono prezzi migliori di prima; c'è maggior consumo, maggiore espansione. Tutto questo movimento — è vero — finisce appena è arrestata la diminuzione di valore della moneta; però, intanto, ne venne un potente stimolo a tutti i rami di attività, le cui benefiche conseguenze si vedranno ancora per molto tempo.

La semplice verità, che, in base all'esperienza, bisogna opporre a questa considerazione, è che la diminuzione di valore della moneta opera ancor più dannosamente dell'aumento di valore.

In primo luogo, non è vero che lo spirito d'intrapresa sia eccitato dall'aumento dei prezzi: ciò vale soltanto per

certi rami d'industria. Se tutti i materiali da costruzione diventassero cari e tosto non salissero considerevolmente le pigioni, si noterebbe nel ramo delle costruzioni grande depressione.

In secondo luogo, il movimento prodotto dalla diminuzione di valore della moneta cagiona perdite tanto maggiori, quanto più esso è forte. Terreni — ci si dice — prima non coltivabili vantaggiosamente, possono ora esser dissodati. Precisamente in ciò sta il pericolo: appena i salari sono aumentati proporzionalmente alla diminuzione di valore della moneta, la coltivazione non può più dare guadagno. E quale è, allora, la sorte dei capitali investiti nel dissodamento?

Il deprezzamento della moneta porta vita in alcuni rami del commercio e dell'industria, ma soltanto perchè l'aumento dei prezzi, in cui esso si manifestà, dapprima non è generale. Uno aumenta, ma un altro o non aumenta, o aumenta meno, e così nascono differenze di prezzi, nelle quali gli imprenditori trovano il loro profitto: ciò deve finire, però, con un rincarimento generale, e le imprese, fondate sulle insolite differenze dei prezzi, vanno allora in rovina.

In terzo luogo, lo stimolo, cagionato dalla diminuzione di valore della moneta, diventa presto *sovr eccitazione*: l'attività, che esso fa nascere, degenera facilmente in *aggio-taggio*.

Si andrebbe troppo lontano attribuendo a transitoria sovrabbondanza di moneta tutte le grandi crisi che hanno travagliato il genere umano; però non può essere stato fortuito che la crisi del 1857 e quella del 1873 fossero precedute da considerevole aumento della quantità del medio dello scambio. Nel 1857 l'aumento fu conseguenza dell'essere la produzione dell'oro diventata molto grande: nel 1873 dipese da un'improvvisa e fortissima espansione della circolazione scoperta dei biglietti di banca in Francia, per cui grandi quantità di metallo nobile furono cacciate

dal paese. Quando c'è deprezzamento della moneta, le cose procedono ordinariamente nel seguente modo: prima salgono alcuni articoli — dopo le scoperte aurifere in America e in Australia, per esempio, salirono dapprima soltanto quegli articoli che potevano trovare sbocco in America e in Australia — poi ne salgono altri e, di nuovo, altri e altri ancora: ciò attira l'attenzione: quasi ogni compra di speculazione fatta negli ultimi tempi diede guadagno, perchè non dovrebbero nuovi acquisti dare guadagno? Nell'ambiente entra qualche cosa di febbrile: persino i prudenti diventano audaci, e, in conclusione, i prezzi si trovano spinti in alto oltre ogni proporzione coll'aumento della moneta circolante: allora viene la crisi, che ristabilisce l'equilibrio, ma rovina molti e paralizza per anni lo spirito d'intrapresa.

IV. Abbiamo, così, esposte le principali ragioni per cui debbono ritenersi dannose le forti variazioni nel valore della moneta prodotte da cause riposte nella moneta stessa. Ma anche piccole oscillazioni, limitate ad un breve periodo di tempo, possono cagionare molto male. Per dimostrare ciò, dobbiamo entrare in alcune particolarità sulle *cambiali* e sui *corsi del cambio*.

Una cambiale è un ordine di pagare una certa somma a colui che è diventato possessore del documento: possessore legittimo di una cambiale è colui al cui *ordine* la cambiale è emessa o a cui è passata la proprietà della cambiale mediante una dichiarazione sul dorso della medesima chiamata *girata*. Si comprende benissimo il carattere della cambiale paragonandola ad un biglietto di banca. Il biglietto di banca è pagabile presso l'Istituto che l'ha emesso: la cambiale è pagabile presso una terza persona. Il biglietto di banca è pagabile ad ogni giorno: la cambiale è pagabile il giorno della scadenza. Ma entrambi servono come *mezzi di pagamento*. Un commerciante di Parigi, che vuol rimettere a Londra una certa somma, manda di preferenza non oro o argento, ma cambiali. Le

grandi piazze commerciali hanno sempre un mercato delle cambiali, e il prezzo delle cambiali è il *corso del cambio*. In Olanda si suole esprimere il corso del cambio in fiorini (*gulden*) e centesimi di fiorini (*cents*) per una lira sterlina, per 100 marchi, per 100 franchi (1). Se, per esempio, la notazione su Londra è fiorini 12.06, allora una cambiale di 1000 sterline su quella piazza costa fiorini 12,060.

I corsi del cambio in un sistema monetario ben regolato non possono mai allontanarsi di molto dalla così detta *parità monetaria*. S'intende per *parità monetaria* (o *pari delle monete*) il rapporto di valore fra due specie diverse di moneta. Una lira sterlina rappresenta tanto valore quanto franchi 25.22, perciò franchi 25.22 per ogni lira sterlina sono la parità monetaria tra la Francia e l'Inghilterra. Una moneta olandese da dieci fiorini contiene grammi 6.048 di oro fino, una moneta tedesca da 10 marchi ne contiene 3.584: il rapporto fra le due cifre è 0.5926, perciò la parità monetaria fra l'Olanda e la Germania è fiorini 59.26 per 100 marchi. La ragione, per cui il corso del cambio in un sistema monetario ben ordinato non può mai allontanarsi di molto dalla *parità monetaria* o dal pari, sta in questo che ognuno, che abbia da far rimesse di danaro, può mandare del metallo prezioso, e ognuno, che abbia da esigerne, può richiederne, appena ritiene ciò vantaggioso. I corsi del cambio non possono mai, in un sistema monetario ben regolato, nè salire considerevolmente al disopra del pari *oltre alle spese di trasporto* del metallo, nè scendere considerevolmente al disotto *detratte queste spese*, che, per una lira sterlina da o per Londra, si possono calcolare $1\frac{1}{2}$ centesimo di fiorino, per 100 marchi da o per Berlino, 3 centesimi di fiorino.

(1) In Italia si esprime il corso del cambio in lire e centesimi per 1 sterlina, per 100 marchi, per 100 franchi, e lo si nota sul *listino dei cambi*. (E. M.)

Abbiamo supposto fin qui che due paesi abbiano lo stesso metallo come tipo monetario: supponiamo ora che non sia così, supponiamo che un paese abbia l'argento e l'altro l'oro. L'India inglese rispetto all'Inghilterra ci può servire da esempio. Nell'India inglese l'unità monetaria è la rupia d'argento, che contiene grammi 10.69 d'argento: l'Inghilterra ha la sovrana che contiene grammi 7.322 di oro. C'è fra l'Inghilterra e l'India parità monetaria? Certamente, ma non fissa. La parità monetaria è il rapporto di valore fra specie differenti di *moneta*, e c'è sempre un rapporto di valore fra grammi 10.69 d'argento e 7.322 d'oro. Dato che 1 grammo d'oro valga grammi 15.5 d'argento, allora grammi 10.69 d'argento saranno eguali a $10^{69/15.5}$ o grammi 0.69 d'oro: con grammi 0.69 d'oro si coniano $^{0.69}/_{7.322}$ di una sovrana, e questa frazione è uguale ad 1 *scellino* e $10^{1/2}$ *pence*. Per conseguenza, 1 s. $10^{1/2}$ *d.* per rupia è la parità monetaria fra l'India inglese e l'Inghilterra, finchè con 1 libbra d'oro si possono comprare libbre 15.5 d'argento: se questa quantità sale a 16, a 20, la parità monetaria diventa affatto diversa. In un rapporto di valore fra l'oro e l'argento di 20, per esempio, il valore intrinseco della rupia non è più 1 s. $10^{1/2}$ *d.*, ma è soltanto 1 s. 5 $^{1/2}$ *d.*

Se un paese ha il tipo argenteo e l'argento è esposto a variazioni molto rapide di valore, la parità fra la moneta di quel paese e tutte le specie di monete straniere, fatte d'oro, cambierà continuamente. Abbiamo ora veduto che cosa ciò porta seco: i corsi del cambio si muovono sempre attorno alla parità: una parità molto variabile importa, per conseguenza, corsi del cambio molto variabili.

Ciò che qui fu supposto, è diventato condizione reale in alcuni paesi fuori d'Europa: l'argento ha dal 1872 perduto intieramente la sua precedente costanza di valore. Il più importante mercato dell'argento è Londra, ed i corsi dei prezzi dell'argento sono stati i seguenti: dal 1834 fino

a tutto il 1872 il prezzo non fu mai più basso di 59 *pence* e mai più alto di $69 \frac{3}{4}$ *pence* (1); ma nell'agosto del 1873 discese a $58 \frac{13}{16}$, nel dicembre del 1874 a $57 \frac{1}{4}$, finalmente nel luglio 1876 a $46 \frac{3}{4}$. A ciò seguì nel 1877 un rialzo a *pence* $58 \frac{1}{4}$, ma nel 1878 di nuovo un ribasso a $49 \frac{1}{2}$; nel 1889 il prezzo medio era $42 \frac{3}{4}$ e nel 1890, dopo l'approvazione della legge americana sull'argento, ebbe luogo un rialzo a $54 \frac{1}{4}$. Allora avvenne la catastrofe della grande casa bancaria Baring, e il prezzo discese a *pence* $45 \frac{1}{4}$. Il prezzo medio del 1892 fu $39 \frac{3}{4}$. Se si considera che 60 *pence* danno un rapporto di valore fra i due metalli di 15.71, ma $39 \frac{3}{4}$ lo danno di 23.72, si può farsi un'idea degli imbarazzi che tanta incostanza ha cagionato, per esempio, all'India inglese.

Rappresentiamoci chiaramente questi imbarazzi. Un piantatore si obbliga di consegnare ad un commerciante di Calcutta certi prodotti, che avrà fra alcuni mesi, per una somma di 10,000 rupie. I prodotti, dopo che sono stati consegnati, vengono spediti in Inghilterra e fruttano, deduzione fatta del nolo e di altre spese, 800 lire sterline. Quest'operazione porterà guadagno o perdita al commerciante? Ciò dipende dal corso del cambio fra Londra e Calcutta: se è a 1 s. 6 d. per rupia, il commerciante riceve oltre 10,600 rupie; ma se il corso è a 1 s. 9 d., egli deve contentarsi di 9100 rupie. Un altro commerciante nell'India inglese fa venire dall'Inghilterra dei prodotti che gli costano 800 lire sterline e che vende per 10,000 rupie: quest'operazione sarà o non sarà vantaggiosa per lui? Vantaggiosa, se il corso 1 s. 9 d., poichè allora egli può con sole 9100 rupie estinguere il suo debito di 800 sterline; svantaggioso ad un corso di 1 s. 6 d., poichè allora deve pagare 10,600 rupie. I corsi instabili del cambio sull'estero rendono il commercio quasi un giuoco. Si prende

(1) Per oncia *troy* di grammi 31.1 e 0.925 di fino. Un'oncia *troy* è, per conseguenza, grammi 28.775 d'argento fino.

impegno di pagare in una data moneta, e non si sa quanto varrà quella moneta al momento del pagamento. Si comprano prodotti all'estero, e non si può valutare quanto verranno a costare quei prodotti nella moneta del nostro paese!

Ci sono, è vero, dei mezzi per allontanare da sè i rischi derivanti da una variazione del prezzo dell'argento — quasi ogni rischio può, contro pagamento di un premio, essere addossato ad altri — ma, così, il danno è soltanto spostato o cambiato nella forma: gli incendi non cessano di essere un disastro, perchè si può assicurarsi contro il pericolo del fuoco.

Basta ciò per dimostrare che la costanza di valore è la qualità più utile che possa avere la moneta. Questo concetto serva di criterio nell'ordinare il sistema monetario: il medio dello scambio si trova in ottime condizioni quando non è esposto che a piccole variazioni di valore. Quantunque anche qui non si possa ottenere la perfezione, si cerchi di avvicinarsi alla medesima quanto più è possibile.

Però, prima di ricavare delle conseguenze pratiche da questa conclusione, vogliamo sottoporre la moneta ad un minuto esame.

La moneta di un paese si può dividere in due gruppi, cioè in *moneta a valore pieno* o *moneta-tipo* (*standaard-munt*) e in *moneta a valore convenzionale* o *moneta rappresentativa* (*teekenmunt*); e quest'ultimo gruppo consta alla sua volta di due parti, cioè di *moneta sussidiaria* o *divisionaria* o *spicciola* (*pasmunt*) e di *moneta rappresentativa* che può servire *per tutti i pagamenti*. Ciò noi dobbiamo esattamente illustrare, e questo ci farà gettare uno sguardo sull'ordinamento — e anche sulla storia — di qualche sistema monetario.

§ 2. --- La moneta a valore pieno e la moneta rappresentativa.

I. Prendiamo ad esaminare per primo un sistema in cui non si trovi altra moneta rappresentativa che la moneta divisionaria, quello dell'Inghilterra.

È noto universalmente che in questo paese si batte moneta di tre metalli: d'oro, d'argento e di rame: però si chiama l'Inghilterra — giustamente — un paese a tipo unico d'oro: la ragione è che soltanto le monete d'oro sono monete a valore pieno, monete legali. Che cosa vuol dire ciò?

Ad ognuno è permesso in Inghilterra di far coniare monete d'oro a suo piacimento. Da un chilogrammo d'oro si fanno sovrane 136.5747, giacche una sovrana, come fu già sopra notato, contiene grammi 7.322 d'oro fino. Diritti di monetaggio, minimi nella maggior parte degli altri paesi, non ne vengono affatto prelevati in Inghilterra; ma, in causa del tempo che la coniazione richiede, si ha sempre un po' di perdita per interesse. Si può, però, evitare anche questa perdita, perchè la Banca d'Inghilterra è obbligata per legge a dare, per tutto l'oro non monetato che le si porta, biglietti di banca nella ragione di lire sterline 136.3665 per ogni chilogrammo di fino (1). Col piccolo sacrificio di sterline 0.2082 per chilogrammo (a dir molto $1 \frac{1}{2} \text{ } ^0/_{00}$), si possono, quindi, trasformare verghe d'oro in monete d'oro, essendo i biglietti di banca convertibili a vista.

(1) Lire sterline 3.17.9 per oncia *troy* tipo di contenuto, cioè $11 \frac{1}{12}$ di fino. Il valore pieno sarebbe di lire sterline $3.17.10 \frac{1}{12}$.

Queste disposizioni hanno uno scopo molto evidente. Il legislatore inglese ha voluto chiaramente che una sovrana avesse press'a poco appunto tanto valore quanto grammi 7.322 d'oro: egli ha voluto limitare l'opera dello Stato, rispetto alla moneta, alla cura dell'eguaglianza di forma e di contenuto, cosicchè quando si parlasse di una sovrana o lira sterlina, non si dovesse mai intendere altra cosa che grammi 7.322 d'oro; ma non ha voluto, per altra via, esercitare un'influenza qualsiasi sul valore di questa moneta. La sua mira fu di rendere il valore delle specie auree inglesi interamente indipendente dalla materia prima di cui sono principalmente fatte. Se grammi 7.322 d'oro non monetato subiscono, rispetto ai prodotti ed ai servizi, una variazione di valore, allora deve accadere lo stesso della sovrana e della mezza sovrana. Ecco lo scopo; ed il mezzo — illimitata facoltà di monetazione — gli corrisponde.

Consideriamo, ora, la moneta d'argento e la moneta di rame. La coniazione di questa non può aver luogo per conto di privati, ma ha luogo soltanto per conto dello Stato; e questo ne fa battere la sola quantità assolutamente indispensabile per il traffico. C'è qui qualche cosa che merita d'esser ben notata. La quantità d'argento contenuta in venti *scellini* inglesi darebbe oggi, *non monetata*, meno della metà di una lira sterlina: eppure lo scellino ha il valore di $\frac{1}{20}$ d'una sterlina. In questi ultimi venticinque anni si vide l'argento ribassare quasi senza interruzione rispetto all'oro, ma questo ribasso non si vide nel valore dello scellino. La ragione sta in quello che abbiamo ora ricordato, nella coniazione limitata. La moneta d'argento ha in Inghilterra un valore speciale, che deriva dalla scarsità. Rispetto a questa moneta ed a quella di rame, lo Stato si comporta in modo affatto diverso da quello con cui si comporta rispetto alla moneta d'oro. Esso non si limita a curarsi dell'uguaglianza di forma e di contenuto, ma cerca di esercitare influenza sul valore di queste monete: vuole

che, qualunque sia il prezzo dell'argento o del rame, per 20 scellini, come per 240 *pence* (*danari*), sempre si possa ottenere una sovrana d'oro.

E se l'oro, per abbondante produzione, diminuisce di valore, o, per aumentata domanda, aumenta di valore, debbono e la moneta d'argento e la moneta di rame seguire la sovrana in tutte queste variazioni. Il metallo, di cui è fatta la sovrana, non può diventare caro o a buon mercato, senza che anche la sovrana faccia questi movimenti. Ma i metalli, di cui sono fatti gli scellini e i *pence*, possono cambiar di valore, mentre queste monete restano costanti: esse seguono soltanto i movimenti dell'oro, sono da considerarsi come *rappresentanti*, come simboli di piccole quantità d'oro: tosto che la sovrana guadagna o perde in potenza d'acquisto, avviene lo stesso per le altre specie di moneta ed in uguale proporzione.

Per tutte queste ragioni l'oro è in Inghilterra *metallo tipo*. Tipo è il metallo secondo il cui valore si regola quello di tutto il medio circolante di qualunque materia esso sia fatto; ed abbiamo veduto che in Inghilterra l'oro compie quest'ufficio.

Le espressioni *moneta a pieno valore* o *moneta tipo* e *moneta rappresentativa* non abbisogneranno ora più di altre spiegazioni. *Moneta a valore pieno* o *moneta tipo* è quella moneta che, astrazion fatta dalle spese di monetazione, non ha un valore maggiore di quello che possiede la quantità di metallo nobile di cui è fatta; e ciò non è accidentale, ma è deliberato scopo del legislatore. La *moneta rappresentativa*, al contrario, possiede generalmente un valore maggiore: lo scellino rappresenta non una quantità d'argento, ma un ventesimo di grammi d'oro 7.322. Il sistema monetario inglese non sarebbe più in ordine, se la moneta divisionaria avesse un valore variabile rispetto alla sterlina: allora si vedrebbe che il Governo ha errato oppure che la legislazione riguardante la moneta divisionaria ha bisogno di essere migliorata.

Non c'è un sistema monetario in cui non ci sia la specie di moneta rappresentativa che ora abbiamo definito. Specialmente nel sistema del tipo unico aureo è necessaria una quantità molto grande di moneta divisionaria, perchè monete d'oro più piccole di quelle del valore di cinque o sei fiorini non sono abbastanza maneggiabili e non potrebbero, in ogni caso, essere di valore inferiore a fiorini 2.50. Per non cadere nel doppio tipo, si è, quindi, obbligati a dare alla moneta più piccola un carattere speciale. Se si coniassero, per esempio, scellini, il cui intrinseco equivalessse *oggi precisamente* ad un ventesimo della sovrana, allora *al più piccolo rialzo dell'argento*, lo scellino varrebbe più d'un ventesimo di sovrana.

Ma anche nel tipo unico argenteo è indispensabile la moneta divisionaria. E ciò, in primo luogo, perchè c'è bisogno di monete ancor più piccole di quelle che vengono ordinariamente coniate d'argento; ma si sa quanto è già incomoda, per esempio, la piccola moneta olandese d'argento da 5 *cents*. E, in secondo luogo, perchè la fabbricazione di moneta piccola di pieno peso, se fosse lasciata ai privati, da nessuno si farebbe: il monetaggio, che per la natura della cosa, grava più sulla piccola che sulla grossa moneta, sarebbe già un ostacolo. Oggi lo Stato si assume a proprio carico la coniazione della moneta divisionaria, e, perchè esso solo lo fa, può l'intrinseco di questa moneta essere più piccolo di quanto, altrimenti, dovrebbe essere; in pari tempo esso così copre le spese. Una moneta da un quarto di fiorino (*kwartje*) dovrebbe contenere grammi di argento 2.3625 e una moneta da due soldi (*dubbeltje*) grammi 0.945: in realtà, l'una contiene soltanto grammi 2.288, l'altra soltanto gr. 0.896.

Notiamo che nella maggior parte degli Stati è fissato il massimo della somma che si può pagare in moneta divisionaria. Nell'Olanda questo massimo è per l'argento 10 franchi, per il bronzo 25 centesimi di fiorino; in Inghilterra 40 scellini e 1 scellino; in Germania 20 marchi e

1 marco (1): il bisogno di moneta divisionaria è, così, di per sè limitato. In nessun luogo, dove il sistema monetario sia ben regolato, trovasi in circolazione molta di questa moneta. In Olanda, al principio del 1895, c'erano (secondo calcoli) soltanto:

	fiorini	7,951,000	in monete divisionarie d'argento,
e	"	1,953,000	in " " di bronzo;
con	"	131,706,000	in " da 1 fiorino e mezzo fiorino e in risdalleri.
e	"	47,581,000	in monete da 10 fiorini.

In queste cifre è compresa la riserva monetaria della Banca olandese, consistente al 1° gennaio 1895 in 82.7 milioni di fiorini in monete d'argento e divisionarie e 23.9 milioni di fiorini in monete d'oro.

II. Non ci sarebbe più bisogno che ci occupassimo della moneta rappresentativa, se essa non si componesse d'altra moneta oltre quella di cui ora parliamo. Ma c'è una seconda specie di moneta rappresentativa d'importanza molto maggiore. Nelle opere di economia di data anteriore al 1873 non si troverà nulla di quanto ora esporremo: la moneta rappresentativa, di cui dobbiamo parlare, è una creazione dei tempi recenti: più esattamente deve dirsi che parecchie monete a valore pieno sono diventate *moneta rappresentativa* per disposizioni di legge in parte assolutamente necessarie. A queste monete appartengono i *talleri*, i *pezzi da cinque franchi* e le monete olandesi d'argento da 50 centesimi di fiorino in su.

Illustreremo tutto ciò. Cominciamo dai *talleri*.

Ad eccezione di Brema, tutti gli Stati tedeschi avevano

(1) In Italia, il massimo è per l'argento 50 lire fra privati, per il bronzo, la frazione di lira risultante nel pagamento (Legge 24 agosto 1862, art. 7), per il nichelio, 5 lire (Decreto-legge 21 febbraio 1894, art. 7). (E. M.).

prima il tipo unico d'argento: le monete più usate erano il *tallero* (*thaler*) ed il *florino* (*gulden*), che dal 1857 stavano reciprocamente nel rapporto di $1 \frac{3}{4}$ a 1, poichè il tallero conteneva grammi 16.66 e il florino grammi 9.52 d'argento.

Ma dopo la formazione dell'impero tedesco, con una legge del 4 dicembre 1871, fu stabilito quanto segue: l'unità monetaria sarebbe d'ora in avanti il *marco* (un terzo di un tallero); l'argento non sarebbe provvisoriamente più coniato se non come moneta divisionaria; s'introducevano, invece, le monete d'oro, di cui la principale, il pezzo da 20 marchi, conteneva grammi 7.1685 di fino. Questa legge lasciava ancora indeciso se a base del nuovo sistema monetario si mettesse il tipo unico aureo anzichè il doppio tipo; ma con una legge posteriore del 9 luglio 1873 fu tolto ogni dubbio a questo riguardo: si stabilì che la pesante moneta d'argento fosse demonetata e che, insieme coll'oro, potesse, come nel sistema inglese, esserci in circolazione soltanto moneta divisionaria.

È questa una delle più importanti deliberazioni che siano mai state prese relativamente al sistema monetario! Uno Stato di 42 milioni d'abitanti abbandonò d'un tratto l'argento come metallo tipo e passò all'oro! Ma consideriamo ora la condizione in cui l'applicazione di questa deliberazione ha messo il sistema monetario germanico.

Tale condizione non è perfettamente soddisfacente! Non fu piccola cosa fondere e vendere tutte le monete d'argento, che si trovavano in Germania e non erano necessarie come spezzati; e la vendita non fu possibile senza molta perdita. Con grande zelo il Governo germanico, dopo breve tempo si è messo all'opera, e fra il settembre 1875 e il maggio 1879 furono venduti non meno di 3,552,448 chilogrammi d'argento per il valore di ben 300 milioni di fiorini. Ma allora — dopo che *tutti* i fiorini e i talleri, *circa 200 milioni di pezzi*, furono demonetati e trasformati in nuova moneta divisionaria — il Governo tedesco

ha sospeso il lavoro. Dal maggio 1879 non si fuse quasi più niente (1).

Non occorre indagare i motivi di tale sospensione: le perdite patite e il timore di far crescere ancora di più il bisogno d'oro — che precisamente nel 1879 già era molto aumentato per una misura presa dall'America settentrionale — hanno avuto un posto fra essi. Ma conviene mettere in piena luce l'influenza che ha esercitato sul sistema monetario tedesco la deliberazione di sospendere la demonetazione. Essa ebbe la conseguenza che una *moneta rappresentativa*, della specie di cui ora diremo, diventò parte integrale del medio circolante tedesco, parte permanente fino a quando non venga ripresa la demonetazione.

Che cosa è oggi il tallero? Una moneta che difficilmente si sa in quale categoria metterla, perchè ha molto di comune e colla moneta legale d'oro e colla moneta divisoria, eppure differisce da entrambe. Assomiglia alla moneta piena legale in quanto esso può servire per ogni pagamento: non c'è debito che non possa venire estinto in talleri, non c'è biglietto di banca che non possa essere convertito in talleri. Ma qui cessa la somiglianza. L'oro può essere monetato per qualunque somma: il pezzo da 20 marchi non può mai avere un valore — compreso il monetaggio — maggiore di quello dei grammi 7.1685 di metallo prezioso di cui è fatto. Nell'ordinamento del sistema bancario si è introdotta una disposizione che coincide con quella a cui è sottoposta la Banca d'Inghilterra. Da una libbra (*Zollpfund*) d'oro si coniano monete per 1395 marchi, e la Banca dell'impero (*Reichsbank*) è tenuta a comprare tutto l'oro non monetato, che le si offre, a 1392 marchi la libbra (*Zollpfund*). Anche qui si vede lo scopo del legislatore tedesco d'impedire che il valore della moneta d'oro si regoli secondo qualche altra cosa, che non sia

(1) E da tener presente che l'autore scriveva queste righe nel 1896. (*E. M.*).

il valore del metallo oro. Ma il tallero? Soltanto la demonetazione ne è sospesa: la coniazione di questa specie di moneta non è permessa; da ciò segue che il tallero, come tutte le altre cose non suscettibili di aumento, può avere un valore speciale al pari della moneta divisionaria.

E questo valore speciale esso lo possiede effettivamente anche oggi. Come lo scellino inglese, il tallero non ha sentito affatto l'influenza del forte ribasso dell'argento del 1873: talleri $3 \frac{1}{2}$ equivalgono sempre a 10 marchi d'oro. Conviene ricercare di quanto questo valore differisca da quello dell'argento. Giacchè un tallero contiene grammi 16.66 d'argento, talleri $3 \frac{1}{2}$ sono circa grammi $55 \frac{1}{2}$, e grammi $55 \frac{1}{2}$ d'argento, ad un prezzo dell'argento, per esempio, di 31 *pence*, sono uguali in valore a grammi 1.82 d'oro; quindi, alla quantità d'oro che è contenuta in marchi 5.09. In altre parole, talleri $3 \frac{1}{2}$ equivalgono a 10 marchi d'oro, ma grammi $3 \frac{1}{2} \times 16.66$ d'argento non monetato equivalgono soltanto a marchi 5.09: una differenza, dunque, quasi del 50 per cento, se il prezzo dell'argento è di 31 *pence*. E nel 1894 esso ribassò a 27 *pence*!

Abbiamo detto poco soddisfacente la condizione odierna del sistema monetario tedesco. Essa è tale, perchè in un sistema monetario bene ordinato non deve esserci altra moneta rappresentativa che la moneta divisionaria: tutta l'altra moneta dev'essere a valore pieno, cioè dev'essere moneta, che non abbia un valore più alto di quello che possiede la quantità del metallo nobile, di cui è fatta.

La giustezza di questa regola si vede subito, se ci mettiamo nella condizione di un commerciante in Germania, che debba fare rimesse a Londra in un momento, in cui le tratte inglesi siano scarse. Se egli possiede oro o può ottenere oro contro biglietti di banca alla pari, è presto spacciato. Una lira sterlina contiene press'a poco tanto oro quanto marchi 20.43 della nuova valuta tedesca; quindi, finchè il corso del cambio sale di poco sopra 20.43, egli manderà pezzi da 20 marchi. Ma supponiamo che non

possegga oro e nessuno voglia cambiargli un biglietto di banca o carta moneta alla pari in oro: nelle circostanze date ciò è, veramente, molto inverosimile, ma è, però, concepibile, perchè le Banche hanno facoltà di dare talleri per i loro biglietti. Si comprende che ora la condizione del nostro commerciante diventa difficile. Sì, egli può rimettere moneta d'argento, ma la moneta d'argento non ha all'estero alcun valore speciale, e, con un rapporto fra i due metalli, per esempio, di 1 a 30, egli dovrebbe mandare a Londra per ogni lira sterlina quasi 40 marchi in talleri. Prima di ricorrere a quest'ultimo espediente, egli prova qualche cosa d'altro: egli tenta di procurarsi oro offrendo un piccolo aggio: per 100 marchi in oro, per esempio, offre 101, e, al bisogno, anche 103 o 110 marchi in argento. Ma se egli per questa via riesce al suo scopo, allora c'è disordine nel regime monetario: le differenti monete non sono più l'una coll'altra in rapporto costante.

Con ciò è additato il pericolo che minaccia un sistema monetario in cui la moneta rappresentativa sia abbondante. Come può essere la moneta una misura appropriata del valore, se le sue differenti specie, appartenenti al medesimo sistema, hanno l'una rispetto all'altra un valore variabile? E ciò può facilmente accadere appena il mezzo legale di pagamento consiste non soltanto di monete piene, ma in parte di monete rappresentative, ciò può benissimo accadere. La moneta divisionaria, se nell'emissione della medesima non vengono trascurati tutti i sani principii, non deprezza mai. Anche se la cassa di un commerciante o banchiere in Inghilterra contenesse, per caso, esclusivamente scellini — il che è quasi inconcepibile, ma noi vogliamo ammetterlo — ciò non gli cagionerebbe alcun imbarazzo, perchè i scellini sono scarsi e possono, quindi, facilmente essere cambiati in moneta d'oro. Ma non è assolutamente impossibile, che la cassa di un tedesco si componga di soli talleri, e tanto meno che egli non possa cambiare che con perdita questi talleri in pezzi da dieci e da venti marchi.

Un sistema monetario come quello qui descritto si suole chiamarlo *sistema del tipo zoppicante*. L'espressione fa ricordare vivamente il *paragone zoppicante*: infatti, un tipo zoppicante ed un paragone zoppicante hanno qualche cosa di comune fra loro: nessuno dei due è in regola.

Il pericolo ora additato è tanto più serio quanto più grande diventa la proporzione della moneta rappresentativa nel medio circolante. In Germania si è già demonetato e sostituito con oro tanto argento, che la quantità rimanente, sebbene ancor sempre considerevole in paragone dell'altra metà, si può chiamare relativamente molto piccola. A ciò ed all'intelligente direzione della Banca si deve il fatto, che il tallero oggi non ha subito alcuna diminuzione di valore. Noi conosceremo fra poco dei sistemi monetari in cui la moneta rappresentativa tiene un posto molto più grande.

Rivolgiamo ora la nostra attenzione ai paesi della così detta *Unione latina* in modo speciale alla Francia. Non il tallero soltanto è diventato moneta rappresentativa: il pezzo d'argento da cinque franchi subì la stessa sorte. Vediamo per quali cause.

III. Senza risalire più addietro di quanto è necessario, incominciamo con un breve sguardo all'ordinamento monetario francese del 1803. Ad eccezione di una piccola modificazione, che appena c'è bisogno di menzionare, esso è restato *per settant'anni* invariato (1).

L'ordinamento del 1803 aveva il *doppio tipo*. Bisogna intendere bene questa espressione. Alcuni s'immaginano che il doppio tipo sia già applicato quando, oltre e ad eccezione della moneta divisionaria, i pezzi d'oro e d'argento sono mezzi legali di pagamento. Se ciò fosse esatto, allora la Germania possederebbe il doppio tipo dal 1873; e noi sappiamo che non è così. Non basta che siano in

(1) Nel 1865, cioè, la moneta d'argento al disotto de' cinque franchi fu scesa a moneta divisionaria.

circolazione monete d'oro e monete d'argento: le une e le altre debbono, anche, essere a valore pieno, cioè di entrambe dev'essere permessa la monetazione illimitata. L'ordinamento francese del 1803 corrispondeva a questo requisito. Le principali specie di monete, nel sistema che esso creò, erano il pezzo da 20 franchi, che doveva contenere grammi 5.806 d'oro, e il pezzo da 5 franchi, che doveva contenere grammi 22.5 d'argento. Quattro volte grammi 22.5, cioè, 90 grammi d'argento, furono, così, fatti equivalenti a grammi 5.806 d'oro; e il rapporto fra queste due cifre è 15.5. Il doppio tipo venne, dunque, applicato nel 1803 sulla base di 1 chilo d'oro = 15.5 chilogrammi d'argento.

Quando fu attuato quest'ordinamento, il rapporto di valore fra i due metalli sul mercato mondiale coincideva con quello adottato: effettivamente si poteva comprare per circa chilogrammi 15.5 d'argento un chilogrammo d'oro: non c'era, quindi, alcuna ragione di monetare di preferenza l'uno o l'altro metallo. Nei primi tempi ha avuto luogo una monetazione quasi pari d'oro e d'argento. Il tipo era *doppio* nel senso letterale della parola: il valore del medio di scambio francese si regolava contemporaneamente su due metalli: un biglietto di banca da 100 franchi, per esempio, rappresentava tanto 5×5.806 grammi d'oro, quanto 5×90 grammi d'argento.

Ma ciò a poco a poco si è cambiato. Nella prima metà di questo secolo, l'oro rispetto all'argento è diventato sempre più caro. La cifra media dal 1821 al 1847 è stata 15.80, ma qualche volta, per esempio, nell'aprile del 1845, il rapporto di valore fra i due metalli salì al disopra di 16. Che strana condizione allora ne venne! Da un chilo d'oro si potevano far coniare soltanto tanti franchi quanti da 15.5 chilogrammi d'argento, ma 1 chilogramma d'oro non monetato equivaleva in valore a 15.8 o 16 chilogrammi d'argento.

Allora ancora una volta apparve la verità di un teorema economico tanto antico, che si potè dargli il nome di una persona della seconda metà del sedicesimo secolo, di

Tommaso Gresham, commissario di finanza sotto la regina Elisabetta d'Inghilterra. *Quando* — così dice questo teorema — *il doppio tipo viene applicato con un rapporto di valore fra i due metalli, che si allontani dal rapporto reale, il metallo che ha un valore reale minore di quello attribuitogli dalla legge, caccia sempre l'altro.* Noi dovremo spesso riferirci a questo teorema — *legge di Gresham* — e, perciò, diamo ora le ragioni su cui esso si fonda.

La ragione principale è che quando per il raggiungimento di uno scopo stanno aperte due vie, una a buon mercato e l'altra cara, si suol scegliere quella a buon mercato. Voi potete ottenere 20 franchi facendo monetare grammi 5.806 d'oro od anche grammi 90 d'argento: qual metallo farete monetare? Se grammi 5.806 d'oro equivalgono, in valore, *esattamente* a 90 grammi d'argento, la scelta Vi è indifferente; ma se, per avere grammi 5.806 d'oro, dovete cedere una quantità di cose, che chiameremo 102, mentre potete comprare i 90 grammi d'argento per 100, Voi allora naturalmente sceglierete l'argento: se, invece, fosse l'opposto, se poteste comprare l'oro per 100, l'argento soltanto per 102, scegliereste l'oro.

Quale era la condizione delle cose in Francia nel periodo di tempo di cui parliamo? Per grammi 5.806 d'oro si pagavano allora sul mercato mondiale non grammi 5.806×15.5 d'argento, ma grammi 5.806×15.8 ; cioè, non grammi 90, ma grammi 91.73 o circa il 2 per cento di più. L'oro era, quindi, dalla legge valutato troppo basso, o, ciò che è lo stesso, l'argento era valutato troppo alto: chi possedeva grammi 5.806 d'oro, operava intelligentemente non facendoli monetare, ma cambiandoli in grammi 91.73 d'argento, perchè doveva mandare, poi, alla zecca soltanto 90 grammi d'argento, per ricevere appunto tanti franchi quanti ne avrebbe ottenuto monetando i 5.806 grammi d'oro. La statistica delle coniazioni c'insegna anche, che dal 1821 al 1847 non è stato coniato relativamente molto oro: si sono monetati soltanto:

franchi 301,640,000 d'oro
contro " 2,778,160,000 d'argento.

La Francia in quegli anni avrebbe dovuto avere il doppio tipo e vi si vedevano, effettivamente, quasi soltanto monete d'argento!

Ma nel 1848 giunge la notizia che nella California si sono trovate grandi quantità d'oro; e non molto dopo, nel 1851, si sente lo stesso dell'Australia. La produzione annua dell'oro, che dal 1831 al 1840 era stata di circa 33 milioni di franchi, e dal 1841 al 1850 di 90 milioni, sale, tutt'in una volta, al triplo, quasi fino al quadruplo di quest'ultima cifra. Si calcola che essa ammontasse:

dal 1851 al 1855	a franchi 329 milioni all'anno
" 1856 " 1860	" 334 " "
" 1861 " 1865	" 305 " "

Invece, la produzione annua dell'argento, da 80 milioni di franchi nel periodo 1841-50, salì nei tre periodi suindicati soltanto a 93, 95 e 118 milioni di franchi.

E naturale che ciò dovesse avere influenza sul rapporto di valore fra i due metalli. Nel luglio 1850 troviamo il rapporto ancora a 15.81; nel periodo 1853-56 esso è in media 15.41, nel marzo 1859 scende a 15.03. Ma non è meno naturale che anche il sistema monetario francese dovesse subire una grande modificazione. Quando l'oro stava al disopra di 15.5, fu l'argento il metallo deprezzato, che, secondo la legge di Gresham, dovette cacciare l'altro: sceso sotto 15.5, fu l'oro deprezzato, e questo cacciò, per conseguenza, l'argento. Negli anni dal 1843 al 1866 vennero conati, contro franchi 157,800,000 in argento, non meno di franchi 5,311,200,000 in oro. In quel tempo si verificò una larga esportazione di moneta d'argento dalla Francia, mentre l'oro vi affluiva: secondo i dati ufficiali, dal 1853 al 1870 l'esportazione dell'argento ha superato l'importazione per franchi 2,285,000,000.

In un successivo paragrafo torneremo su questi fatti

importanti, perchè c'è da ricavarne più d'un insegnamento importante. Ora li enunciamo solamente per indicare la trasformazione che si notò nel sistema monetario francese dopo il 1850: prima di quel tempo era l'argento, dopo l'oro fu parte principale della circolazione.

Però l'esperienza insegna, che quando un popolo si è messo ad usare l'oro, non volentieri passa ad un altro medio di scambio. In Inghilterra è avvenuto lo stesso di quello che stiamo per raccontare della Francia. Anche là prima fu adottato il doppio tipo; anche là (nel corso del diciottesimo secolo) l'oro aveva cacciato l'argento; ma quando l'oro, dopo essere fortemente ribassato, tornò caro e c'era da temere un riflusso dell'argento, il Governo ha chiuso la zecca a questo metallo, prima provvisoriamente in forza d'una legge del 1798, poi, nel 1816, definitivamente.

Quando si fa menzione del sistema monetario francese dopo il 1865, bisogna tenere ben presente che la Francia in quell'anno costituì con l'Italia, la Svizzera e il Belgio un'Unione monetaria, in cui poco dopo entrò anche la Grecia: nel 1874 i cinque Stati dell'Unione deliberarono di limitare a somme determinate la coniazione dell'argento nei rispettivi paesi.

La ragione di tale deliberazione si comprende facilmente. Ricordiamoci quello che poco prima era avvenuto in Germania riguardo al sistema monetario: si temeva che l'argento, che colà doveva smonetarsi, affluisse in grande quantità negli Stati dell'Unione e che principalmente la Francia, dopo aver prima cambiato il suo argento in oro, tornasse nello stato in cui era anteriormente al 1848. Questo timore non era infondato. L'oro si era già in gran parte riavuto dal suo precedente ribasso: dal 15.03 del marzo 1859, il rapporto fra i due metalli era salito a 15.71 nel giugno del 1872: la cifra media del periodo 1867-1873 era stata 15.62. E questo rialzo, conseguenza della diminuzione della produzione dell'oro e dell'aumento di quella

dell'argento (1), aveva già avuto influenza sulle coniazioni. In Francia si era coniato:

nel periodo 1857-1866: oro per 3516 mil. di fr.; argento per 65.66 mil. di fr.;

ma nel periodo 1867-1873: oro per 878.40 mil. di fr.; argento per 587.41 mil. di fr.

Volendo prevenire un nuovo cambiamento nel sistema monetario, non c'era da scegliere: bisognava chiudere all'argento le porte della zecca.

E così si fece. Prima — nel 1874 — la coniazione dell'argento, fu limitata, più tardi — 5 novembre 1878 — in seguito ad un nuovo accordo fra gli Stati dell'Unione, essa fu completamente proibita. Il doppio tipo non esiste, quindi, più in Francia dal 1874, poichè quando non viene più lasciato al libero corso degli eventi che il valore del medio degli scambi si regoli sull'argento o sull'oro, è abbandonato il principio su cui poggia il doppio tipo. Si suole dire che la Francia ha il doppio tipo con divieto della coniazione dell'argento; ma questo modo di parlare è assolutamente condannabile. La Francia e gli altri Stati dell'Unione latina hanno dal 1874 non il doppio tipo, ma il tipo « zoppicante » (2): il pezzo d'argento da cinque franchi, da

(1) W. LEXIS, *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, volume 66, pag. 557, riferisce la produzione dell'oro e dell'argento come segue (in chilogrammi all'anno):

Periodo	Oro	Argento
1851-1860	200,369	895,552
1861-1865	185,057	1,101,150
1866-1870	195,026	1,339,085
1871-1875	173,904	1,369,425
1876-1880	172,414	2,450,252
1881-1885	149,141	2,861,709
1886-1890	157,080	3,664,000
1891-1895	231,800	4,870,000

La produzione aurifera della Cina non è qui compresa.

(2) In inglese *crimped*: così l'ha chiamata per il primo HENDRICK. (E. M.).

prima moneta a valore pieno, è diventato moneta rappresentativa come il tallero (1).

Paragonata colla Germania, la Francia si trova, rispetto alla propria valuta, in una condizione meno favorevole. Quando l'argento cominciò a ribassare, la moneta d'argento francese, conservando, grazie alla misura presa, il suo precedente valore in rapporto all'oro, un gran numero di pezzi francesi da cinque franchi tornò dall'estero in Francia, cosicchè lo *stock* argenteo ne fu grandemente accresciuto. Nel 1880 si arrivò al punto che la riserva metallica della Banca di Francia era composta per franchi 1,222,600,000 d'argento e soltanto per franchi 564,200,000 d'oro! Questo stato di cose si è, per verità, molto migliorato — la riserva aurea è ora salita a quasi 2000 milioni di franchi — ma la quantità di moneta sussidiaria è in Francia troppo abbondante, e già alcune volte l'oro ha fatto premio.

Non c'è da esser grati alla Germania per la sua riforma monetaria. Stante il forte aumento della produzione dell'argento, era necessario allargare, non restringere, l'impiego dell'argento come metallo tipo. La misura presa dall'Unione latina ha, certamente, contribuito al ribasso dell'argento sul mercato mondiale; ma tale misura fu, se non resa inevitabile, certamente provocata da ciò che era avvenuto in Germania.

Chechè ne sia, tali avvenimenti hanno fatto sorgere inaspettatamente in Olanda una nuova questione monetaria, e poichè si è trascurato di risolvere la questione, quando ciò poteva farsi con minore difficoltà, ora la moneta rappresentativa tiene nel sistema monetario olandese una parte molto maggiore di quella che tiene nel sistema monetario di qualche altro paese d'Europa.

IV. Una prova della leggerezza, con cui si sogliono

(1) Sulla circolazione metallica in Italia veggasi l'Appendice aggiunta a questa Monografia, pag. 269: *la Moneta italiana*. (E. M.).

usare espressioni abituali, può essere considerato il fatto che gli Olandesi non mostrano quasi mai di meravigliarsi del nome del pezzo monetato che serve loro da unità di conto. E noto che la parola *gulden*, con cui si denota l'unità di conto olandese (il fiorino), nient'altro significa che *moneta d'oro*, eppure il fiorino è una *moneta d'argento*!

La spiegazione di ciò è che in origine il fiorino è stato una moneta d'oro. L'arciduca Alberto fece già nel 1388 coniare una moneta contenente grammi 4.01 d'oro, alla quale diede il corso di 40 *grossi*. Il *grosso* è un mezzo *stuiver* (1): l'arciduca Alberto creò, quindi, una moneta d'oro da venti soldi. Ma nel Medio Evo e più tardi si aveva la cattiva abitudine d'indebolire continuamente la moneta: i fiorini sono diventati sempre più leggeri e, in fine, contenevano così poco oro, che essi erano atti alla circolazione soltanto mediante una forte aggiunta di altri metalli. Il fiorino *Carolus* del 1520, l'ultima moneta d'oro emessa per 20 *stuivers*, consisteva di grammi 1.70 d'oro, 0.90 d'argento e 0.30 di rame: dopo, nel 1542, si è coniato un *Carolus* d'argento; ma la denominazione *gulden* per 20 *stuives* è rimasta in uso.

Il *Carolus* d'argento conteneva 19 grammi d'argento fino, cioè tanto quanto fiorini 2.01 di moneta odierna. L'indebolimento non era ancora cessato nel 1542: al contrario, esso proseguì fin nel diciassettesimo secolo. Un ordinamento definitivo del sistema monetario olandese ha avuto luogo soltanto nel 1694. Allora fu introdotto il così detto *fiorino della Generalità* (*Generaliteitsgulden*), che conteneva una quantità d'argento del peso di 200 *azen*, cioè grammi 9.61.

Quest'ordinamento durò fino all'anno 1839: in quell'anno il fiorino fu ribassato a grammi 9.45. Ciò che diede occasione a tale ribasso può essere riferito in brevi parole.

Il sistema monetario olandese fu riordinato dopo il rista-

(1) Soldo olandese corrispondente a fior. 0.025. (*E. M.*).

bilimento dell'indipendenza nazionale. La legge monetaria del 28 settembre 1816 lasciò in corso la vecchia moneta d'argento, ma portò una profonda innovazione: essa introdusse un pezzo da dieci fiorini e stabili, quindi, il sistema monetario sulla base del doppio tipo. Ciò fu già per se stesso un errore; ma a quell'errore ne fu aggiunto un secondo. Il nuovo pezzo da dieci fiorini conteneva grammi d'oro 6.056: se dividiamo 10×9.61 per 6.056, troviamo per quoziente 15.87: dunque risulta che il doppio tipo è introdotto nel 1816 sulla base di un rapporto di valore di 15.87 fra i due metalli. E il rapporto reale allora era circa 15.5! Il pezzo da dieci fiorini era di molto troppo leggero: avrebbe dovuto contenere non grammi 6.056 d'oro, ma grammi 6.2. E col rapporto adottato l'oro venne valutato notevolmente più alto.

Si sa che cosa avviene quando è introdotto il doppio tipo e ad uno dei metalli è fissato legalmente un valore troppo alto: il metallo valutato troppo caccia l'altro. L'oro dopo il 1816 ha cacciato dalla circolazione l'argento, non tutta la moneta d'argento, perchè moltissima di questa era tanto consumata o erosa, che nella fusione ci si sarebbe molto perduto: esportati furono soltanto i pezzi pieni. Lo stock monetario consisteva, quindi, dopo pochi anni solamente di monete d'oro, che erano del due per cento più leggiere di quanto avrebbero dovuto essere, e, inoltre, di monete meno pesanti del tempo della repubblica.

Rimediare a ciò fu lo scopo di un provvedimento del 1839. Due vie si erano aperte al legislatore: egli poteva render più pesante la moneta d'oro, ma poteva anche render più leggiere la moneta d'argento. La prima via era giusta e verso i creditori dello Stato anche più equa, ma la seconda era più a buon mercato, e fu, perciò, preferita. Così si venne al fiorino di grammi 9.45, che l'Olanda possiede ancora.

Allontanato, così, il pericolo della scomparsa della moneta forte d'argento e, anche, permettendo le condizioni

dell'erario una spesa considerevole nell'interesse della circolazione monetaria, si potè procedere al ritiro della vecchia moneta. Nel 1845 venne preso il seguente provvedimento: i pezzi d'argento per un valore di 86 milioni di fiorini furono smonetati e sostituiti dalla moneta nuova. Il 26 novembre 1847 si andò più avanti: si fece una legge colla quale il doppio tipo veniva abolito: nel 1850 il Governo diede piena esecuzione a questa legge smonetando completamente l'oro.

L'Olanda possedeva, così, allora un sistema monetario ottimamente ordinato, e dopo che esso fu introdotto — con poche modificazioni — nelle colonie, la valuta si trovò anche là in buone condizioni. Soltanto pochi s'immaginavano in quell'epoca che potesse diventar necessario di cambiare i principii stabiliti dal legislatore nel 1847.

Eppure ne è venuta la necessità, ed abbiamo già ricordato per quali eventi. Quando l'impero germanico nel 1871 sospese la monetazione dell'argento e nel 1873 deliberò l'adozione del tipo unico d'oro, il Governo comprese che l'Olanda aveva il dovere di seguire tale esempio. Conformemente ad un parere largamente illustrato, datogli da una commissione ufficiale, il Governo presentò un disegno di legge, che mirava principalmente al ritiro della moneta d'argento sostituendola con moneta d'oro. Questo progetto fu respinto il 2 marzo 1874 dalla seconda Camera, e un secondo progetto di uguale contenuto, che potè ottenere l'approvazione di questa Camera, naufragò nella prima. Non entriamo a giudicare i motivi su cui si fondava l'opposizione, che hanno incontrato questi progetti: rendiamoci conto, piuttosto, dei mezzi, che il legislatore olandese ha impiegato per difendere il medio circolante da una diminuzione di valore, senza fargli subire una completa trasformazione. Nella maggioranza c'era la ferma opinione che la moneta olandese non potesse più regolarsi sul valore dell'argento, che l'argento fosse divenuto una base troppo oscillante per il medio circolante di un popolo di tanto

commercio e che, quindi, dovesse cercarsi una nuova base. La questione pratica da risolvere era, perciò, la seguente: mantenere quanto è possibile la moneta d'argento, ma, in pari tempo, impedirne il deprezzamento: avere insieme *una moneta d'argento e un tipo aureo*.

Ecco quale via si è presa per raggiungere questo scopo.

Si è incominciato — 21 maggio 1873 — dal proibire provvisoriamente la coniazione dell'argento per conto di privati, e, poi, con una legge del 9 dicembre 1877, questa proibizione, dopo esser stata spesso rinnovata, fu proclamata *per un tempo indeterminato* (1). Inoltre, il 16 giugno 1875, s'introdusse un nuovo pezzo d'oro da dieci fiorini, questa volta — per rendere equivalenti 12 fiorini precisamente a 25 franchi — di grammi 6.048: la coniazione ne fu permessa *per qualunque ammontare*, contro un monetaggio di circa un terzo per cento. Finalmente, con una legge del 27 aprile 1884, fu data facoltà al Governo di far fondere e di vendere 25,000,000 di fiorini in moneta d'argento appena lo richiedesse lo stato della circolazione monetaria.

Questi tre provvedimenti costituiscono un complesso che non può non essere apprezzato. — La proibizione della monetazione dell'argento mira alla difesa di questo metallo: per quanto esso diventi sovrabbondante sul mercato mondiale e per quanto scenda di prezzo, non potendo più esser trasformato in moneta, ciò non può affatto influire sul valore dei pezzi monetati. — L'introduzione del pezzo da dieci fiorini e la facoltà d'illimitata coniazione del medesimo hanno innalzato in Olanda l'oro a metallo tipo. Il fiorino (*guilder*) è ora diventato moneta rappresentativa che deve rappresentare grammi 0.6048 d'oro. Lo scudo (*rijksdaalder*), sebbene coniato di grammi d'argento corrispondenti a $9.45 \times 2 \frac{1}{2}$, deve avere il valore d'un quarto di

(1) Dopo l'entrata in vigore della legge del 1873 la zecca è stata aperta soltanto durante sette mesi e mezzo, dal 1° maggio al 15 dicembre 1874, per la coniazione delle monete d'argento.

un pezzo da dieci fiorini. E la facoltà accordata al governo di smonetare, al bisogno, 25,000,000 di fiorini in moneta d'argento, corona il tutto. Quando la moneta rappresentativa, sia per importazione dalle colonie, sia per aumento della circolazione dei biglietti di banca e della carta moneta, sia per diminuzione della domanda di medio di scambio, minacci di deprezzare rispetto all'oro, si potrà a tempo combattere questo male.

E bisogna riconoscere, che i provvedimenti presi si sono mostrati, fino ad oggi, corrispondenti allo scopo. Mentre lo stock di monete d'argento e di monete divisionarie ammonta oggi in Olanda a circa fiorini 139,600,000, accanto ad una quantità variabile d'oro, che al 1° gennaio 1896 certamente non era maggiore di 47.5 milioni di fiorini; mentre, inoltre, nelle colonie c'è in circolazione quasi esclusivamente moneta d'argento, la quale, appena diventi abbondante, può soltanto affluire in Olanda, effettivamente i fiorini e gli scudi olandesi non sono deprezzati un solo momento rispetto all'oro. Ciò si può vedere nei corsi del cambio su Londra. La parità fra l'oro olandese e l'oro inglese è fiorini 12.10 per lira sterlina, e la notazione dell'Olanda su Londra, dal 1873, non è mai salita al di là di questa cifra aumentata della spesa di trasporto dell'oro. Il corso delle circostanze non ci è stato sfavorevole. Chi avrebbe osato predire che sarebbe possibile far servire interamente da moneta rappresentativa una massa così imponente di moneta argentea, com'è quella in circolazione in Olanda e nelle sue colonie, e difendere tale quantità da una diminuzione di valore? Che ciò sia perfettamente riuscito, deve considerarsi come una speciale fortuna.

La Banca neerlandese ha cercato dal canto suo d'impedire la diminuzione di valore della moneta adottando la seguente linea di condotta. Per la circolazione interna, che non ha bisogno dell'oro, mette a disposizione pezzi da dieci fiorini soltanto in misura molto limitata; ma appena i corsi del cambio salgono oltre il pari dell'oro, appena,

per esempio, sorge il pericolo che per cambiali su Londra si debba pagare più di fiorini 12.10 per ogni lira sterlina, coll'aggiunta delle spese di trasmissione, essa impedisce un ulteriore rialzo dei corsi del cambio offrendo oro in verghe al prezzo di fiorini 1653 il chilogramma (un poco più di fiorini 12.10 per lira sterlina); il qual prezzo è fondato sulla quantità di pezzi da dieci fiorini (165.34'), che, per la legge del 1875, si coniano da un chilogramma d'oro. Naturalmente la Banca può applicare tale mezzo soltanto finchè la sua scorta aurea non è esaurita; ma questa, sebbene sia arrivata una volta — il 13 gennaio 1883 — a ridursi a fiorini 4,964,979, non fu mai *interamente* esaurita, cosicchè fino ad oggi poterono essere soddisfatte tutte le richieste d'oro per l'esportazione.

V. Le monete di cui finora si è parlato — il tallero, il pezzo da cinque franchi, le monete olandesi della legge del 1847 — sono tutte diventate, per il corso delle circostanze, monete rappresentative. Nessun paese in Europa ha pensato ai tempi nostri *d'introdurre*, accanto alla moneta divisionaria, ancora altra moneta rappresentativa. Si cerca di disfarsi di tale moneta, quando si ha, ma non la si crea: non si rende, a bella posta, zoppicante il tipo monetario.

Ma ciò che non è avvenuto in Europa, avvenne nell'America del Nord. Alludiamo ai così detti *Bland e Sherman Acts*, di cui tanto si è parlato. Quando nel 1861 scoppiò negli Stati Uniti la guerra civile, c'era colà *nominalmente* il doppio tipo, ma *realmente* il tipo unico aureo, giacchè il rapporto adottato era il 16, cifra troppo alta per quell'epoca. Passarono, poi, molti anni, durante i quali in America non c'era in circolazione nè l'uno, nè l'altro metallo, ma circolavano solamente carta moneta e biglietti di banca, l'una e gli altri, inconvertibili e qualche volta molto deprezzati. Soltanto nel 1875 il governo combinò dei provvedimenti per metter fine a questo cattivo stato di cose. Fu stabilito allora che dal 1° gennaio 1879 in poi la carta

dovesse nuovamente esser convertibile in moneta metallica, e precisamente in *moneta d'oro*, poichè una legge precedente del 12 febbraio 1873 aveva proibito la coniazione dell'argento, se non fosse per moneta sussidiaria e *trade-dollars*.

Quest'ultima disposizione non corrispondeva ai desiderii e alle vedute di alcuni. Pochi anni più tardi — il 21 febbraio 1878 — si seppe ottenere che, oltre la moneta divisionaria, si coniasse anche altra moneta d'argento, come moneta da servire per tutti i pagamenti: la coniazione poteva farsi soltanto per conto dello Stato: l'ammontare complessivo doveva essere limitato a quattro milioni di dollari al mese, ma non poteva mai essere inferiore a due milioni. Ecco il contenuto principale del *Bland-Act*, così denominato dall'uomo che ha proposto questa legge strana e condannabile sotto ogni rispetto. In forza del *Bland-Act*, si coniarono circa 28 milioni di dollari d'argento all'anno.

E dodici anni più tardi fu presa una misura ancor più seria. Dando ascolto alle richieste degl'interessati nelle miniere d'argento e messo sulla falsa strada dall'antica teoria, secondo la quale l'aumento di moneta è sempre utile, il Potere legislativo degli Stati Uniti, il 13 luglio 1890, approvò il *Sherman-Act*. Questo stabiliva che d'ora in poi il Governo dovesse comprare ogni mese 4,500,000 oncie d'argento fino a che il prezzo non fosse più alto di un dollaro per 371.25 grani, cioè circa 59 *pence* per oncia: per quest'argento, che in parte doveva essere monetato, il Governo emetterebbe biglietti convertibili del taglio da 1 a 1000 dollari. Un'oncia è grammi 31.1, e un dollaro contiene circa 24 grammi d'argento fino: i 2 o 4 milioni di dollari del *Bland-Act* furono, quindi, così portati a 5,831,250 al mese, e la quantità d'argento, che il Governo americano d'ora in avanti doveva comprare, salì a 1,679,400 chilogrammi all'anno. La quantità complessiva, che in esecuzione del *Bland-Act* e del *Sherman-Act*, è stata comprata, ammonta a più di 13 milioni di chilo-

grammi, la quarta parte della produzione totale dell'argento in questi anni.

Ma nel mese di giugno dell'anno 1893 ebbe luogo un avvenimento importante. Per porre un termine al continuo ribasso delle *rupie*, il Governo dell'India inglese chiuse le sue zecche all'argento: ciò ebbe per conseguenza che anche la *rupia* fosse passata nel numero di quelle monete rappresentative, di cui sopra si è fatta menzione: come il tallero, il pezzo da cinque franchi, lo scudo e il fiorino olandese, essa cessò di essere moneta piena. In pari tempo, questo provvedimento cagionò un ulteriore e considerevole ribasso del prezzo dell'argento. L'opinione pubblica nell'America del Nord richiese allora che il *Sherman Act* fosse abrogato: il che avvenne il 30 ottobre 1893.

Ciò che abbiamo narrato dà un'idea dei cambiamenti che ha subito negli ultimi tempi il regime monetario dell'Europa, dell'India e dell'America. Il tipo *zoppicante* ha acquistato seria prevalenza: non ci sarebbe che un rimedio per guarire questo male: l'adozione del doppio tipo con rapporto uniforme per tutti i paesi civili.

§ 3. — Il tipo unico e il doppio tipo.

(*Monometallismo e bimetallismo*).

I. Il sistema del *doppio tipo* non è, in sè stesso considerato, il più raccomandabile: quello del *tipo unico* merita la preferenza per molte ragioni. Esso è semplice al massimo grado e non dà luogo alla minima incertezza rispetto al metallo secondo il cui valore si regolerà costantemente il valore del medio circolante. Quando il sistema monetario olandese era ancora governato dalla legge del 1847, restava evidente per ognuno, che la parola *fiorino* non era altro che un'altra denominazione di grammi 9.45 d'argento. E ancora un altro vantaggio offre il sistema del tipo unico.

Il requisito principale di un sistema monetario bene ordinato è la costanza del rapporto di valore fra le diverse parti del medio circolante: uno scudo (*rijksdaalder*) deve sempre essere eguale a due fiorini e mezzo, una sovrana a due mezze sovrane, un pezzo da cinque franchi a cinque pezzi da un franco. Non presentando nessuna difficoltà l'ordinamento della moneta divisionaria, nel sistema del tipo unico si è perfettamente sicuri rispetto a questo punto importante della stabilità del rapporto di valore fra le varie monete. Una specie di moneta non può mai far aggio sull'altra, quando entrambe sono fatte del medesimo metallo e ne è libera la coniazione, purchè i diritti di monetazione siano disuguali proporzionalmente al valore della specie monetata.

Ma il metallo scelto come tipo deve possedere qualità che lo rendano atto a servire come tale, e deve essere possibile, senza grave sacrificio per l'erario, elevare quel metallo a tipo unico, eliminando ogni moneta rappresentativa, meno una moderata quantità di moneta divisionaria. Queste due condizioni non possono sempre essere soddisfatte.

Il metallo scelto come tipo deve essere atto ad essere usato come tale. Qui urtiamo già contro una difficoltà, che non per tutti i paesi, ma per alcuni è molto grande. Nell'attuale condizione di cose, per paesi come la Cina, l'India inglese, e Giava nè l'oro, nè l'argento soddisfavano alle condizioni a cui deve soddisfare un buon tipo metallico. Non l'oro, perchè quei paesi hanno bisogno piuttosto di tagli di monete di piccolo valore che di alto valore. Il tipo aureo nell'India Inglese, nella Cina, a Giava sarebbe possibile soltanto se, accanto alle monete *piene*, venisse portata in circolazione una quantità *molto* grande di moneta divisionaria; ma la moneta divisionaria, appena è in quantità molto grande, perde più o meno il suo carattere, cessa di essere una parte subordinata del medio degli scambi. E per ciò che riguarda l'argento, questo metallo ha ai nostri tempi perduto molto della sua importanza precedente come

metallo tipo: in modo speciale esso fu di solito il metallo per eccellenza per popoli a mezzo civili e poco sviluppati, perchè si possono fare monete piene d'argento perfino del valore di 50 centesimi; ma i grandi e rapidi cambiamenti di valore, a cui oggi è esposto l'argento, lo rendono meno atto a servire come unico metallo tipo.

Una seconda condizione abbiamo nominato: *il sistema pel tipo unico è preferibile soltanto quando può essere applicato senza gravi sacrifici finanziari*: ed anche questa condizione non può sempre essere soddisfatta. Se l'Olanda, la Germania, l'Unione latina, gli Stati Uniti d'America, se tutti volessero passare al tipo unico d'oro e si liberassero, a questo scopo, della loro moneta d'argento in quanto non fosse necessaria come moneta divisionaria, verrebbe sul mercato una spaventevole quantità di metallo bianco. Quanto ribasserebbe allora il suo valore e come sarebbero grandi le perdite, che si soffrirebbero sul metallo smonetato! L'Olanda sola possiede per 131 milioni di fiorini in monete da un fiorino, da un mezzo fiorino e in scudi, non calcolando le monete che sono in circolazione nell'India: se le vendesse a 30 *pence* l'oncia — e chi ci dice, che si otterrebbe questo prezzo? — la perdita sarebbe di oltre 65 milioni di fiorini.

Ciò ed altro considerando, si viene presto alla conclusione che poca utilità pratica si ricava dal rilevare l'eccellenza del *tipo unico*. Il tipo, che è da ritenere soltanto adattato per paesi come l'India e la Cina, sarebbe il *tipo unico d'argento*, ma se ne conoscono gl'inconvenienti. Il tipo preferibile per paesi come l'Olanda e gli Stati dell'Unione latina sarebbe il *tipo unico d'oro*, ma questi paesi non possono liberarsi della loro moneta sussidiaria d'argento, se non con sacrifici insopportabili.

II. Quale dev'essere allora la nostra conclusione? Deve conservarsi l'attuale stato di cose nonostante tutti i suoi difetti? O è possibile un'uscita che conduca a uno stato diverso e soddisfacente per tutti gl'interessati?

A queste domande si dà una risposta che merita in alto grado la nostra attenzione. C'è un mezzo — così si assicura — per far riguadagnare all'argento la sua precedente stabilità di valore e renderlo, quindi, di nuovo, atto a servire da metallo tipo: questo mezzo consiste nell'adozione del sistema a doppio tipo con rapporto uniforme da parte di un gruppo di Stati molto popolati e ad un alto grado di civiltà.

Chi sente per la prima volta quest'affermazione, la sentirà probabilmente con una certa meraviglia. Il doppio tipo? Ma noi conosciamo i suoi difetti: Esso dovrebbe chiamarsi *tipo alternativo*. Siccome il rapporto di valore fra l'oro e l'argento continuamente cambia, il vero metallo tipo è in questo sistema, alternativamente, l'uno o l'altro metallo. Non si oppone la legge di Gresham ad ogni sforzo di tenere in circolazione, l'uno accanto all'altro, l'oro e l'argento? Se si fosse conservato in Francia il doppio tipo, lo storiografo del sistema monetario francese avrebbe da notare quanto segue: soltanto nel primo quarto di questo secolo, circolazione monetaria mista; nel secondo quarto, l'oro cacciato dall'argento; nel terzo, l'argento cacciato dall'oro; nel quarto, dopo la riforma monetaria della Germania, ritorno dell'argento. Non è un danno per un paese quando la sua moneta subisce ogni venti o venticinque anni un cambiamento totale?

E che ingiustizia, applicando questo sistema, non vien commessa verso i creditori! Voi avete prestato una somma di danaro *in oro*: l'argento deprezza, e Voi dovete ricevere *in argento* la restituzione della somma prestata *in oro*: se fosse ribassato non l'argento, ma l'oro, voi avreste ricevuto quest'ultimo. Il doppio tipo è un sistema che favorisce i debitori a danno dei creditori: i primi hanno sempre delle buone alternative per sè, giacchè la legge li lascia liberi di dare, in pagamento d'un debito dell'ammontare di un chilo d'oro, o un chilo d'oro ovvero anche un determinato numero di chilogrammi d'argento, e, na-

turalmente, essi scelgono il metallo che per loro è più vantaggioso.

C'è, per verità, molta forza in questo ragionamento, ma gli argomenti, che esso contiene, si riferiscono soltanto all'introduzione del doppio tipo in un *piccolo* territorio, non in un territorio molto *grande*. Si può dire ancora di più: per le stesse ragioni per cui il doppio tipo opera svantaggiosamente quando viene adottato in un territorio ristretto, esso agisce eccellentemente quando viene adottato in un gruppo numeroso di Stati: la legge di Gresham, che nel primo caso è un ostacolo, è nel secondo una garanzia.

Il doppio tipo produce dannosi effetti in un paese, perchè la richiesta di monetazione si volge al metallo deprezzato: ma se questa richiesta potesse mantenersi tanto viva da far terminare presto anche il più piccolo deprezzamento, quale danno se ne soffrirebbe? Diamo un esempio. Il rapporto legalmente adottato sia 15.5, e l'oro ribassi a 15.2: adesso, giustamente si dice, si moneterà soltanto oro, e l'argento uscirà dalla circolazione: se, però, in causa dell'aumento della domanda d'oro e dell'offerta d'argento, il rapporto si ristabilisce a 15.5 entro un breve periodo di tempo, molto prima che le condizioni della circolazione abbiano subito un completo cambiamento, ci sarà perturbazione? Certamente no, perchè, appena il rapporto fra i due metalli è tornato alla cifra legalmente adottata, il movimento finisce.

Ciò che ora è stato ammesso *ipoteticamente*, deve avvenire *necessariamente* quando il doppio tipo venga adottato da un numero di grandi Stati. Se fosse adottato dall'Olanda soltanto, tutto l'oro vi sparirebbe presto e lascierebbe il posto all'argento: la domanda di questo metallo in Olanda avrebbe la tendenza a farne salire il valore, ma questa tendenza sarebbe di gran lunga troppo debole per esercitare una notevole influenza. Affatto diverse sarebbero le cose se non l'Olanda soltanto, ma anche la Germania, l'Austria-Ungheria, l'Inghilterra, gli Stati dell'Unione latina, la Russia

europea, l'America del Nord adottassero il doppio tipo e tutti col medesimo rapporto: sarebbe allora grandissima la quantità d'argento, che verrebbe richiesta e quella d'oro, che verrebbe cacciata. E quanto durerebbe tale movimento? Fino a che il rapporto fra i due metalli fosse sceso al punto, in cui fosse indifferente per ciascheduno far monetare il proprio oro o il proprio argento. Si può calcolare con sicurezza che questo punto sarebbe raggiunto prima ancora che una piccola parte dell'oro esistente nei detti paesi fosse cambiata in argento.

È strano che gli oppositori del bimetallismo non veggano la giustezza di questo ragionamento: essi si riferiscono continuamente alla Legge di Gresham. Se venisse adottato il doppio tipo, essi dicono, ognuno vorrebbe estinguere i propri debiti in quel metallo che eventualmente fosse deprezzato! Non si può dire cosa più esatta, ma nemmeno si può addurre un argomento più solido a favore di ciò che si combatte. È appunto così: la forte domanda di un metallo temporaneamente deprezzato è una garanzia che il deprezzamento non potrà mai diventare considerevole: i paesi sopra nominati contano insieme 400 milioni d'abitanti.

Non si avrebbe forse il coraggio di annettere a questo argomento molta importanza, se non si potesse riferirsi a ciò che l'esperienza ha insegnato. Circa alla metà di questo secolo la produzione dell'oro è notevolmente aumentata — da 33 milioni di fiorini all'anno nel periodo 1831-40, a 329 milioni di fiorini nel periodo 1851-55 — mentre la produzione dell'argento dapprima aumentò soltanto di un quinto. Ma, grazie all'azione del doppio tipo in Francia, l'oro è ribassato di poco rispetto all'argento: il rapporto medio fra i due metalli fu 15.80 nel 1828-47, 15.67 nel 1848-52, 15.35 nel 1853-56. Delle varie profezie, che in quel tempo furono fatte sull'oro, in conseguenza delle quali avremmo dovuto assistere ad un forte deprezzamento del medesimo, nulla si è avverato. Se il doppio tipo ha prodotto ciò, quando era adottato soltanto in un territorio

limitato, che cosa non potrebbe portare, se fosse adottato in tutti i paesi civili! Come ha impedito prima un forte ribasso dell'oro, potrebbe allora riportare l'argento alla sua precedente altezza.

L'opinione ora riferita viene, però, da molti considerata come inesatta. Vediamo per quali ragioni: ciò darà a noi occasione non soltanto di completare quanto sopra è stato detto, ma anche di mettere in evidenza ciò che di per sè — indipendentemente dalla questione monetaria — merita di essere considerato.

Lo Stato — questa è la prima obiezione, che si vuol fare contro il bimetallismo — non può regolare il reciproco rapporto di valore delle cose. Che cosa si penserebbe di una legge o di una convenzione fra differenti paesi, colla quale si stabilisse, che d'ora in avanti due ettolitri di frumento dovessero sempre e dovunque avere tanto valore quanto tre ettolitri di segala? L'oro e l'argento, monetati o non monetati, sono merci ordinarie, e il rapporto reciproco di valore delle cose non dipende da deliberazioni o convenzioni, ma da cause sociali.

Quest'obiezione è fondata su un equivoco. Una convenzione per l'adozione del doppio tipo con rapporto uniforme, costante, non è una regolamentazione del rapporto di valore fra l'oro e l'argento, ma soltanto una regolamentazione del sistema monetario. Tale convenzione non dice che d'ora in avanti sul mercato mondiale tanti chilogrammi d'oro saranno equivalenti a tanti chilogrammi d'argento; ma dice soltanto, che ognuno, che abbia un debito da pagare, potrà servirsi a suo arbitrio di tanti pezzi da dieci fiorini o di tanti scudi o di tante sovrane o di tanti scellini: quindi, coloro, che propugnano la stipulazione di tale convenzione, esprimono semplicemente la *speranza*, la *fiducia* che ne verrà di per sè, in forza della solita legge della domanda e dell'offerta, una grande stabilità del rapporto di valore fra l'oro e l'argento. Si di mostri fin che si vuole, che questa speranza è infondata

ma non si rimproverino i bimetallisti di voler creare dei rapporti di valore mediante convenzione: nessun rapporto di valore essi vogliono creare: vogliono, bensì, mettere in atto *una causa* di questo rapporto.

Un'altra obiezione dice: i prezzi delle cose dipendono dal loro costo di produzione: perchè il cotone, il frumento, il petrolio e molte altre cose sono diventate a tanto buon prezzo nel nostro tempo, se non perchè esse si possono produrre con minor costo di prima? La ragione, per cui una cosa è del doppio più cara di un'altra, sta nel fatto che la sua produzione costa doppio lavoro. E questo deve anche essere il vero motivo su cui si fonda il rapporto di scambio fra l'oro e l'argento: l'oro è più caro dell'argento, perchè l'oro si produce con maggiore difficoltà dell'argento: leggi o convenzioni internazionali non possono modificare le rispettive spese di produzione dell'oro e dell'argento, quindi esse non possono avere alcuna influenza sul loro valore rispettivo.

Questo ragionamento è un misto di verità e di errori. Quanto d'inesatto esso contenga, appare subito allorchè ci domandiamo se due articoli, che possono essere prodotti con costo uguale in quantità eguale, abbiano necessariamente valore uguale. Secondo la surriferita considerazione, la risposta sarebbe senza dubbio affermativa; ma si può dimostrare che non è così.

Le spese di produzione — l'abbiamo già accennato più addietro — non sono, d'ordinario, le stesse per tutti i produttori di un medesimo articolo: un prezzo che porta guadagno all'uno, cagiona perdita all'altro. Ciò spiega perchè la produzione della massima parte delle cose aumenti quando il prezzo sale. Se si avesse completa cognizione delle circostanze in cui le cose vengono prodotte, si potrebbe fare per ogni articolo una tabella in questa forma:

Al prezzo di fior. 10	il pezzo si possono dare pezzi	1,000,000
" " " 9	" "	950,000
" " " 8	" "	900,000.

Rispetto alla domanda, la cosa è precisamente in senso opposto. Quanto più cara diventa una cosa, tanto meno essa viene comprata, perchè così *la capacità* come la *voglia di comprare* hanno limiti, e questi limiti non sono gli stessi per ciascun individuo: ad ogni rialzo di prezzo si allontanano alcuni compratori, mentre altri restringono i loro acquisti. Generalmente c'è un punto al quale le quantità *richieste* e le *vendibili* sono precisamente o *quasi* uguali le une alle altre: questo è il *punto di sosta* del prezzo: domanda e offerta sono fra loro in equilibrio.

Supponiamo quanto segue:

Di due articoli si possono
dare

a fiorini	10	il pezzo,	1,000,000	pezzi
"	9	"	950,000	"
"	8	"	900,000	"
"	7	"	850,000	"
"	6	"	800,000	"
"	5	"	750,000	"
"	4	"	700,000	"
"	3	"	650,000	"
"	2	"	600,000	"
"	1	"	550,000	"

Ma si domandano

di uno					dell'altro				
a fiorini	10	il pezzo,	800,000	pezzi	a fiorini	10	il pezzo	400,000	pezzi
"	9	"	850,000	"	"	9	"	450,000	"
"	8	"	900,000	"	"	8	"	500,000	"
"	7	"	950,000	"	"	7	"	550,000	"
"	6	"	1,000,000	"	"	6	"	600,000	"
"	5	"	1,050,000	"	"	5	"	600,000	"
"	4	"	1,100,000	"	"	4	"	625,000	"
"	3	"	1,150,000	"	"	3	"	650,000	"
"	2	"	1,200,000	"	"	2	"	675,000	"
"	1	"	1,250,000	"	"	1	"	700,000	"

Per uno degli articoli, dunque, il prezzo normale sarà 8 fiorini, per l'altro 3 fiorini il pezzo, sebbene possano entrambi essere ceduti a prezzi eguali. Da ciò appare che le spese di produzione sole non regolano il *valore* delle cose, ma che esercita grande influenza anche la domanda delle cose stesse che si manifesta per i differenti prezzi.

Non si spiega molto quando si vuole spiegare il valore delle cose soltanto col costo di produzione: data la grande disuguaglianza nel costo di produzione di un medesimo articolo, sorge effettivamente la domanda: quale costo si intende? (1) C'è, però, una proposizione economica tanto semplice che nessuno può negarla: essa rischierà il nostro argomento e basta soltanto richiamarla per rendere evidente che il bimetallismo, ben lungi dall'essere in opposizione coi riconosciuti principii della teoria del valore, anzi li applica. Questa proposizione è la seguente: *cose che si trovano fra loro in un rapporto costante di utilità, hanno l'una rispetto all'altra sempre il medesimo valore*. Una cosa, per esempio, costa 2 fiorini la libbra, e con una libbra di questa si ottiene tanto risultato quanto con due libbre di un'altra cosa, che può servire soltanto per ottenere detto risultato: allora la seconda cosa costerà 1 fiorino la libbra, precisamente la metà di quello che costa la prima. Deve necessariamente essere così. Se la prima cosa ribassasse a fiorini 1.80, mentre la seconda restasse a 1 fiorino, nessuno comprerebbe più quest'ultima: il suo prezzo dovrebbe cadere a fiorini 0.90 prima che potesse trovar smercio. Non avviene spesso che delle cose stiano fra loro in un rapporto di utilità assolutamente costante, ma ci sono cose che possono servire *press'a poco* ad un identico scopo e i loro prezzi si vede facilmente che si muovono sempre nella identica direzione. Si pensi a

7
di valore

Inverte
in propo-
zione

(1) Propriamente l'intera proposizione: « *il valore delle cose è determinato dal loro costo di produzione* » è inammissibile. Le cose non hanno valore, perchè la loro produzione costa, ma vengono prodotte, perchè hanno valore.

zuccheri di numeri differenti, a cotone americani ed indiani, al frumento e ad altre specie di grani, all'olio ed al petrolio.

Dobbiamo applicare questa verità alla questione monetaria. Se il doppio tipo è adottato da molti paesi, allora l'oro e l'argento, in quanto possono servire al pagamento dei debiti, verranno ad essere fra loro in costante rapporto di utilità su un territorio molto ampio: si potrà estinguere un debito tanto con un chilo d'oro, quanto (per esempio) con chilogrammi 15.5 d'argento. Così i metalli cadono sotto la legge generale ora ricordata: anche il loro reciproco rapporto di valore sarà 15.5. Ciò può, benissimo, aver per conseguenza che si produca dell' un metallo più, dell'altro meno di prima; è perfino concepibile, quantunque non verosimile, che di uno dei due metalli non ne venga più, in complesso, sul mercato nessuna quantità nuova e, quindi, ogni deficienza nella moneta circolante sia colmata esclusivamente dalla produzione dell'altro metallo; ma ciò non impedirà al rapporto di valore di restare a 15.5 fino a che i grandi Stati hanno il doppio tipo.

Si mette avanti una terza obbiezione. Se la teoria esposta fosse giusta — si dice — allora si potrebbe adottare il doppio tipo con quel rapporto che piacesse, per esempio con quello di 1 a 1 o di 1 a 100. Qualunque ordinamento si facesse, il rapporto di valore fra i due metalli dovrebbe armonizzare con quello stabilito. È evidente che questa conclusione contiene un'assurdità; ma anche se la proposizione non fosse assurda, donde è essa ricavata?

Incominciamo dal notare che alcuni bimetallisti non veggono l'assurdità di questa conclusione e credono in realtà alla possibilità di far sorgere qualsiasi rapporto di valore fra l'oro e l'argento mediante una convenzione internazionale. Errano però, perchè dimenticano che l'oro e l'argento vengono adoperati anche per altri scopi e non soltanto come intermediari degli scambi. L'impiego industriale dei metalli preziosi è molto più grande di quanto generalmente si suppone. SOETBEER, che si è occupato a lungo di questo

argomento, calcolò che ogni anno l'industria assorbe 90,000 chilogrammi d'oro e 515,000 chilogrammi d'argento (1), la quale ultima cifra egli, dopo indagini fatte, ha creduto di potere elevarla a 650,000 e fino a 750,000 chilogrammi (2). Ora, sulla rispettiva domanda di oro e di argento non ha alcuna influenza il fatto — anche ciò insegnano le osservazioni del SOETBEER — che 1 chilo d'oro equivalga a 15 o 16 anzichè a 18 o 19 chilogrammi d'argento; ma se il rapporto diventasse 1 a 1 ovvero 1 a 100, allora le conseguenze sarebbero molto visibili. Quanto non aumenterebbe la domanda di oro, se questo fosse a buon mercato come l'argento! Con una convenzione internazionale può essere regolata l'utilità relativa dei due metalli come medii dello scambio: ciò è di grande importanza, ma non è tutto. La domanda di oro e di argento ha origine in grandissima parte, ma non totalmente dal bisogno di specie monetate.

Si deve, dunque, concedere agli oppositori del bimetallismo, che non sarebbe possibile assicurare il buon funzionamento del doppio tipo, se questo sistema venisse adottato sulla base di 1 a 1 o di 1 a 100. Ma non ne segue che ciò non sia da sperare nemmeno con una base più ragionevole. Il pericolo è che la domanda industriale, sia dell'oro, sia dell'argento, venga smisuratamente stimolata o indebolita; ma a questo pericolo si può ovviare procedendo nella scelta del rapporto con sano criterio e colla scorta dell'esperienza.

Dobbiamo ancora riferire una quarta obiezione, la più importante di tutte. « Una convenzione, colla quale si per-

(1) *Materialien zur Erläuterung und Beurtheilung der wirtschaftlichen Edelmetallverhältnisse und der Währungsfrage*, 2^a ed., Berlino, 1886, p. 38.

(2) *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, vol. 56, p. 542. Nel vol. 66, pagg. 531 e 552, del medesimo periodico si trova un calcolo posteriore (1896) del prof. W. LEXIS, che dà l'impiego industriale dell'oro soltanto in 73,000 chilogrammi e quello dell'argento, al contrario, in almeno 1,000,000 di chilogrammi.

metta la libera coniazione dei due metalli, sarà lealmente osservata da tutti gli Stati che l'hanno sottoscritta? Mezzi per sottrarsi ce ne sono sempre. Uno Stato, per esempio, vuole impedire la coniazione dell'argento: *accidentalmente* si verifica allora nella principale zecca del paese un guasto nelle macchine, ovvero, in causa dell'aumentato lavoro, diventa necessaria una completa rinnovazione del macchinario; e la coniazione dell'argento è sospesa. »

Così è, e non sarebbe consigliabile di accedere ad una Unione bimetallista, se tutte le sue clausole si riducessero soltanto alla facoltà della libera coniazione. Si esige di più, ma questo di più è facile ad ottenersi. A parecchie Banche centrali, come vedemmo, è già dalla legge fatto obbligo di comprare ad un prezzo fissato tutto l'oro non monetato che loro si offra: la Banca d'Inghilterra deve dare lire sterline 3.17.9 per oncia *troy* di $\frac{11}{12}$ di fino; la Banca imperiale tedesca deve dare 1392 marchi per ogni libbra (Zollpfund). La Banca neerlandese non ha tale obbligo, ma paga volontariamente per le verghe 1648 fiorini per ogni chilo di fino; quindi ancora qualche cosa di più dei fiorini 1653.44, che si coniano con un chilo d'oro, fatta deduzione di fiorini 5.55 per monetaggio. Bisognerebbe rendere universale l'obbligo imposto dalla legge ed estenderlo all'argento. Il legislatore olandese ha già pensato a ciò, giacchè nell'ultima legge bancaria, quella del 7 agosto 1888, fu accolto un articolo che suona così: « Se l'Olanda entrasse in una Unione monetaria fondata sul sistema del doppio tipo e nei paesi che ne fanno parte le principali Banche di emissione avessero l'obbligo di comprare a prezzo di zecca tutto il metallo — di libera monetazione per i privati — che venisse loro offerto, lo Stato si riserva la facoltà d'imporre per legge lo stesso obbligo alla Banca neerlandese. » Disposizione intelligente, che addita la via sulla quale si deve cercare la soluzione della ricordata obiezione.

Se tutte le grandi Banche centrali venissero obbligate a far ciò, il rapporto di valore fra i due metalli acquisite-

rebbe una stabilità che confonderebbe gli scettici e manderebbe a vuoto ogni tentativo di violare la fatta convenzione o di non rinnovarla al suo spirare; si comprenderebbe da tutti, che si è raggiunto uno stato di cose migliore di qualunque finora mai conosciuto nel campo del sistema monetario, e nessun Paese avrebbe interesse a far rivivere lo stato precedente. Nemmeno da una guerra abbiamo allora più da temere perturbazione alcuna. Come l'Unione doganale (*Zollverein*) si è mantenuta nel 1866 in Germania, sebbene allora gli Stati, che ne facevan parte, fossero tra loro in guerra, così l'Unione monetaria potrebbe mantenersi in mezzo alle più grandi vicende politiche. Ogni Banca centrale avrebbe nelle sue cantine una riserva di argento tanto grande che la sua influenza si farebbe valere per il mantenimento della convenzione.

IV. Le obbiezioni teoriche contro il bimetallismo internazionale si possono, dunque, risolvere: lo stesso non può dirsi di un'obiezione pratica, che in questi ultimi anni si fece valere con speciale insistenza.

Mediante un accordo internazionale fra i differenti Stati per l'adozione del doppio tipo, dovrebbe essere stabilito un rapporto fisso di valore fra le monete d'oro e quelle d'argento, e il rapporto dovrebbe essere lo stesso per tutti i paesi. Si dovrebbe, per esempio, stabilire che con un chilogrammo d'oro potesse estinguersi lo stesso debito che con chilogrammi 15.5 d'argento. Come abbiamo dimostrato, questa fissazione avrebbe per conseguenza, che il rapporto di valore fra i due metalli verrebbe ad essere identico a quello fissato fra le due specie di monete.

Ma un rapporto di valore fra l'oro e l'argento di 1 a 15.5 è uguale ad un prezzo dell'argento, espresso in specie auree inglesi, di circa 60.84 *pence*, e il prezzo dell'argento è oggi a circa 31 *pence*. Da ciò segue che se la convenzione si facesse con questo rapporto, il prezzo dell'argento sul mercato mondiale verrebbe quasi raddoppiato. Un rialzo tanto grande di valore cagionerebbe una grave perturba-

zione, anzi una vera crisi nei paesi con monete d'argento, il cui valore s'avvicinasse molto a quello della quantità di metalio prezioso che esse contengono.

Un rapporto molto più alto del 15.5 sarebbe inammissibile per l'Olanda, per gli Stati dell'Unione latina, per gli Stati Uniti dell'America del nord. Se, per esempio, il rapporto venisse fissato a 1 a 25, allora dieci fiorini olandesi d'argento dovrebbero, d'ora in poi, contenere 25×6.048 grammi, cioè grammi 151.20 d'argento: ad ogni fiorino bisognerebbe aggiungere grammi 5.67 d'argento, ad ogni scudo (*rijksdaalder*) due volte e mezzo questa quantità: in tal modo l'Olanda verrebbe gravata da una spesa di diecine di milioni, e gli Stati dell'Unione latina verrebbero gravati di centinaia di milioni.

Date queste circostanze, anche quando l'Inghilterra abbandonasse le obiezioni teoriche, che fino ad ora ha fatto valere, non sarebbe da pensare ad un accordo internazionale. Rispetto all'altezza del rapporto, c'è troppa divergenza d'interessi. All'adozione del bimetallismo internazionale potrà seriamente pensarsi soltanto dopo un rialzo dell'argento, che avvicini molto notevolmente il rapporto di valore fra i due metalli a $15 \frac{1}{2}$.

Ad ogni modo, i problemi toccati in questo paragrafo hanno la loro importanza, perchè si connettono strettamente a questioni di portata più generale. Non è indifferente il modo di pensare intorno alle obiezioni teoriche contro il doppio tipo, perchè queste obiezioni possono apparire fondate soltanto a chi si è formato erronei od incompleti concetti rispetto alle cause da cui è determinato il valore delle cose.

§ 4. -- La carta moneta.

I. Insieme col metallo monetato si trova in circolazione in alcuni paesi carta monetata. Questa carta ha molta analogia coi biglietti di Banca, ma ne differisce in due punti. In primo luogo, essa non è emessa da un istituto particolare, ma dallo Stato, cosicchè quest'ultimo ne è responsabile. In secondo luogo, essa è ordinariamente mezzo legale di pagamento; ciò che non sono nella maggior parte dei paesi, i biglietti di Banca. Dobbiamo, quindi, parlare della carta moneta in questo capitolo e non nel seguente, che tratterà delle Banche.

La carta moneta olandese ha avuto un'origine singolare: per la prima volta fu emessa negli anni 1845-50, al tempo della riforma del sistema monetario e per facilitare la riforma stessa: i biglietti dovevano restare in circolazione soltanto breve tempo, non più di quanto era richiesto per il raggiungimento dello scopo a cui dovevano servire; ma, dopo la demonetazione dell'oro, essi si dimostrarono un medio di scambio molto ricercato: i biglietti ritornavano lentamente alle casse dello Stato. Allora fu deliberato di fare alla carta un posto stabile nella circolazione: i vecchi biglietti dovettero, in conseguenza delle disposizioni della legge, essere ritirati; ma il 26 aprile 1852 il governo fu autorizzato ad emetterne dei nuovi del taglio di 10, 50 e 100 fiorini e per un ammontare massimo di 10 milioni: questo massimo, molti anni più tardi, con una legge del 27 aprile 1884, fu elevato a 15 milioni di fiorini.

Oggi sono in vigore in Olanda per la carta moneta le seguenti disposizioni. Essa è convertibile presso la Banca neerlandese, che, però, deve esser messa in grado di farne la conversione dallo Stato: a tale scopo è iscritta nel Gran

Libro del Debito nazionale una somma di 4,314.700 fiorini al 3 per cento e di 18,788,000 fiorini al 2 $\frac{1}{2}$ per cento coll'intestazione di *Fondo per la garanzia della convertibilità della carta moneta legale in moneta legale metallica* (*Fonds tot verzekering van de verwisseling der Muntbiljetten tegen standpenningen*). Dall'espressione *moneta legale metallica* (*standpenningen*) non bisogna lasciarsi trarre nell'illusione, che in cambio di carta moneta si possa sempre pretendere oro. Siccome le grosse monete d'argento sono state moneta tipo o legale (*standaard-of standpenningen*), il legislatore suole ancora sempre chiamarle così: tutta la moneta che non è moneta divisionaria, si chiama, nel linguaggio delle leggi olandesi, *moneta legale* (*standpenning*). Lo scopo della legge del 1884 è semplicemente che i biglietti siano convertibili in moneta sonante d'oro o d'argento, ma non in moneta divisionaria (*pasgeld*).

II. Il vantaggio, che procaccia allo Stato l'emissione di carta moneta, è il risparmio d'interessi. Si può considerare tale carta come un debito fluttuante che lo Stato ha fatto e per il quale deve pagare interesse. Quando sono tutti in circolazione i 15,000,000 di fiorini, la cui emissione fu autorizzata dalla legge del 1884, lo Stato neerlandese guadagna in interesse fiorini 450,000 all'anno. È come se le entrate fiscali aumentassero precisamente di altrettanto: se non ci fosse la carta moneta, dovrebbero essere o più forti le imposte o più piccole le spese.

Questo lato vantaggioso della carta moneta è tanto chiaramente visibile, che un paese, in cui essa esista, a malincuore se ne stacca: nessun ministro delle finanze disprezza un largo contributo alle entrate dello Stato, quando tale contributo non costa niente ai cittadini, e nessun Parlamento si decide facilmente ad abbandonarlo. Finchè l'emissione di carta moneta avviene con moderazione, come finora è stato fortunatamente il caso in Olanda, essa non porta male alcuno.

Anche la Germania ha biglietti monetati, chiamati *Reichs-*

kassenscheine: essi sono venuti al posto della carta, che prima si emetteva dai diversi Stati e che ammontava ancora nel 1874 a 174,742,110 marchi: questa somma fu ridotta negli anni 1876-1890 man mano a 120 milioni, somma che coincide coi 120 milioni di marchi in oro, custoditi a Spandau per servire nel caso di una guerra. I *Reichskassenscheine* non hanno corso forzato, ma sono convertibili presso la Banca dell'Impero come Cassa dello Stato.

In altri paesi si è usata minore prudenza. In Francia alla fine del secolo scorso sono stati emessi biglietti monetati, col nome di *assegnati* (*assignats*), per l'importo di 45 milioni di franchi. La Russia, l'Austria, l'Italia, l'America del Nord, sebbene non abbiano spinto la stravaganza così lontano, sono ugualmente colpevoli di smisurata emissione di carta moneta (1). Le conseguenze di ciò non sono mancate. Una piccola quantità di biglietti non deprezza facilmente, ma una grande quantità deprezza necessariamente. Nell'America del Nord, dove al tempo della guerra civile carta moneta ne è stata posta in circolazione per non meno di 684 milioni di dollari, si arrivò a dover dare 285 dollari in biglietti per 100 dollari in oro; il che significava un deprezzamento da 1 a 0.35.

Alla carta moneta va annesso il medesimo inconveniente della moneta rappresentativa: essa non viene esportata subito, appena subisce il più piccolo deprezzamento. Quando la moneta a pieno titolo diventa, in qualche modo, sovrabbondante, un piccolo rialzo dei corsi del cambio è sufficiente per far uscire una parte dello *stock*, e così si ristabilisce l'equilibrio fra la domanda e l'offerta. Ma quando tutto il medio circolante consiste in carta, perchè tutta la moneta metallica è stata man mano cacciata, non può aver luogo nessuna esportazione di moneta: all'estero i biglietti non si possono usare: essi debbono, quindi, per quanto aumenti il

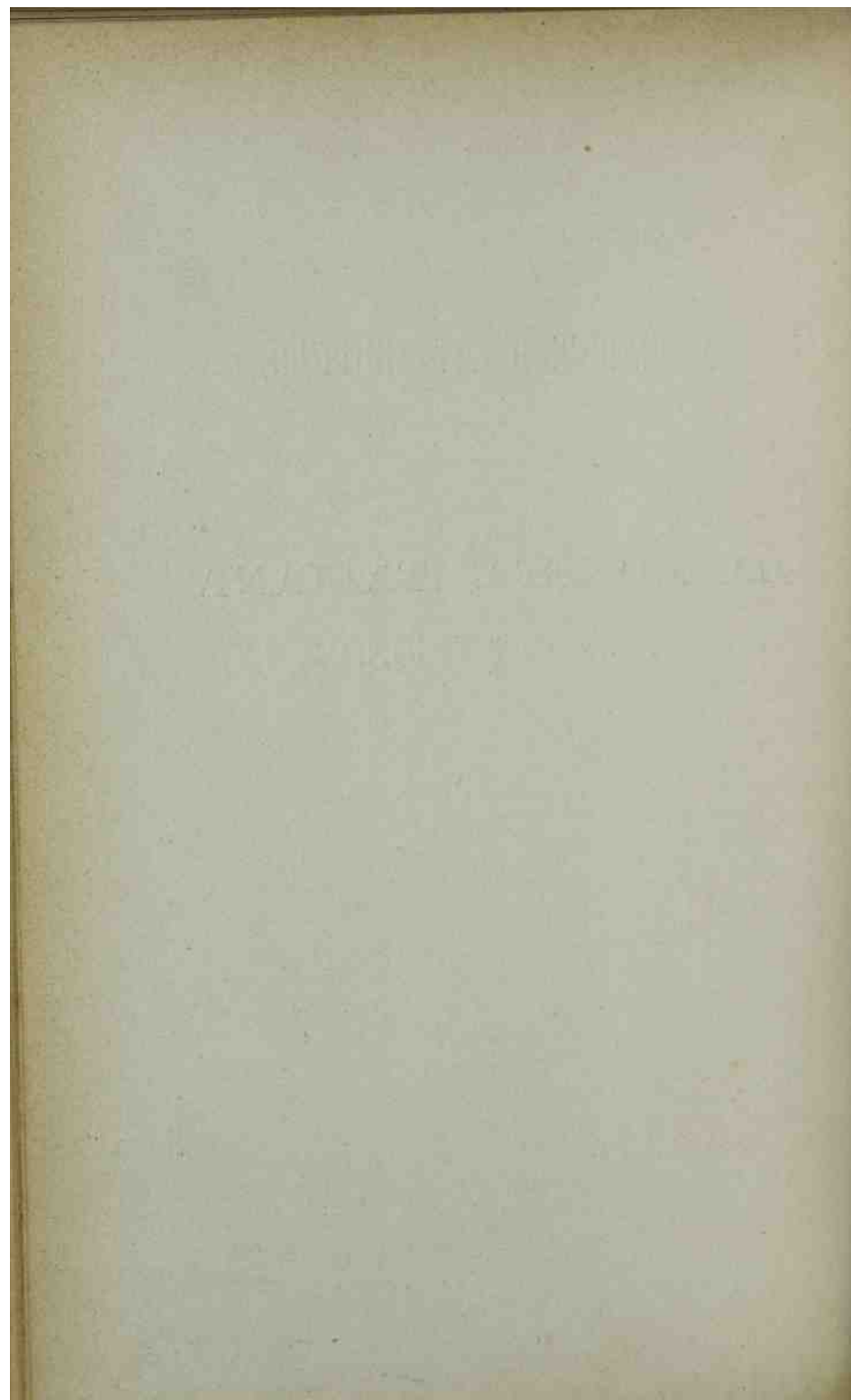
(1) Sulle emissioni di carta moneta in Italia riferisco alcune notizie nell'appendice a pag. 277-282. (*E. M.*).

loro numero, restare nel paese, dove furono emessi; ma una circolazione sovrabbondante, che non possa diminuire per esportazione, deprezza; e questo deprezzamento non ha limiti naturali. Il fiorino olandese non può deprezzare più oltre quando il suo valore sia diventato uguale a quello di grammi 9.45 d'argento non monetato; invece, la carta moneta, di cui venga messa in circolazione una quantità sempre maggiore, deprezza continuamente: gli *assegnati* francesi avevano, in ultimo, il valore di carta straccia.

Siccome, però, la moneta rappresentativa mostra, sia pure soltanto fino ad un certo grado, gli stessi difetti della carta moneta, bisogna essere doppiamente cauti nell'emettere carta moneta in un paese, dove sia in circolazione molta moneta rappresentativa.

APPENDICE DEL TRADUTTORE

LA MONETA ITALIANA
E LE SUE VICENDE



I.

La moneta metallica.

Il sistema monetario italiano, metrico decimale, a doppio tipo — oro ed argento — è regolato fondamentalmente dalla legge 24 agosto 1862. Questa all'art. 6 stabilisce che, fra le monete d'argento, soltanto i pezzi da 5 lire abbiano *corso legale a parità delle monete d'oro da cinque lire*, e all'art. 1 stabilisce che le monete d'oro da 5 lire abbiano il peso di grammi 1.612.90 e quelle d'argento di grammi 25: l'art. 2 fissa per le une e per le altre il titolo di 900 millesimi, cosicchè le prime contengono gr. 1.451.61 d'oro e le seconde grammi 22.500.00 d'argento; ma $\frac{22.500.00}{1.451.61} = 15.50$, dunque

le monete d'oro stanno legalmente con quelle d'argento nel rapporto di 1 a 15.50. I pezzi d'argento da 1 e 2 lire e 50 centesimi sono al titolo di 835 millesimi (art. 3) e nessun privato è obbligato a ricevere in pagamento più di 50 lire in tali monete, che, perciò, hanno soltanto l'ufficio di *valuta divisionaria*.

Le monete di bronzo (da 10, 5, 2 e 1 centesimo) contengono 960 millesimi di rame e 40 di stagno: il loro impiego nei pagamenti è limitato al *compimento delle frazioni di lira* (art. 7).

L'*unità di conto* è la lira d'argento, divisa in cento centesimi, calcolata del peso di cinque grammi, al titolo di 900 millesimi: la *lira effettiva* è pure del peso di cinque grammi, ma al titolo di 835 millesimi, con corso legale obbligatorio *limitato*.

La forte alterazione del rapporto di valore fra i due metalli nobili, conseguenza delle scoperte aurifere della California e dell'Australia, produsse nei paesi a doppio tipo legale la rarefazione nella circolazione del metallo bianco: ciò spinse l'Italia, il Belgio, la Francia e la Svizzera a costituirsi in Unione monetaria — detta *Unione monetaria latina* — per regolare uniformemente *il peso, il titolo, il modulo e il corso delle loro specie monetate d'oro e d'argento*: nella relativa Convenzione — firmata a Parigi il 23 dicembre 1865 — fu ammessa la coniazione *illimitata* delle monete d'oro e d'argento da 5 franchi al titolo di 900 millesimi (art. 2 e 3), ma per le monete minori venne fissato il rapporto — già stabilito dalla nostra legge del 1862 — di *835 millesimi* (art. 4) e la coniazione loro fu *limitata*, per ciascun paese, ad un valore corrispondente a 6 franchi per abitante (art. 9), cosicchè per l'Italia la cifra massima risultò di lire 141,000,000, computandovi le monete già emesse in virtù della legge 14 agosto 1862 per circa 10 milioni (art. 9). — A questa Convenzione aderì nel 1868 anche la Grecia.

Essendo, poi, deprezzato l'argento e molto aumentata la *coniazione* degli scudi, i cinque Stati dell'Unione addivennero, per tutela della loro circolazione, ad una convenzione addizionale — Protocollo del 30 gennaio 1874 — con cui si stabilì di non coniare nell'anno 1874 *complessivamente* più di 140 milioni di lire in scudi, di cui 40 furono concessi all'Italia, oltre a 20 milioni da ottenersi dalla riconiazione di vecchie monete: per il 1875 la coniazione complessiva fu limitata a 150 milioni e per il 1876 a 120. Nel 1877 gli Stati dell'Unione deliberarono di sospendere per quell'anno la coniazione dei pezzi d'argento da 5 franchi; e tale sospensione fu mantenuta anche pel 1878: però all'Italia venne concesso di coniare scudi per 9 milioni di lire.

Il patto monetario del 1865 doveva scadere nel 1880, ma esso fu rinnovato anticipatamente, in conseguenza delle

vicende del mercato dei metalli preziosi, colla Convenzione del 5 novembre 1878, in cui — per combattere gli effetti del persistente deprezzamento dell'argento — si stabilì di *sospendere* addirittura, per tempo indeterminato, la coniazione dei pezzi da 5 franchi (art. 9) e la cifra della moneta divisionaria venne elevata per l'Italia, in considerazione dell'aumentata popolazione, a 170 milioni. Venendo a scadere questa Convenzione col 1885, il 6 novembre di detto anno l'Italia, la Francia, la Grecia e la Svizzera ne stipularono una nuova, alla quale accedette poi, anche il Belgio, che prima aveva rifiutato per disaccordi intorno alla liquidazione degli scudi d'argento allo sciogliersi dell'Unione. In questa Convenzione la cifra delle monete divisionarie fu portata per l'Italia a lire 182,400,000 e fu eccezionalmente concesso al governo italiano di fabbricarne altri 20 milioni per sostituirli alle monete degli antichi governi, che si accumulavano nelle casse dello Stato. Tre anni dopo, nella Convenzione monetaria sottoscritta a Parigi il 29 ottobre 1897, fu aumentata da 6 a 7 lire per abitante la ragione individuale della moneta divisionaria, e, così, l'Italia ebbe facoltà di coniare altri 30 milioni, dei quali soltanto 3 con metallo nuovo e gli altri 27 milioni col metallo proveniente dalla demonetazione di altrettanti scudi a pieno titolo.

Nel 1893 il Governo italiano, preoccupato della sempre maggiore rarefazione della massa divisionaria in conseguenza di continua emigrazione delle monete, provocò un accordo, sottoscritto a Parigi il 15 novembre, con cui gli altri Stati dell'Unione latina assumevano l'impegno di ritirare dalla circolazione le monete d'argento italiane da 2 lire, da 1 lira, da 50 e 20 centesimi e di non accettarle più nelle loro casse; e il Governo nostro si obbligava a ritirare tali monete dai paesi che le avessero raccolte e a rimborsarle per metà in oro e per metà in rimesse.

Rientrando in Italia, in forza di tale accordo, le monete divisionali venivano man mano immobilizzate nelle casse dello Stato a garanzia dei *buoni di cassa* da due e da una

lira emessi provvisoriamente in forza dei decreti-legge 4 agosto 1893, n. 452 (art. 1), e 21 febbraio 1894, n. 49 (art. 1), per provvedere subito ai bisogni della minuta circolazione scarsissima di spezzati. Più tardi, un decreto reale del 19 febbraio 1899 vietava in modo assoluto l'esportazione di moneta divisionaria, eccettuate le somme non superiori a 10 lire asportate dai viaggiatori, e in pari tempo, eseguendosi il ritiro graduale dei *Buoni* — legge 16 febbraio 1899 — le monete divisionali furono liberate e rimesse in circolazione dal 15 marzo.

La *Colonia Eritrea* richiedeva una moneta speciale corrispondente agli usi ed alle forme di contrattazione di quei luoghi, perciò un decreto reale del 10 agosto 1890 autorizzò la coniazione di monete decimali *speciali*, da aver corso legale esclusivamente nel territorio della colonia: queste monete, denominate *talleri eritrei*, vennero fissate da un tallero e da $\frac{1}{10}$, $\frac{2}{10}$, $\frac{1}{10}$, $\frac{2}{100}$ e $\frac{1}{100}$ di tallero, equivalenti rispettivamente a lire *cinque, due, una* e *centesimi cinquanta* in argento ed a centesimi *dieci* e *cinque* in bronzo: il titolo del tallero fu stabilito a 800 millesimi. Un successivo decreto reale del 19 dicembre 1895 autorizzò un'altra coniazione, cosicchè complessivamente furono coniate monete eritree per il valore di lire italiane 10,879,995; ma, poi, con decreto reale del 4 settembre 1898, la massa delle monete eritree fu ridotta di 3 milioni di lire.



Dal 1862 fino a tutto il 1899 furono coniate in Italia:		
Monete d'oro	per il valore di L.	427,099,650.—
Monete d'argento da 5 lire	" "	364,637,025.—
Monete d'arg. divisionarie	" "	204,698,544.—
Monete di bronzo	" "	83,679,050.54

Nell'anno 1894, in forza del decreto legislativo 21 febbraio stesso anno (art. 5), furono coniate monete di nichelio

da 20 centesimi (del peso di 4 grammi e contenenti il 25 % di nichelio e il 75 % di rame) per il valore di 20 milioni di lire: un decreto ministeriale del 26 aprile 1894 stabilì che avessero corso legale fino ad un valore di lire 5 per ogni pagamento.



Prima del 1892 le coniazioni si facevano nelle zecche di Milano e di Roma; ma, poi, soppressa in quell'anno la zecca di Milano, esse vennero concentrate nella zecca di Roma. Però, dei dieci milioni di lire in monete di bronzo da dieci centesimi, la cui coniazione fu autorizzata dal R. Decreto 4 agosto 1893, convalidato con la legge 22 luglio 1894, la coniazione di 6 milioni fu affidata alla ditta *Birmingham Mint Limited* e la fabbricazione degli altri 4 milioni venne commessa alla zecca di Roma; ma essendo stata — col decreto 21 febbraio 1894, convalidato con la citata legge 22 luglio stesso anno — ridotta l'emissione delle monete di bronzo a 7,500,000 di lire, alla zecca di Roma restò la coniazione di sole lire 1,500,000.

La coniazione delle monete di nichelio fu per 15 milioni affidata alla ditta *Arthur Krupp* di Berndorf e per 5 milioni alla zecca di Roma.



La scorta d'oro e d'argento presso il Tesoro importava al 31 dicembre 1899 lire 122,037,827, cioè lire 30,565,434 in oro e lire 91,472,395 in argento, di cui lire 6,036,595 in scudi. Le monete di nichelio ammontavano a lire 1,219,391 e quelle di bronzo a lire 4,320,291.

Il seguente prospetto dà il valore delle scorte d'oro e d'argento (escluse le monete d'argento non decimali e le

monete eritree) giacenti nelle casse dello Stato negli anni 1891-1899 (1):

Anno	ORO		ARGENTO		
	monetato	in verghe	Scudi	Monete divisionarie	in verghe
	valore	valore nominale	valore	valore	valore nominale
	lire	lire	lire	lire	lire
1891	111,605,778	1,068,755	6,684,950	3,420,869	12,661,796
1892	107,082,042	1,113,873	400,310	2,142,505	11,087,930
1893	98,417,760	901,675	3,130,135	14,650,162	924,832
1894	74,267,948	1,145,180	5,485,140	98,759,254	902,078
1895	23,264,111	1,191,015	10,922,330	113,864,718	2,704,881
1896	30,757,082	1,146,928	16,697,905	122,600,007	174,220
1897	17,081,331	337,629	26,874,295	124,953,912	3,043,230
1898	29,169,161	273,182	23,536,860	129,947,953	1,398,777
1899	30,367,541	197,893	6,036,595	80,602,658	1,050,216

In queste cifre due fatti colpiscono: la diminuzione dell'oro e l'aumento delle monete divisionarie. Ma la diminuzione dell'oro è, in gran parte, soltanto apparente: essa dipende dalla costituzione eseguita dal Tesoro, presso la Cassa dei depositi e prestiti, di un deposito aureo a parziale copertura dei biglietti di Stato: questo fondo ammonta a 70 milioni, che *effettivamente* appartengono al Tesoro. In quanto all'aumento delle monete divisionarie, esso è dovuto, *in massima parte*, al ritiro degli spezzati dall'estero, per effetto del citato accordo monetario di Parigi del 15 novembre 1893, e alla raccolta fattane all'interno dal Tesoro per coprire le prime emissioni dei Buoni di cassa. La forte diminuzione, poi, del 1899 è dovuta alla sostituzione dei Buoni di cassa con monete divisionarie (decreto 19 febbraio 1899). Per gli scudi bisogna notare che il Tesoro ha costituito, in garanzia dei biglietti di Stato, presso la Cassa surricordata, un deposito di lire 21,250,000.

(1) *Annuario Statistico italiano*, 1900, pag. 816.

II.

La carta moneta.

1.

I biglietti di Stato.

Nei primi mesi dell'anno 1866 la guerra imminente coll'Austria rendeva indispensabile la disponibilità di forti somme di danaro, ma l'erario era esausto, il bilancio si chiudeva con un *deficit* di 262 milioni, la bilancia commerciale ci era sfavorevole, cosicchè la moneta metallica emigrava, la domanda di specie monetate sempre cresceva e le condizioni economiche interne peggioravano: di contraccollo, i nostri fondi pubblici precipitavano e il *run* dei depositanti si faceva sempre più minaccioso agli sportelli degli Istituti e lasciava prevedere prossima la catastrofe del credito. Perduta ogni speranza di miglioramento, il ministro Scialoja ricorreva ad un gravissimo e nuovo provvedimento: il 1° maggio 1866 faceva firmare al Re un decreto, che dava al maggiore istituto di credito, alla *Banca Nazionale*, il privilegio esclusivo del *corso legale forzoso* de'suoi biglietti, dei quali essa doveva cedere *in mutuo* allo Stato una quantità per la somma di 250 milioni di lire coll'interesse dell'1 $\frac{1}{2}$ 0/0.

*
* *

Con tale privilegio, la circolazione della Banca prese slancio rapidissimo: al momento della proclamazione del corso forzoso essa era di lire 116,900,000, alla fine del 1867 era salita a lire 696,690,089 e nel 1868 a lire 774,550,000!

Lo slancio della Banca maggiore fu eccitamento ai minori ed a piccoli istituti a creare carta fiduciaria: *Banche* d'ogni specie, *Casse di Risparmio*, *Monti di pietà*, *Società di mutuo soccorso*, *Cooperative di credito*, perfino *Stabilimenti industriali*, *Province*, *Comuni* e *privati* si posero a far moneta di carta, cosicchè, accanto alla vera *carta moneta*, autorizzata o imposta dallo Stato, circolava una massa enorme di biglietti affatto fiduciari, emessi senza garanzia e senza disciplina, di ogni dimensione, di ogni taglio, perfino da 50 e 20 centesimi! Questo stato di cose, che era disordine e confusione, durò, malgrado i richiami e le minacce e i provvedimenti del Governo, fino al 1874, in cui intervenne la legge del 30 aprile, che (art. 1) vietò a qualsiasi privato, società o ente giuridico di emettere biglietti od equivalenti, facendo soltanto eccezione per la *Banca nazionale nel Regno*, il *Banco di Napoli*, la *Banca nazionale toscana*, la *Banca toscana di credito*, la *Banca romana*, e il *Banco di Sicilia*.

Intanto la Banca Nazionale faceva allo Stato, in epoche varie, nuovi mutui ed emetteva nuovi biglietti; e, così, la sua carta moneta cresceva. Sebbene fosse *in diritto* distinta la circolazione dei nuovi biglietti emessi dalla Banca per conto dello Stato da quella dei biglietti circolanti per conto suo proprio, *in fatto* la distinzione non era possibile, *ma* restava puramente contabile. Per frenare l'emissione, una legge del 1868 aveva fissato un limite massimo di 750 milioni alla circolazione *complessiva* della Banca, ma con legge dell'11 agosto 1870 il limite fu portato a 800 milioni e pochi giorni dopo — il 28 agosto — a 850 milioni, perchè il Tesoro aveva bisogno — per Roma — di un nuovo prestito. L'anno appresso, una legge del 18 agosto autorizzò l'emissione di altri 150 milioni di biglietti da passare al Tesoro; e, così, la *sola* carta moneta circolante a *debito dello Stato* raggiunse il miliardo! Non bastò. Nell'anno successivo, — con la legge Sella 4 aprile 1872 — la Banca fu autorizzata ad emettere altri 300 milioni di biglietti per conto dello Stato, cosicchè alla fine del 1872 la circolazione dei biglietti

a corso forzoso aveva raggiunta la cifra di 1,137,482,348, di cui 740 milioni a debito dello Stato: al chiudersi del 1873 la Banca aveva somministrato allo Stato, *sotto forma di mutui al Tesoro*, 790 milioni di lire! L'ammontare complessivo dei biglietti a corso legale degli altri cinque istituti arrivava appena a 350 milioni di lire.

La citata legge *Minghetti* 30 aprile 1874 riunì i sei istituti in un Consorzio d'emissione per la somministrazione al Tesoro di un miliardo di lire in biglietti — denominati *biglietti consorziali* — fabbricati e garantiti in solido da tutti gli Istituti. Effettivamente, il Consorzio fornì al Tesoro una somma non superiore ai 940 milioni di lire. — In virtù della medesima legge, la Banca Nazionale veniva ad essere soddisfatta del suo credito verso lo Stato, giacchè i *biglietti consorziali* dovevano *sostituire* i biglietti della Banca circolanti per conto dello Stato: tali biglietti si dovevano distinguere non soltanto per il taglio, ma anche per il colore, per i segni e per i distintivi da quelli della Banca Nazionale e degli altri istituti. — Ai biglietti propri di ciascun Istituto fu consentito il corso legale per due anni, durante i quali erano convertibili a vista in biglietti consorziali o in moneta metallica a richiesta del portatore: scaduti i due anni, essi dovevano diventare puramente fiduciari, ma questo termine fu sempre prorogato d'anno in anno fino a tutto il 1880.

Frattanto nel 1876 avveniva il rivolgimento parlamentare che dava il governo alla *Sinistra*: i giorni del corso forzoso erano contati, perchè il partito ne aveva nel programma l'abolizione. Il 15 novembre 1880, infatti, il ministro *Magliani* presentava il progetto, che diventava legge dello Stato addì 7 aprile 1881: per questa legge il Consorzio era sciolto dal 30 giugno 1881 e i *biglietti consorziali*, circolanti al 1° luglio successivo, passavano *a debito dello Stato*: di questi il Tesoro doveva rimborsare gradatamente 600 milioni coi fondi di un prestito in oro autorizzato a tale scopo: i rimanenti 340 milioni — essendo di 940 milioni

l'ammontare dei biglietti consorziali — dovevano essere sostituiti con *biglietti di Stato* convertibili a vista in moneta legale *metallica* presso le Casse del Tesoro espressamente designate. In forza, poi, del decreto reale 1° marzo 1883, il giorno 12 aprile *tutte* le Casse del Tesoro vennero aperte al cambio in moneta metallica dei biglietti consorziali (1). In quanto ai biglietti circolanti a conto delle sei Banche già consorziate, il corso legale fu nuovamente prorogato, e con decreto del 12 agosto 1883 fu imposto ai sei Istituti — il cui privilegio doveva scadere nel 1889 — l'obbligo di comporre la riserva metallica per due terzi in oro e per un terzo in argento.

I biglietti di Stato, convertibili a vista, da sostituire ai 340 milioni di consorziali, furono emessi in tagli da 10 e da 5 lire, e l'emissione fu effettivamente per 334,072,905 lire, perchè caddero in prescrizione col 30 settembre 1896 tanti biglietti per l'ammontare di lire 5,927,095.

Nel 1893, essendo diventate molto difficili le condizioni della minuta circolazione per l'emigrazione delle nostre monete divisionali, insieme ad altri provvedimenti fu deliberata l'emissione, fino a 30 milioni, di *buoni di cassa da una lira* (decreto legislativo 4 agosto 1893) contro immobilizzazione nelle Casse dello Stato di un'egual somma in monete divisionali d'argento; e perdurando le difficoltà, fu autorizzata anche l'emissione di buoni di cassa da 2 lire (decreto 21 febbraio 1894) fino a 60 milioni di lire; poscia, l'articolo 14 della legge 22 luglio 1894 autorizzò un'ulteriore emissione di 20 milioni di buoni di cassa da una lira. Finalmente, le nostre gravissime condizioni finanziarie imposero un provvedimento pure gravissimo: l'obbligo del cambio in valuta metallica dei *biglietti di Stato* venne *sospeso* (art. 3 decreto 21 febbraio 1894), mentre l'emissione loro

(1) Il cambio, però, veniva richiesto lentamente: il pubblico si era abituato ai biglietti e, ora, sparito l'aggio, li preferiva alla moneta metallica.

complessiva fu elevata prima a 400 milioni, poi aumentata di altri 400 milioni interamente coperti da valuta metallica, compresi però i 110 milioni di buoni di cassa già emessi. Ma poi, con la legge del 17 gennaio 1897, l'emissione complessiva della carta di Stato venne fissata a 600 milioni di lire. Avendo, poi, la legge 16 febbraio 1899 autorizzato il ritiro e l'annullamento dei buoni di cassa da *una* e *due* lire, ricomparvero in circolazione le monete divisionarie immobilizzate. I buoni di cassa cesseranno di aver corso legale col 31 dicembre 1901 e cadranno in prescrizione col 31 dicembre 1906.



La circolazione effettiva *a debito dello Stato* al 31 dicembre 1899 ammontava a 451,431,780 lire in *biglietti di Stato* e a 42,138,152 in *buoni di cassa*: in complesso a lire 493,569,932.

A parziale copertura dei biglietti di Stato circolanti sono depositati alla Cassa Depositi e Prestiti 70 milioni di lire in oro e 21,250,000 lire in scudi.

2.

I biglietti di banca.

Accanto alla carta moneta di Stato circolano in Italia *a corso legale* i biglietti dei tre Istituti di credito che hanno il privilegio dell'emissione, cioè: della Banca d'Italia, del Banco di Napoli e del Banco di Sicilia. La circolazione complessiva loro ammontava il 31 dicembre 1900 a lire 1,139,387,000.

Il *corso legale* è già scaduto, ma fu prorogato a tutto il 1901 con legge del dicembre 1900.

Il *privilegio dell'emissione* venne concesso per un periodo di vent'anni dal giorno 10 agosto 1893: però, se alla scadenza risulteranno adempiuti dai tre Istituti tutti gli obblighi di legge, la concessione sarà prorogata fino al 31 dicembre 1923.

Secondo gli art. 3 della legge 10 agosto 1893 e 5 del decreto reale 21 febbraio 1894, i biglietti degli Istituti sono convertibili a vista al portatore in moneta metallica; però, fino a nuova disposizione legislativa e finchè rimanga sospeso l'obbligo del cambio dei biglietti a debito dello Stato (in forza dell'art. 3 del citato decreto 21 febbraio 1894), il baratto dei biglietti degli Istituti può aver luogo in *biglietti di Stato* o in specie metalliche, ma in quest'ultimo caso gli Istituti hanno diritto al prezzo del cambio al corso della borsa più vicina (art. 6 dell'Allegato I alla legge 22 luglio 1894 e art. 9 del *Testo unico* delle disposizioni bancarie 9 ottobre 1900); perciò i biglietti di banca hanno *effettivamente* il corso forzoso, sono, come i biglietti di Stato, carta moneta.

LE BANCHE



LE BANCHE

§ 1. — Il credito.

I. Vogliamo ora esaminare le principali istituzioni di credito e vedere i servigi che esse rendono, la base su cui sono fondate, le condizioni a cui debbono soddisfare. Prima, però, faremo alcune osservazioni generali sul credito come tale e, in modo speciale, — poichè su questo punto s'ingannano molti — su ciò che dal credito c'è da aspettarsi e da non aspettarsi.

Si fa credito quando si vendono cose a pagamento differito, quando si accettano in pagamento buoni di cassa, biglietti di banca o cambiali, quando si dà danaro a prestito o in deposito, quando si rendono servigi che non vengono subito pagati. Queste operazioni si riducono tutte, in sostanza, al fatto che o mettiamo tutto o parte del nostro patrimonio a disposizione di terze persone, ovvero lavoriamo senza ricevere subito il corrispettivo a cui abbiamo diritto. Il credito fatto può essere o non essere garantito: in quest'ultimo caso è chiamato *credito allo scoperto*. E le garanzie possono essere reali o personali: nella garanzia reale, quando le cose date in pegno consistono in beni mobili, vien fatto credito da due parti: dal mutuante per la somma, dal mutuatario per la cosa data in pegno.

Tutto ciò è molto semplice; eppure quì si racchiude la confutazione di un grande errore. Per mezzo del credito parecchi si procacciano capitale in misura molto superiore a quanto essi posseggono: ciò induce alcuni a vedere nel credito una specie di bacchetta magica, con cui si può far comparire capitale dal nulla. Lo scrittore inglese MAC LEOD è perfino arrivato a sostenere che il credito stesso è capitale; e su questa opinione alcuni hanno creduto che si potesse seriamente discutere! Il principio di ogni cognizione relativa al credito consiste nel comprendere quanto modesta è la parte che il credito può compiere. Esso non può aumentare la quantità del capitale esistente se non in modo indiretto con l'eccitare l'attività e il risparmio: esso favorisce soltanto la diffusione ed il migliore impiego dei capitali, mette questi nelle mani di chi può meglio adoperarli e, inoltre, — ma ciò in misura più limitata — cagiona un'economia nell'uso dei medesimi. Questa ultima osservazione ha bisogno di una spiegazione, che daremo quando parleremo delle banche di emissione e di deposito; col pagare in biglietti propri e con l'aprire credito in conto corrente, una banca rende — di fatto — disponibile per scopi più produttivi una certa quantità di capitale, che, altrimenti, sarebbe indispensabile negli scambi. Ma, prescindendo da ciò, la funzione del credito consiste esclusivamente in quella ora nominata: esso non crea nulla, soltanto sposta, trasferisce: come un mezzo di trasporto sposta i beni, così il credito sposta, trasferisce la facoltà di usare dei beni. Bisogna immaginarsi i capitali disponibili come una quantità limitata, che, malgrado la sua estensione, è appena sufficiente alla domanda.

Importa molto, che tutti i capitali esistenti vengano bene usati, che per circostanze accidentali una gran parte non resti qualche volta inoperosa, perchè l'inoperosità di capitale significa inoperosità di operai: il credito può molto contribuire a far evitare questo male: ecco quello che può; ma di più non può. Chi si immagina che esso possa creare

capitale o — errore ancora più grave — che esso stesso sia capitale, s'inganna molto.

II. In qual modo il credito adempia il suo ufficio, può essere chiarito con alcuni esempi. Un commerciante ha importato del cotone, e un fabbricante vuole procurarsi quel cotone per filarlo, ma gli mancano i mezzi di pagarlo a pronti contanti: il commerciante non ha, per ora, bisogno dell'equivalente di ciò che ha importato, ma ritiene, però, che ne avrà bisogno fra alcune settimane; e come farà allora ad avere il danaro, se ha venduto il cotone con dilazione del pagamento? Se non sa dare alcuna risposta a questa domanda — e noi supponiamo che sia così — non si concluderà fra il fabbricante e l'importatore del cotone alcun contratto d'acquisto: il primo può comprare soltanto a termine, il secondo non può concedergli ciò. E quale ne è la conseguenza? Un capitale, consistente in una partita di cotone, resta, per un certo periodo di tempo, inoperoso; inoperosi restano, quindi, gli operai che avrebbero dovuto filare questa partita di cotone.

Immaginiamo ora, che ci sia una persona o un istituto, che, quando sarà richiesto, si assumerà il credito del commerciante verso il fabbricante. La difficoltà è, così, eliminata: il commerciante, sapendo che egli potrà, al bisogno, aver credito, è pronto a far credito.

Un altro esempio. I negozianti di una città sono largamente provveduti di tutte le specie di prodotti, che sogliono comprare gli operai, e il denaro, che essi ricevono in pagamento da questi, lo versano ad una banca, la quale lo presta a degli imprenditori, al cui servizio lavorano gli operai. Dopo un po' di tempo, quando sono pagati, gli imprenditori estinguono il loro debito verso la banca; e allora viene anche il tempo, in cui i negozianti debbono rinnovare le provviste esaurite e, quindi, ritirare i loro depositi. Così va da un anno all'altro. Guardando bene, gli imprenditori lavorano in parte col capitale dei negozianti: se questi volessero vendere a credito e gli operai si conten-

tassero d'essere pagati dopo il compimento dell'impresa, si potrebbe far senza dell'intervento della banca; ma i negozianti non vendono volentieri a credito ad operai, e questi vogliono essere pagati ogni settimana. Da ciò deriva che le cose vanno così come abbiamo descritto.

Seguitiamo nell'ipotesi. Tutto ad un tratto avviene una perturbazione: la fiducia, che fin qui la banca ha goduto, è scossa: i negozianti tengono ora il loro danaro in cassa, e alla banca mancano, così, i mezzi per fare agl'intraprenditori le solite anticipazioni. Si comprende che in queste circostanze il normale andamento delle cose viene arrestato: non c'è più pagamento di salari, le provviste dei negozianti restano invendute: inoperosità da tutte le parti. E la causa è la temporanea mancanza di credito.

Finalmente un terzo esempio. Alcuni popoli sono tanto scarsamente provvisti di capitale, che nel commercio, che esercitano, debbono sempre comportarsi affatto *passivamente*: essi non incominciano dall'esportare i loro prodotti in attesa dei prodotti che loro perverranno in cambio; essi non sono nemmeno in grado di spedirli nel momento in cui coloro, coi quali trattano, fanno lo stesso: prima debbono i prodotti stranieri essere nelle loro mani, soltanto dopo essi possono consegnarne l'equivalente. Avviene, anche, che le merci vengano già in parte consegnate ai consumatori prima che questi abbiano prodotto l'equivalente. Il commercio dell'Asia coll'Europa è esercitato interamente in questo modo. Si suol dire che l'Europa ha fornito per quel commercio il capitale necessario, che l'Europa perfino anticipa capitale sui raccolti che stanno nei campi dell'Asia. Parlando così si esprime in altre parole quello che or ora è stato osservato. Fornire capitale per un ramo di commercio, dare anticipazioni sui raccolti che sono nei campi, non significa altro che — direttamente o indirettamente — mettere delle cose a disposizione di coloro con cui si scambia, con la condizione di dover riceverne l'equivalente soltanto più tardi. Si trova sempre in Asia un forte capitale europeo, cioè una

grande quantità di prodotti europei, in cambio dei quali quella parte del mondo ci manderà certamente un egual valore in prodotti suoi, però soltanto dopo un tempo relativamente lungo.

Sarà certamente superfluo mostrare quale parte importante compia il credito in questo commercio. Il commerciante o fabbricante d'Europa deve far credito alla ditta d'Asia, alla quale egli consegna i suoi prodotti: la ditta d'Asia deve far credito ai rivenditori e ad altre persone intermediarie, che stanno in relazione cogli indigeni, anche ai piantatori, che consegneranno più tardi i loro prodotti; e, facilmente, lo speditore, già molto tempo prima, avrà avuto bisogno del credito di un banco o di un banchiere allo scopo di effettuare la spedizione, poichè, per quanto l'Europa sia largamente provveduta di capitale per esercitare il commercio nel modo sopra accennato, non tutti gli Europei, che spediscono prodotti in quelle lontane regioni, posseggono tanto capitale da poter fare completamente da sè *coi mezzi propri*: essi cercano aiuto presso persone o istituti, che fanno l'industria di dare anticipazioni sulle polizze di carico.

Se viene a mancare il credito, che cosa avverrà? Tutto il corso delle cose, ora descritto, si arresta: i capitali europei, che si solevano impiegare nel commercio coll'Asia, vengono condannati all'ozio; la produzione in Asia deve notevolmente restringersi: per conseguenza, c'è perdita o mancanza di guadagno per molti. Ancora una volta si vede quale specie di servizio renda il credito: esso porta capitali dove questi possono essere più utili: si potrebbe paragonarlo ad un acquedotto: porta una corrente vivificatrice di capitale in qualche luogo, che in mancanza di questa deperebbe.

III. Molte cose buone hanno un lato negativo: non è difficile mostrare quello del credito. Che parecchi vivrebbero più modestamente, se dovessero pagare a pronti contanti tutto ciò che comprano; che molte imprese audaci

resterebbero senza esecuzione, se nessuno potesse impiegare altri mezzi che quelli che gli appartengono; che le banche nell'emettere biglietti, nel disporre del danaro loro affidato, abbiano commesso più di un'imprudenza; che la facilità, con cui uno Stato può prendere a prestito capitale, sia molto spesso abusata: tutto ciò ha appena bisogno di essere ricordato. La determinazione del mezzo con cui evitare questo male appartiene alle questioni la cui soluzione certamente non sarà mai trovata: bisogna essere contenti, se si può attenuare il male, ed il miglior mezzo consiste nel diffondere idee giuste intorno ai limiti che debbono osservare coloro che esercitano il credito.

In primo luogo, essi debbono far attenzione ai mezzi di cui possono disporre coloro che domandano credito: regola semplice, ma spesso trascurata. Nelle colonie, principalmente, accade molte volte che un'impresa venga iniziata con capitale quasi esclusivamente preso a prestito: la banca o la ditta, che procura questo capitale, fa firmare all'imprenditore un così detto *contratto di consegna* (*consignatie-contract*), con cui egli si obbliga di vendere tutti i suoi prodotti per suo mezzo: oltre ad un buon interesse, essa spera di guadagnare una larga provvigione. Non è impossibile che questa speranza si realizzi; ma se l'impresa non riesce, chi, se non essa, ne porta la perdita? Colui che non possiede mezzi propri, non deve tentare nulla, deve restare salariato; e chi fa credito a tale persona, si avventura oltre i limiti della prudenza: se adopera capitale affidato alle sue cure, non tutela come si deve gli interessi di coloro che lo hanno incaricato dell'amministrazione di quel capitale.

In secondo luogo, si deve guardare al termine entro il quale potrà avvenire il rimborso. Questa regola vale specialmente per le banche. Tutte le banche hanno questo di comune fra loro, che esse fanno tanto credito quanto ne ricevono. Una banca, finchè non fa nulla per proprio conto, è, soprattutto, un imbuto mediante il quale i capitali giun-

gono in possesso di coloro che ne hanno bisogno. Un commerciante, per esempio, importa delle merci e le vende ad un fabbricante: quando è il giorno del pagamento, il fabbricante non ha il danaro: il commerciante, al contrario, non ha ancora bisogno del danaro: la cosa più semplice sarebbe il primo domandasse al secondo una dilazione; ma chi ha caro il proprio buon nome, si astiene deliberatamente da tale richiesta. Il fabbricante si rivolge, per conseguenza, ad una banca per un'anticipazione, e il commerciante, quando è pagato mediante quest'anticipazione, versa in deposito alla banca il danaro ricevuto. La banca ha ora ne' suoi libri un debitore ed un creditore di più: essa ha precisamente prestato tanto quanto ricevette: mediante il suo intervento, il fabbricante è rimasto nel godimento del capitale, di cui il commerciante non aveva ancora bisogno; ma quando verrà il momento in cui questi vorrà disporne, egli lo chiederà alla banca e non al fabbricante, e la banca deve essere in grado di soddisfarlo. Come ne è in grado? Se ha osservato la regola sopra ricordata, ciò non le costerà fatica alcuna, giacche essa avrà concesso l'anticipazione per un tempo non maggiore di tre mesi e per l'importo avrà fatto firmare al fabbricante un'accettazione, accettazione che potrà, in caso di bisogno, scontare. Ma ammesso che la banca abbia prestato il denaro per un termine di alcuni anni, per esempio, su ipoteca; ammesso, inoltre, che essa abbia operato così non soltanto in questo caso speciale, ma abbia in tal modo collocato tutto il danaro depositato, quanto grande sarebbe allora il suo imbarazzo! Una promessa solida, la cui scadenza non sia più lunga di tre mesi, si può facilmente trasferire; ma non si può così facilmente fare lo stesso di una ipoteca e meno ancora di un credito allo scoperto a scadenza indeterminata.

Certamente non si sono dimenticate le violente burrasche, che hanno travagliato alcune banche coloniali d'Olanda nell'autunno del 1884. Le banche coloniali sono istituti sta-

biliti simultaneamente nella madre patria e nelle colonie, i quali col credito promuovono le relazioni fra l'una e le altre, ma soprattutto anche la produzione di articoli coloniali di esportazione. Ora, i più di questi istituti avevano fatto considerevoli anticipazioni a piantatori indiani e per una gran parte a scadenze relativamente lunghe: in ciò non c'era, per sè stesso, nulla di condannabile; ma i mezzi per fare queste anticipazioni essi li avevano trovati accettando depositi a brevissimo termine di restituzione e, inoltre, facendo emettere dai loro agenti cambiali sui loro propri uffici, le quali cambiali, poi, erano continuamente rinnovate. Questo fu l'errore: quando, ad un dato momento, queste cambiali non trovarono più compratori, perchè il credito delle banche era scosso, sorsero gravi imbarazzi. Una banca non deve fare prestiti a lunga scadenza, se non col capitale proprio o' col capitale che le è affidato a lunga scadenza. Quest'aurea regola fu trascurata e, poichè le banche erano senza difesa, ne venne la crisi (1).

Sorge spontanea la domanda: come mai la verità qui dimostrata ha potuto esser dimenticata? La spiegazione sta in questo, che i mezzi temporanei, quando essi per una serie di anni sempre ammontarono alla stessa somma, perchè ci furono sempre coloro che depositarono tanto quanto gli altri ritirarono, o perchè riuscì sempre possibile di attingere alla medesima fonte, poco a poco si considerano come mezzi stabili. E fino ad un certo punto sono tali effettivamente. Ogni direttore di banca sa per esperienza che la somma dei depositi non scende mai al disotto di un certo importo. La circolazione della banca neerlandese, sebbene i suoi biglietti siano convertibili a vista in 69 piazze dell'Olanda, non è mai stata negli ultimi vent'anni minore di 173 milioni di fiorini. Ma soltanto quando ognuno è convinto della fiducia, che merita la banca alla quale ha fatto

(1) Un altro esempio ancor più vivo lo dà la storia delle banche australiane del 1893.

i suoi depositi, nessun pericolo corre l'istituto di vedersi sottratta all'improvviso una gran parte de' suoi mezzi: per conservare i propri mezzi esso deve comportarsi in modo come se entro breve termine potesse esserne spogliato. Quando tutti siamo persuasi, che appena chiediamo la restituzione del nostro danaro, possiamo averla, nessuno va a chiederla; ma quando, invece, molti ne dubitano, allora la banca vien presa d'assalto; e se in tali circostanze non risulta direttamente che il dubbio non ha fondamento, la caduta della banca è prossima.

C'è ancora una terza regola, che debbono osservare coloro che accordano credito; e con questi non alludiamo alle banche, ma ai negozianti che vendono a credito e che molto spesso si lagnano della lentezza con cui i conti vengono soddisfatti. Tali lamenti sono molte volte giustificati. L'interesse, che un negoziante deve pagare, quando prende capitale a prestito, è ordinariamente molto alto, e più alto è quello che è compenetrato nei prezzi de' suoi articoli, quando è obbligato a chiedere a' suoi fornitori lunghe dilazioni: quanto più rapidamente il suo danaro a lui ritorna, tanto più può risparmiare di quell'alto interesse: i pagatori pigri gli cagionano gravi sacrifici: nessuna meraviglia che la loro negligenza lo riempia qualche volta di cattivo umore.

Qual è il rimedio a ciò? Esso sta in questo, che i negozianti mostrino *carattere, energia* verso i loro clienti, che si rifiutino di aprire loro un nuovo conto, finchè non abbiano pagato il vecchio. Ma ciò si fa soltanto in casi straordinari. La reciproca concorrenza nel piccolo commercio è tanto grande, che un negoziante raramente ha il coraggio di chiedere con insistenza quello che gli spetta: egli teme di mettere con ciò in cattiva riputazione la sua azienda, sebbene l'esperienza insegni che il buon nome che gode un negoziante è determinato principalmente dalla buona qualità e dal largo assortimento delle sue merci e, in generale, dalla cura con cui egli tratta gl'interessi dei suoi

clienti. Ci sono negozianti che rifiutano fermamente di vendere ad un termine maggiore di un mese, e non si vede che la loro industria ne soffra danno. Il cancro dei pagamenti pigri — così possiamo ben chiamare questo male, e non soltanto guardando all'interesse dei venditori, ma guardando anche a quello dei compratori, giacchè la negligenza nell'adempimento dei doveri in danaro è un vizio, che porta sempre seco la propria pena — questo cancro seguiterà a rodere, finchè coloro, che prima di tutti e più di tutti ne sono danneggiati, non lo combatteranno colla energia necessaria.

Nonostante, però, tutti i mali che derivano dal far credito imprudentemente e leggermente, il credito è una benedizione per il genere umano. Non si può farne a meno: i danni, che esso cagiona, non eguagliano neppure lontanamente i vantaggi che procura. Con sicurezza si può ben predire che, quando l'occasione di ottener credito viene offerta ad una nazione o ad una classe d'imprenditori, che prima ne erano privi, molti faranno cattivo uso di quest'occasione; ma con non minore sicurezza si può anche predire, che per un numero ancora più grande esso diventerà utilissimo. Se non ci fossero cambiali, non ci sarebbero cambiali di comodo: non è, per questo, utile un buon ordinamento del diritto cambiario? Se non ci fossero banche, le crisi commerciali sarebbero meno violente: ma sono, perciò, superflue le banche? Si cerchi di dare al credito, mediante un'intelligente legislazione, un solido fondamento: così operando si raggiungeranno due scopi: il buon uso del credito sarà favorito, ma in pari tempo diventeranno minori i pericoli che derivano dall'abuso.

Dopo queste osservazioni introduttive, esaminiamo, in primo luogo, due specie d'istituti di credito, che sono tra loro strettamente affini: le banche di deposito e le banche di emissione.

§ 2. — Banche di emissione e Banche di deposito.

I. Una banca di emissione è un istituto che emette biglietti, i quali vengono adoperati come moneta. Essa può ricavare i suoi lucri anche da altre fonti, come, per esempio, può avvenire se essa è in pari tempo banca di deposito o banca ipotecaria: nel primo caso essa compierà interamente le funzioni di banca di deposito; nel secondo metterà in circolazione delle cartelle, come si fa dalla Banca Austro-Ungarica e dalla maggior parte delle banche svizzere. Per quanto ci è noto, non esiste alcuna banca di emissione, che non unisca al ramo principale anche qualche altro ramo d'attività. Ma, per ora, non vogliamo badare a ciò: vogliamo rappresentarci un istituto di credito, che, all'infuori del capitale proprio, sia in grado di esercitare il credito soltanto mediante l'emissione di biglietti. L'utilità, che apporta una banca di emissione come tale, e le regole, che essa deve seguire, verranno, così, messe in chiaro con maggiore evidenza.

L'idea di emettere carta, che adempia l'ufficio di moneta, fu già applicata in Cina in tempi antichissimi: relativamente nuovo è, però, il pensiero di affidare l'emissione ad un determinato istituto: la prima banca di emissione è stata istituita in Svezia nel 1658; l'Inghilterra ha seguito quest'esempio nel 1694 coll'istituzione della *Bank of England*; poi sorse nel 1703 la *Banca Austriaca*; nel 1765 la *Banca Prussiana*; nel 1716 a Parigi la *Banque Royale* (1) di GIOVANNI LAW. Quest'ultimo avvenimento ha esercitato un'influenza molto sfavorevole sullo svolgimento delle banche. Si sa quanto inconsultamente la banca di LAW

(1) Però soltanto nel 1718 ricevette questo nome, quando fu elevata a banca di Stato.

aumentasse le sue emissioni di carta, quale specie di speculazione abbia provocato, quanto luttuosa sia stata la sua fine: questi fatti sono stati troppo spesso descritti (1), perchè sia necessario di esporli qui distesamente: essi hanno lasciato tanta paura, che passò più di un mezzo secolo prima che si fondasse in Francia un'altra banca di emissione. Ciò fu fatto soltanto nel 1776 al tempo di Turgot. In quanto all'Olanda, sebbene i banchieri di Rotterdam emettessero da lungo tempo dei biglietti, che avevano i caratteri dei biglietti di banca ed erano molto ricercati in provincia, una vera banca di emissione fu istituita soltanto dopo il ristabilimento dell'indipendenza d'Olanda. La banca neerlandese ha incominciato le sue operazioni il 1° aprile 1814.

Prendiamo ora ad esaminare più da vicino il biglietto di banca non da un punto di vista giuridico, ma da un punto di vista economico: ricerchiamo come esso venga in circolazione. Risulterà che possono essere tre le vie per le quali ciò avviene.

Una via è quella del cambio di moneta metallica e degli acquisti di metallo prezioso; la seconda è quella delle operazioni di credito; la terza è quella dell'acquisto di valori pubblici. I biglietti possono venire in circolazione, sia perchè si dà alla banca metallo monetato o in verghe, e in cambio si vuole carta; sia perchè si domandano anticipazioni alla banca, anticipazioni che essa concede nella forma di biglietti; sia, finalmente, perchè la banca impiega in valori pubblici una parte dei suoi mezzi. Queste sono almeno le vie principali. Ce ne sono altre ancora, che possiamo trascurare. Allorchè una banca fa costruire locali per i suoi uffici o paga i suoi impiegati, emette biglietti; ma si comprende, che quanto viene così messo in circolazione, non può mai essere molto importante ed è largamente compensato da quello che entra come interesse.

(1) V., p. es., E. LÉVASSEUR, *Recherches historiques sur le système de Law*. Paris, 1854.

Alle tre principali vie di emissione dobbiamo rivolgere più da vicino la nostra attenzione.

Tutte le banche di emissione, che comprendono il loro interesse, facilitano molto al pubblico l'ottenimento di *biglietti contro moneta metallica*, poichè così esse raccolgono metallo prezioso, e senza possedere metallo prezioso una banca non può concedere crediti. La ragione di ciò appare evidente, quando ci rendiamo conto della condizione in cui si troverebbe una banca, a cui nessuno avesse portato oro o argento per averne in cambio biglietti: la sua riserva metallica consisterebbe soltanto in quello che gli azionisti avessero versato in contanti all'atto della costituzione della società: se questo ammontare fosse di 20 milioni e la banca avesse l'obbligo o l'uso di non emettere biglietti oltre il doppio della cifra della sua riserva metallica, essa potrebbe fare prestiti soltanto fino ad un massimo di 40 milioni (1); ma se la banca ottenesse, oltre i 20 milioni dei soci, ancora 100 milioni mediante cambio, allora la sua condizione diventerebbe interamente diversa: due volte 120 milioni fanno 240,000,000

col cambio vennero già in circolazione . 100,000,000

la banca sarebbe ora in grado di far prestiti o di comprare fondi per la differenza fra i due importi, cioè per 140,000,000

Sebbene la banca di emissione dando biglietti contro metallo non ottenga un utile diretto, pure l'operazione le procaccia indirettamente dei vantaggi: essa la mette, principalmente, in condizione di fare operazioni di credito.

(1) Il suo bilancio sarebbe il seguente:

Metallo monetato e non monetato	20,000,000
Prestiti e sconti	40,000,000

Totale 60,000,000

Capitale	20,000,000
Biglietti in circolazione	40,000,000

Totale 60,000,000

La riserva metallica di una banca d'emissione consiste ordinariamente per una parte in specie estere o in verghe metalliche: per il suo scopo il metallo prezioso in questa forma non è del tutto disadatto. Quando i corsi dei cambi sono alti e l'esportazione di specie o di metallo non monetato promette degli utili, si ricorre prima alla banca per avere il metallo, e nessuno dà la preferenza allora alla moneta nazionale, anzi, al contrario, se l'esportazione si fa in Inghilterra, si preferiscono le sovrane, se in Germania, i pezzi da venti marchi. All'infuori di questi casi, c'è sempre la convenienza di coniare moneta legale nazionale: appena sia necessario, la banca può adoperarla.

In quanto alle *operazioni di credito* — principale sorgente da cui affluiscono alla banca i profitti — queste si suddividono ordinariamente in tre parti: sconti, acquisto di cambiali pagabili all'estero e prestiti. La banca neerlandese appartiene alle poche banche di emissione che danno largo sviluppo alle loro anticipazioni: essa fa anticipazioni su valori delle specie più diverse, anche su merci. Alla fine dell'anno contabile 1896, cioè al 31 marzo (1), essa aveva dato fiorini 44,188,390 in prestiti su valori pubblici, fiorini 5,713,475 in prestiti su merci, contro fiorini 45,816,665 in sconti. L'esperienza le ha insegnato che queste operazioni non sono più pericolose delle altre e sono di grande comodità per i possessori di valori pubblici e di merci. Allo sconto viene ammessa soltanto carta, che porti almeno due firme: la scadenza media delle tratte e dei pagherò, che la banca neerlandese accetta allo sconto, non è mai lunga: ordinariamente fra i 50 e i 60 giorni. I prestiti vengono sempre fatti a tre mesi.

L'acquisto di valori pubblici si fa da alcune banche estere su grande scala. La banca neerlandese può destinare a questo scopo (oltre il suo fondo di riserva) soltanto una somma di 4 milioni di fiorini.

(1) L'autore scriveva queste righe nel 1896. — (E. M.)

II. Da ciò che è stato detto risulta qualche cosa di molto semplice, ma che qui merita attenzione in misura speciale, cioè, che c'è un nesso molto stretto fra la *riserva metallica insieme colla somma degli sconti, delle divise, dei prestiti e dei valori pubblici*, da una parte, e l'*ammontare dei biglietti circolanti*, dall'altra. Se non contiamo nella riserva metallica la parte versata dagli azionisti, dobbiamo trovare quasi completa coincidenza fra i due importi. Come potrebbe essere diversamente, se la banca non mette in circolazione carta per somme rilevanti altrimenti che facendo il cambio o comprando metallo prezioso o effettuando operazioni di credito o acquistando valori pubblici, ed è, per giunta, una *pura banca di emissione*, quindi non è, contemporaneamente, una banca di deposito? Se, per esempio, la riserva metallica è composta di . . . 130,000,000 di cui gli azionisti hanno versato . . . 20,000,000

	110,000,000
e sono impiegati: in sconti	35,000,000
in divise	25,000,000
in prestiti	40,000,000
in valori pubblici	4,000,000
ci debbono essere in totale in circolazione biglietti per	214,000,000

Se esaminiamo le situazioni settimanali della banca neerlandese e consideriamo i depositi come biglietti di banca — e risulterà più tardi, che ciò può ben farsi — vedremo che questo conto si chiude sempre quasi in pareggio. Nell'ammontare della circolazione non può verificarsi nessun aumento che non sia accompagnato da un movimento nello stesso senso o della riserva metallica o degli sconti o delle divise o dei prestiti o del conto valori pubblici o di tutti questi conti insieme.

Ma le vie, per le quali la carta moneta entra in circolazione, servono ancora a qualche cosa d'altro: servono, in pari tempo, a *far uscire carta dalla circolazione*. Se la bi-

lancia dei pagamenti è *sfavorevole* e i corsi del cambio sono saliti ai loro limiti più alti, cosicchè bisogna che vada all'estero oro, i banchieri non raccoglieranno presso di sé oro a destra e a sinistra, ma si rivolgeranno alla banca, che loro, appunto, può dare ciò di cui hanno bisogno. Però, quando la banca dà oro contro biglietti, essa diminuisce la sua circolazione coperta per l'intero ammontare che paga: se, allora, in par tempo non sale la sua circolazione scoperta, diminuisce il totale della sua carta circolante.

Supponiamo che la banca sia meno larga di prima negli sconti e nei prestiti: ogni giorno ci sono molte scadenze, e per pagare cambiali e rimborsare capitali alla banca si adoperano principalmente i biglietti, che essa stessa ha emesso: così questi biglietti tornano nella sua cassa. Se la somma degli sconti o dei prestiti diminuisce, la *circolazione scoperta* — cioè la somma dei biglietti circolanti non coperta o non rappresentata da metallo prezioso — diminuisce di un eguale ammontare. I canali, di cui abbiamo parlato, sono non solamente di afflusso, ma anche di deflusso. E lo sono il più delle volte contemporaneamente. Ogni giorno la banca riceve biglietti contro moneta metallica, ma riceve anche moneta metallica contro biglietti: ogni giorno essa mette in circolazione carta mediante lo sconto ed i prestiti, ma anche le tornano, alle scadenze, i suoi biglietti.

Per chiarire ciò maggiormente, prendiamo come esempio la situazione settimanale della banca neerlandese nell'autunno del 1890. Paragoniamo fra loro le cifre del

	6 settembre	e	22 novembre
Sconti	fior. 44,941,006		fior. 72,271,101
Prestiti	" 51,210,215		" 56,368,465
Divise	" 23,027,236		" 11,903,178
Moneta metallica e metallo non monetato . . .	" 121,847,043		" 104,675,187
Valori pubblici .	" 8,985,082		" 6,201,646

Troviamo qui cause di aumento e cause di diminuzione della circolazione.

All'aumento deve contribuire:

l'aumento degli sconti per	fior.	27,330,095
e quello dei prestiti per	"	5,158,250

Se avessero operato soltanto queste cause, la circolazione sarebbe aumentata di . . .	fior.	<u>32,488,345</u>
--	-------	-------------------

Alla diminuzione deve contribuire:

la diminuzione delle divise per	fior.	11,124,058
quella della riserva monetaria e del me- tallo non monetato per	"	17,171,856
e quella dei valori pubblici per	"	<u>2,783,436</u>

Se avessero operato soltanto queste cause, la circolazione sarebbe diminuita di . . .	fior.	<u>31,079,350</u>
--	-------	-------------------

La prima somma eccede la seconda di fior. 1,408,995

La circolazione (compresi i depositi, ecc.)

ammontava:

il 6 settembre 1890 a	fior.	224,502,719
" 22 novembre 1890 "	"	<u>225,312,008</u>
quindi aumentò di	fior.	810,289

La differenza di circa 600,000 fiorini trova la sua spiegazione nei profitti, nelle spese e simili.

Si dovrebbe ora essere in grado di rispondere alla seguente domanda: se il bisogno di medio circolante resta invariato, ma la banca dà una considerevole espansione alle sue operazioni di credito o agli acquisti di valori pubblici, che cosa deve succedere?

Esponiamo più minutamente la questione. Si sa che la quantità di danaro, di cui ha bisogno un paese in un dato periodo di tempo, è una somma non elastica, ma abbastanza esattamente determinata: è come un bicchiere riempito quasi fino all'orlo, nel quale non si può arrischiare di aggiungere molto, altrimenti si versa. È anche noto in

che modo avvenga il versamento. Se c'è in circolazione troppo danaro, salgono i prezzi di tutte le cose: da ciò viene favorita l'importazione e ostacolata la esportazione, ed emigra all'estero, sotto forma di specie o di metallo monetabile, precisamente tanto danaro quanto c'è n'era in eccedenza.

Partiamo ora dall'ipotesi, che il bisogno di danaro si trovi in un periodo di stazionarietà, ma che ci sia nello stesso tempo una forte domanda di capitale. Si è tanto abituati a confondere fra loro capitale e danaro, che parecchi comprenderanno con fatica in che modo possano avvenire contemporaneamente queste due cose: aumento della domanda di capitale e nessun aumento della domanda di danaro! Però non c'è nella nostra ipotesi nulla che possa destare fondata meraviglia, poichè il danaro non è che una delle innumerevoli forme di capitale, e non c'è alcuna ragione di ammettere, che, quando c'è domanda di capitale in altre forme, necessariamente debba anche esserci bisogno di medio circolante. Quando i negozianti vogliono essere più largamente assortiti, quando i fabbricanti hanno bisogno di maggiore quantità di macchine e di materie prime, quando i commercianti vogliono mandare prodotti in Oriente e in Occidente, quando i contadini vogliono aumentare il loro bestiame, essi non domandano danaro, ma domandano le cose ora nominate. Non si può mai abbastanza vivamente penetrarsi di questa verità, che la grandissima maggioranza dei bisogni di capitale viene soddisfatta senza che il danaro compia in ciò parte alcuna, principalmente mediante la vendita a credito; e la maggior parte dell'interesse viene pagata non per i così detti prestiti di danaro o mutui, ma per somministrazioni di prodotti a credito: l'interesse allora è nascosto nei prezzi. L'ipotesi, dalla quale siamo partiti, è, dunque, ammissibilissima: ci può essere aumento della domanda di capitale senz'aumento della domanda di danaro.

Quando in tali circostanze la banca è disposta a scon-

tare ed a far prestiti a basso interesse, si farà largo uso de' suoi servigi: invece di comprare a credito, molti compreranno a contanti, e se ne procureranno i mezzi dalla banca; oppure, invece di prendere a prestito il danaro, che già vi era e cercava soltanto un buon impiego, si lascerà ozioso questo danaro e si userà il credito della banca. La domanda, a cui si cercava risposta, è, dunque, questa: quando una banca dà una considerevole estensione a' suoi sconti e prestiti, supponiamo per l'ammontare di 30 milioni di fiorini, che cosa ne seguirà?

Vengono in circolazione biglietti per 30 milioni di fiorini: appena questi biglietti hanno compiuta l'opera loro, appena, cioè, coloro che li ricevono, hanno con essi comprato ciò che desideravano, essi sono diventati superflui. La coppa quasi piena deve fra poco versarsi. I 30 milioni di fiorini vennero in circolazione per la via del credito: ebbene, un eguale ammontare ritornerà alla banca per la via del cambio e del commercio dei metalli monetabili, appena che i corsi dei cambi siano saliti al loro limite massimo. Chi prende in esame la situazione della banca prima e dopo questo movimento, sarà colpito tanto da ciò che trova cambiato, quanto da ciò che non trova cambiato. Si son messi in circolazione biglietti per 30 milioni di fiorini, eppure la circolazione sta alla cifra precedente; ma mentre la somma degli sconti, delle divise, dei prestiti e dei fondi pubblici aumentò di 30 milioni di fiorini, quella della moneta metallica e dei metalli monetabili è diminuita precisamente di altrettanto.

Da ciò si vede quanta influenza possa esercitare una banca di emissione sulla bilancia dei pagamenti: non diciamo troppo affermando che essa può modificarla a suo talento. Coll'essere larga nel concedere credito, quando l'ammontare dei biglietti circolanti è sufficiente per il traffico, essa rende abbondante il danaro: in tal modo eccita l'importazione di merci. Col limitare i suoi crediti, quando la circolazione monetaria non consente alcuna diminuzione,

essa rende scarso il danaro: in tal modo promuove l'esportazione. I rialzi dei prezzi, che avvengono nell'un caso, e i ribassi, che si verificano nell'altro, non bisogna immaginarseli come molto importanti: le spese di trasporto di metallo prezioso sono così tenui, che già un piccolo ribasso o aumento nel valore del danaro è sufficiente per renderne vantaggiosa l'esportazione o l'introduzione. E le variazioni di prezzo non si estendono, ordinariamente, a tutti gli articoli, si limitano, per lo più, ai principali. All'uno ed all'altro fatto è da attribuire la scarsa attenzione che esse richiamano; ma la legge economica qui ricordata non si fa perciò valere con minore insistenza, e conoscendola si possiede la chiave per spiegare più d'un fatto nel campo del commercio internazionale dei metalli preziosi. Nell'anno 1885, per esempio, si verificò in Germania una forte importazione d'oro, e per spiegarla fu molto scritto; ma un fugace sguardo alla situazione della Banca imperiale germanica avrebbe potuto dare ad ognuno la spiegazione dell'enigma. La Banca aveva elevato lo sconto al 4 per cento, mentre l'interesse era dappertutto molto basso: in conseguenza di ciò i suoi crediti erano considerevolmente diminuiti: diminuita era anche la sua circolazione scoperta; ma il pubblico non poteva far senza del danaro, che era solito ricevere in sconti e prestiti: ne venne, quindi, una modificazione della bilancia dei pagamenti, e la circolazione coperta della Banca aumentò di tanto, di quanto era diminuita la scoperta.

III. Riportando quest'esempio abbiamo nominato il mezzo che è a disposizione di una banca, quando essa vuole estendere o restringere le sue operazioni di credito. Questo mezzo è che essa fissi il saggio del suo interesse più alto o più basso del livello al quale si trova in paese l'interesse per prestiti a breve scadenza: coll'essere relativamente a buon mercato o cara essa può attirare a sè o allontanare, a suo arbitrio, la domanda di credito. Questo mezzo non è l'unico, che possa impiegare: essa può, anche,

allontanare la domanda di credito, rifiutandosi di concedere i prestiti, che le vengono chiesti. Ma a ciò una banca, almeno una banca di emissione, deve risolversi in caso estremo: resti questo un mezzo di salvezza da usarsi soltanto per assoluta necessità; giacchè, per quanto fra coloro, che le domandano credito, ce ne siano sempre, molti che possono provvedersi altrove, ciò non vale per tutti: e quando la banca si rifiuta di soddisfare richieste solide, essa cagiona un panico, che può avere le più funeste conseguenze. Una banca di emissione ben governata non respinge, ma previene le eccessive richieste: se si avvede che le sue forze si esauriscono, essa prende dei provvedimenti per frenare la domanda di credito o dirigerla per altra via. E prende per tempo tali provvedimenti: non lascia rimanere il saggio del suo interesse, fin che è possibile, al livello più basso, ma lo alza a poco a poco per fare il passaggio gradualmente: si considera sempre come un errore, che la banca porti improvvisamente ad un punto alto l'interesse per gli sconti ed i prestiti, a meno che non siano sopraggiunte circostanze, che essa non abbia potuto prevedere.

Si sarà ora anche in grado di giudicare di una controversia, che in Inghilterra, prima dell'introduzione della legge del 1844 sulle banche, vigente ancora oggi, ha messo in movimento molte penne e sulla quale anche più tardi ed altrove si è molto disputato. Fu esposta l'idea — e quanta opportunità ce ne fosse lo sa ognuno che conosca la storia delle banche inglesi nei primi quarant'anni del secolo decimonono — di sottoporre a norme severe l'emissione di biglietti. Tali norme mancavano a quell'epoca in Inghilterra, e la loro mancanza aveva avuto conseguenze dannose. Però non consentivano tutti. « Norme per l'emissione di biglietti? » così domandavano alcuni: « ma sono esse necessarie? Si vuole con ciò opporsi all'emissione eccessiva di carta, ma questo è perfettamente superfluo. Ci può essere emissione eccessiva di biglietti di banca incon-

vertibili, mai di biglietti convertibili, giacchè una banca non può mettere in circolazione più biglietti di quanti il pubblico ne abbisogni: quello ch'essa emette oltre quest'ammontare, le ritorna prontamente in forza di una legge inviolabile. Perchè, dunque, delle norme? La cosa si regola da sè ».

Si potrebbe chiamare questo ragionamento la caricatura della teoria esposta: esso contiene una strana miscela di verità e di errore. Verità è che una banca non può emettere più biglietti convertibili di quanti ne sono necessari per la circolazione; errore è che debba conseguirne la superfluità di prescrizioni legislative dirette a mettere fuori di pericolo la convertibilità dei biglietti. La carta che il pubblico non può usare, ritorna molto presto all'istituto, che l'ha messa in circolazione; ma per quale via vi ritorna? Da questo dipende tutto. Se fosse cosa assodata, che una banca non possa mai fare sconti e prestiti oltre misura, senza che immediatamente non le venga pagato un ammontare corrispondente alla somma che ha così messo fuori, allora non potrebbe mai sorgere alcun pericolo. Ma noi sappiamo che l'andamento delle cose è diverso. I biglietti, che uscirono dalla banca per la via delle operazioni di credito, le ritornano non per la stessa via, ma per un'altra, per quella del cambio dei biglietti e della vendita di metallo prezioso. Se il doppio movimento dura a lungo, può accadere che la banca, in fine, si trovi a non possedere più metallo prezioso nemmeno per un fiorino: in una parola, può accadere che tutta la sua circolazione sia scoperta.

Le prescrizioni legislative intorno all'emissione di biglietti di banca sono non superflue, ma altamente utili: esse non debbono mettere alcun limite alla *quantità* della carta circolante: tale limite è fissato dai bisogni del traffico; ma le prescrizioni regolino la *copertura metallica*. La banca dev'essere libera di emettere tanti biglietti quanti ne sono richiesti, ma non di emettere a suo arbitrio biglietti coperti e biglietti scoperti. In una parola: essa dev'essere obbli-

gata a mantenere un certo rapporto fra la sua riserva metallica e la somma dei suoi debiti. La copertura obbligatoria non dev'essere *troppo grande*, affinchè non sia impedito alla banca di rendersi utile quanto le è possibile; ma nemmeno *troppo piccola*, affinchè non corra pericolo la convertibilità de' suoi biglietti.

IV. Tutto ciò doveva essere esposto con una certa ampiezza, perchè così soltanto può venir messa nella debita evidenza l'importanza della banca di emissione per l'ambiente nel quale si trova. Si suol dire che una banca di emissione è causa di risparmio nell'uso della moneta metallica, e, quindi, aumenta la quantità del capitale disponibile. E, infatti, così; ma, però, se tali espressioni non debbono restare per noi senza significato, dobbiamo rappresentarci chiaramente in che modo avviene quel risparmio di moneta metallica, quel rendersi disponibile di maggior quantità di capitale.

Supponiamo che in un paese, restato fino ad oggi senza una banca d'emissione, si fondi un tale istituto: che cosa avverrà? La banca incomincia coll'emettere soltanto biglietti contro specie e contro metallo monetabile: finchè si limita a ciò, non procura che comodità, ma non contribuisce affatto alla produzione. A poco a poco, però, essa passa a fare prestiti, e si sa quale ne è la conseguenza: alcune cose diventano un po' più care, la bilancia dei pagamenti diventa *sfavorevole*. Fermiamoci a questo, al diventar *sfavorevole* della bilancia dei pagamenti. Precisamente ora viene in luce l'utilità della banca d'emissione: in luogo del metallo prezioso esportato, vengono dall'estero dei prodotti; macchine, che serviranno alla produzione, materie prime indispensabili per l'industriale, articoli di commercio, di cui hanno bisogno il commerciante e il negoziante, anche valori pubblici fruttiferi: in breve, ogni specie di cose, il cui uso o possesso sia vantaggioso, giacchè altrimenti nessuno le avrebbe importate. La banca colle sue emissioni di carta scoperta rende temporaneamente abbondante il

danaro e, così, stimola le importazioni: ecco il vantaggio che procura. Essa, è vero, non aumenta il patrimonio esistente, poichè non viene nel paese in prodotti e fondi pubblici un valore maggiore di quello che n'è uscito in oro ed argento; ma le conseguenze sono perfettamente le stesse, come se in realtà fosse stata aggiunta una somma considerevole al patrimonio nazionale. I biglietti scoperti, che prendono il posto dei coperti, sono atti ad essere usati come medio di scambio tanto quanto i biglietti coperti, mentre il metallo prezioso, che essi cacciano, viene sostituito da cose più utili.

Per ben comprendere quello che avviene in questo caso, s'immagini che la banca ad ogni scontante, ad ogni mutuario desse oro, il quale oro da queste persone venisse, poi, cambiato all'estero in macchine, in materie prime, in fondi pubblici, per l'acquisto delle quali cose esse scontarono e presero a prestito. Per una via indiretta avviene effettivamente così. Può essere che non precisamente le persone, che hanno preso il danaro, introducano prodotti e fondi pubblici, ma, allora, lo fanno altre persone; e la banca paga — è vero — in biglietti, non in oro, ma per lo ammontare dei biglietti, quasi immediatamente, si domanda oro alla banca per l'esportazione. Così è certo, che, dopo l'emissione della carta scoperta, i mezzi di produzione esistenti nel paese e le altre fonti di reddito saranno in aumento per un uguale ammontare. Con ciò è dimostrato, in modo generale, quale vantaggio procacci ad un paese il possesso di una banca di emissione forte e sviluppata: però, a quanto è stato detto, bisogna aggiungere ancora qualche altra cosa.

In primo luogo, è da notare che una banca di emissione, come ogni istituto, che esercita il credito su vasta scala, facilita in non piccola misura il trasferimento dei capitali. Essa non soltanto aumenta i mezzi di produzione esistenti, ma anche li porta nelle mani di molti, che altrimenti dovrebbero, interamente o in parte, restarne privi. Per es-

sere utile essa deve avere uffici in molte piazze del paese, e questi uffici debbono essere diretti da persone che conoscano perfettamente i bisogni e le condizioni locali. Ci sono dei commercianti o degli agricoltori, la cui carta si può accettare allo sconto senza il minimo pericolo, ma la cui solvibilità è conosciuta soltanto nel luogo stesso dove vivono. La banca deve curare, per mezzo di rappresentanti, di localizzarsi più minutamente che è possibile: così facendo essa può notevolmente contribuire a provvedere ai bisogni di capitale, bisogni che non debbono restare insoddisfatti, se deve vigorosamente svolgersi la produzione in tutte le parti del paese.

In secondo luogo, è da considerare l'ufficio speciale che la banca di emissione può compiere rispetto alla domanda di danaro. Questa domanda non ha sempre la medesima intensità. In Olanda essa è sempre debolissima nel mese di marzo, sale in aprile e maggio, scende in giugno, s'innalza un'altra volta in luglio, poi regolarmente diminuisce sino alla metà di settembre: sale, poscia, di nuovo fino a tutto novembre, diminuisce, nuovamente, in certo modo, in dicembre e cresce, in fine, sino alla prima metà di gennaio: dopo quest'epoca riprende il cammino discendente, che dura fino a tutto marzo. Nelle circostanze solite queste variazioni si estendono ad una cifra di 20 milioni di fiorini: si può ritenere che il medio di scambio d'ogni specie circolante in Olanda ammonti ordinariamente nel mese di marzo a 280 milioni di fiorini, nei mesi di maggio e novembre a 300 milioni. Se non ci fosse nessuna banca di emissione o nessun altro istituto, che compiesse lo stesso ufficio, a quali forti variazioni non sarebbe esposta, allora, la bilancia dei pagamenti in Olanda! Ad ogni aumento del bisogno di danaro ribasserebbero un poco i prezzi dei principali articoli, il che cagionerebbe importazione d'oro: ad ogni diminuzione essi salirebbero, il che porterebbe esportazione d'oro: un ammontare di 15-20 milioni di fiorini in metallo prezioso andrebbe continuamente dentro e fuori.

Oggi ciò non è necessario: la banca aumenta al primo momento, per l'ammontare richiesto, la sua circolazione scoperta e la restringe più tardi. Così vien soddisfatta la domanda variabile di danaro.

C'è un terzo e non minore vantaggio, che può procurare una banca di emissione.

Avviene qualche volta che si manifesti d'un tratto un forte bisogno di capitale. A ciò possono contribuire diverse cause. Quando un commerciante fa venire dei prodotti, egli non sa ordinariamente quanto ne facciano venire anche altri commercianti; quindi il mercato può trovarsi, poi, *ingombro*, e con un mercato ingombro ci sono sempre molti che provvisoriamente tengono chiuso il loro stock nell'aspettativa di prezzi migliori: frattanto, però, le merci comprate debbono esser pagate, e, così, sorge un bisogno straordinario di rimesse.

Sono possibili anche altri casi. Il raccolto è in parte fallito, per cui è necessaria una forte introduzione di grano: una potenza straniera ha conchiuso un grosso prestito, che è stato sottoscritto in paese per un considerevole ammontare; nei paesi vicini è sorta una viva domanda di capitale, e molti vogliono trarne partito; lo Stato ha riscattato una ferrovia, e gli azionisti abitano in maggioranza all'estero, e quelli che non vi abitano, vogliono impiegare in gran parte il denaro loro pagato nell'acquisto di fondi esteri. In tali circostanze precisamente la quantità di medio circolante non ha bisogno di rinforzo, poichè si può pagare l'estero tanto bene in prodotti quanto in danaro; ma una parte del patrimonio sociale verrà temporaneamente sottratta al traffico, e da ciò nascerà una grave perturbazione.

Se non c'è nessuna banca, allora la perturbazione si manifesta con un forte rialzo del saggio dell'interesse per i prestiti a breve scadenza, giacchè, dato un subitaneo bisogno di capitale, è richiesto, naturalmente, prima il capitale disponibile per prestiti a breve scadenza: l'interesse per sconti e per riporti subirà un notevole rialzo. Questo

rialzo non è esso stesso il male, ma la conseguenza, l'espressione del male, anzi, in parte, il rimedio. Il male è la temporanea scarsità di mezzi di produzione: ci sono bisogni di capitale che non vengono soddisfatti nella misura solita; non si può così facilmente come prima comprare a credito; si denunciano crediti; anticipazioni, sulle quali si era calcolato, non si fanno; parecchi fabbricanti fanno difficilmente da qual fonte attingeranno i mezzi per pagare i salari; parecchi commercianti non possono eseguire le spedizioni che volevano fare e dalle quali si ripromettevano un bel guadagno.

Vediamo ora in che modo la banca di emissione, se ha seguito una regola che fra breve enuncieremo, possa mitigare questo male. Concedendo credito in misura più larga dell'ordinario, essa provvede al bisogno di capitale in circostanze come quelle da noi accennate. Se non ci fosse nessuna banca, allora, dato l'alto saggio dell'interesse e lo scoraggiamento, che nel commercio gli va compagno, il livello generale dei prezzi scenderebbe considerevolmente e i pagamenti all'estero si farebbero interamente o quasi interamente in prodotti: ora avviene in gran parte in metallo prezioso, che è preso dalla riserva della banca. L'esportazione dell'oro non può seguitare, è vero, indefinitamente: la banca impedirà che la sua riserva diventi troppo piccola, curerà, anzi, che essa ritorni al livello primitivo. Ma non è necessario che ciò avvenga tutt'in una volta: può avvenire poco a poco. La banca non è in grado di soddisfare a lungo il cresciuto bisogno di capitale: essa può far ciò soltanto temporaneamente; ma quest'aiuto temporaneo è di grande utilità, poichè la quantità di capitale, che nei casi, ai quali ci riferiamo, viene sottratta al paese, costituisce bensì una parte considerevole del capitale, che suole essere offerto a breve scadenza, ma, però, essa dovrebbe essere notevolmente grande per costituire una parte considerevole del capitale esistente. Fra i due, il capitale disponibile per prestiti a breve scadenza e tutto il capitale esistente, bi-

sogna fare un'esatta distinzione. Il mercato dei capitali a breve scadenza non è che una parte integrale del complessivo mercato del capitale: anche l'interesse, che su quello viene pagato e goduto, non può sempre servire come norma per l'interesse del capitale in generale. È necessario che la banca provvegga soltanto temporaneamente alla mancanza esistente: a provvedervi definitivamente perseranno altri. Del capitale impiegato o prestato a lunga scadenza se ne renderà, infine, disponibile tanto, che l'offerta di capitale a breve scadenza diventerà grande come prima, prescindendo anche da quello ottenuto dal risparmio o dall'importazione dall'estero.

Noi parliamo, però, di una regola, che la banca di emissione deve seguire per poter rendere il servizio, di cui abbiamo fatto menzione. Questa regola è che essa, in condizioni ordinarie, non deve portare all'estremo limite la sua circolazione scoperta. Un esempio valga a chiarirla. La Banca d'Inghilterra, in conseguenza delle disposizioni della legge del 1844 — il così detto *Peel Act* — ha la facoltà di emettere 16,800,000 lire sterline in biglietti scoperti (1): per tutta l'eccedenza essa deve avere in riserva altrettanto oro. Se con una riserva metallica di 20,000,000 di lire sterline avesse emesso per 36,800,000 sterline in biglietti, potrebbe, bensì, rinnovare, sostituire dei crediti in scadenza, ma non potrebbe fare niente di più, non sarebbe in condizione di aumentare la somma de' suoi prestiti. Perciò la *Bank of England* non spinge mai così avanti la sua emissione: essa ha cura di avere sempre una *Reserve* di biglietti di banca, come la chiama, vale a dire: la quantità di biglietti, che essa ha realmente emessi, ammonta sempre ad una somma minore di quella che essa ha facoltà di

(1) Quest'ammontare cresce appena cessa di esistere una banca privata di emissione: due terzi della somma, che questa banca poteva emettere scoperta, vengono allora aggiunti alla somma, che la *Bank of England* può lasciare scoperta.

mettere in circolazione. Tutti coloro, che s'interessano della condizione del mercato del credito inglese, sogliono precisamente fare attenzione al modo con cui si comporta la Banca a questo riguardo: nessuna cifra nel mondo bancario attira l'attenzione universale più della *Reserve* della Banca di Inghilterra. Tre volte — nel 1847, nel 1857 e nel 1866 — è avvenuto, che la *Reserve* fosse quasi esaurita, e fu indescrivibile il panico che ciò produsse. Il governo, però, ha preso ogni volta un'accorta deliberazione: di proprio arbitrio ha autorizzato la banca a violare, al bisogno, la legge. Atto audace; ma la banca non avrebbe dovuto comportarsi in modo da rendere necessario quell'estremo rimedio.

In Olanda le disposizioni relative alla riserva sono diverse e, possiamo aggiungerlo, migliori che in Inghilterra. In conseguenza di un decreto reale del 16 aprile 1864, fondato su una legge del 22 dicembre 1863, ci deve essere un rapporto del 40 per cento fra la riserva metallica della banca neerlandese e la somma dei suoi biglietti, dei depositi e degli assegni bancari: se questa somma ammonta, per esempio, a 250 milioni di fiorini, la riserva metallica deve essere di 100 milioni: quello che la banca possiede in più si suol chiamarlo la sua *riserva metallica disponibile*. La regola, che abbiamo raccomandato, può, quindi, per le condizioni olandesi, essere espressa in questa forma: la banca deve in tempi ordinari limitare i suoi prestiti in misura tale da aver sempre una sufficiente riserva metallica *disponibile*. Seguendo questa regola, essa potrà in tempi anormali estendere i suoi sconti e i suoi prestiti in aiuto del pubblico interesse.

V. Quest'ultima osservazione ci porta sul terreno della legislazione bancaria olandese, della quale debbono ora essere riferite le principali disposizioni. La legge del 22 dicembre 1863 è stata riveduta e completata in alcuni punti importanti il 7 agosto 1888, sebbene siano rimasti inalterati i principii fondamentali del sistema adottato nel 1863.

In primo luogo, è stabilito che non si possa fondare nessuna banca di emissione e che nessuna banca straniera possa mettere in circolazione i suoi biglietti, se non in forza di una legge speciale e nella misura e alle condizioni da fissarsi dalla stessa legge. — Inoltre, è concessa facoltà alla banca neerlandese di fare operazioni come banca di emissione fino a tutto il 31 marzo 1904: se, giunta quest'epoca, nè lo Stato nè la banca fanno apparire di essere disposti a prolungare la concessione, allora questa entra fin un nuovo periodo di quindici anni, spirato il quale si applica la stessa regola. La sede principale della banca è ad Amsterdam: a Rotterdam c'è una succursale, in ogni provincia c'è almeno un'agenzia, e uffici corrispondenti vengono istituiti secondo il bisogno (1). — Il capitale sociale è di 20 milioni di fiorini, ma si deve formare una riserva di 5 milioni. — Le operazioni consistono in sconti e prestiti, commercio dell'oro e dell'argento, accettazione di somme di danaro in conto corrente e compra e vendita di divise. La riserva e un quinto del capitale (quindi mai più di 9 milioni di fiorini complessivamente) possono — sotto certe norme — essere impiegati in valori pubblici. Inoltre, la banca neerlandese è banca di deposito dello Stato, a cui è obbligata a fare, a richiesta, anticipazioni in conto corrente, colla garanzia di buoni del tesoro fino all'ammontare di 5 milioni di fiorini, al saggio d'interesse solito, obbligo che cessa appena e finchè la *riserva metallica disponibile* della banca viene a trovarsi al disotto di *dieci milioni*. Essa è anche autorizzata a fare allo Stato un'anticipazione sul « fondo di garanzia per la convertibilità » iscritto nel gran libro del debito nazionale. I biglietti della banca non possono essere di taglio inferiore a 25 fiorini, sono pagabili a vista

(1) Al 1° aprile 1896 c'erano 15 agenzie, 3 sotto-agenzie, 48 uffici corrispondenti di 1ª classe, 14 di 2ª e 10 di 3ª classe; inoltre, c'è un ufficio di cambio a Ter-Apel.

alla sede principale, alla succursale ed alle agenzie (1): all'infuori dei propri biglietti, la banca emette soltanto « assegni all'ordine di un ufficio della banca su un altro ».

Un regolamento per la succursale e per le agenzie, approvato con decreto reale del 21 novembre 1888, fissa il costo di questi assegni, salvo « casi speciali », a 25 cents (circa mezza lira italiana) l'uno, più il bollo, quindi, in totale, a 30 cents (poco più di 60 centesimi) qualunque ne sia l'importo. — La direzione della banca è composta di un presidente e di un segretario di nomina regia e di cinque direttori nominati dagli azionisti. In egual modo è pure regolata la sorveglianza: un commissario di nomina regia e quindici commissari eletti dagli azionisti. — Gli utili vengono così ripartiti: il primo 5 per cento del capitale è per la banca; dell'eccedenza un decimo va al fondo di riserva, finchè questo non raggiunga i 5 milioni di fiorini; quello che resta è ripartito come segue: del primo 4 per cento spetta una metà allo Stato e l'altra metà alla banca: di tutto il resto spettano allo Stato due terzi, alla banca un terzo. In altre parole: quando il fondo di riserva è completo, allora, dato un utile del 9 per cento, il 2 per cento va allo Stato e il 7 alla banca; ma di tutto quanto è utile netto al disopra del 9 per cento, vanno allo Stato i due terzi. Inoltre — ma questo fu un utile per una volta sola — nell'aumento del capitale da 16 a 20 milioni di fiorini, che dovette aver luogo per la legge del 1888, lo Stato ha avuto un milione di fiorini.

Due cose importanti debbono essere riferite. La prima è che la recente legge bancaria ha reso molto difficile una ulteriore espansione della circolazione. L'autorizzazione della banca a fare l'anticipazione sul « fondo di garanzia per la convertibilità dei biglietti » cessa quando lo Stato stabilisca

(1) Oltre a ciò, gli uffici di corrispondenza di 1^a classe hanno casse di cambio, mentre quelli di 2^a classe cambiano i biglietti, per gli interessati, presso il più vicino ufficio della banca.

di emettere per più di 15 milioni di fiorini in carta moneta: allora cessa pure a partecipazione dello Stato agli utili della banca. Questi non sono ostacoli insuperabili, ma sono, però, difficoltà e, in ogni caso, la manifestazione dell'intenzione di non fare passi ulteriori nella china della legge del 27 aprile 1884, con cui l'emissione di carta moneta fu aumentata di 5 milioni di fiorini.

La seconda cosa, che merita specialmente la nostra attenzione, è la disposizione relativa alle divise. Avanti il 1° aprile 1889 la banca non era autorizzata a comprare divise; ma giustamente il legislatore del 1888 ha riconosciuto che tale facoltà poteva ben esserle concessa: le divise con firme di primissime case bancarie debbono essere considerate quasi come oro fruttifero, giacchè possono, in circostanze ordinarie, essere trasformate in oro: vendendole, la banca impedisce, per l'ammontare delle sue vendite, l'esportazione di metallo prezioso, e finché non le vende, essa ne ricava un utile, che, nel nuovo ordinamento, va per la maggior parte allo Stato. Non è, però, vano il timore che la banca estenda troppo questo ramo di operazioni, appunto perchè sicuro e proficuo, e contro di ciò si è messo in guardia il legislatore colla seguente disposizione: « la somma impiegata in divise non deve mai eccedere per un periodo di tempo maggiore di quindici giorni l'ammontare della riserva metallica disponibile della banca. » Se l'ammontare della circolazione, degli assegni bancari e dei depositi è di 240 milioni di fiorini, la riserva metallica di 130 milioni, la riserva metallica disponibile, quindi, di 34 milioni, allora la somma delle divise non può superare questa cifra — 34 milioni di fiorini — per più di quindici giorni consecutivi. La conseguenza di ciò è, che, appena, per esportazione di metallo o aumento degli sconti e dei prestiti, la riserva metallica disponibile diventa più piccola, la banca deve cambiare in danaro una parte della sue divise, se la somma di queste è giunta precisamente al massimo. Ma la conseguenza è anche, che la banca, per evitare

una vendita affrettata di divise, ordinariamente fa stare la somma di queste cambiali al disotto del massimo legale e, quindi, non estende al di là di quanto conviene all'interesse generale commerciale, il ramo di operazioni, di cui parliamo e che deve sempre occupare un posto subordinato (1).

VI. Senza perdere di vista le banche di emissione, fissiamo ora la nostra attenzione sulle banche di deposito. Chiamiamo *banca di deposito* ogni istituto che s'incarica dell'incasso, della custodia e del pagamento di somme di denaro, per lo più a favore di persone residenti nella località o in vicinanza della località dove essa è situata; che, inoltre, apre a tali persone un conto corrente di cui possono disporre mediante emissione di *chèques*, o facendo pagare dalla banca cambiali, *pagherò* e assegni. Ci sono due specie di banche di deposito. Quelle della prima specie si limitano alle operazioni proprie di banche di deposito, cioè, accettano e pagano somme di danaro: se fanno anticipazioni adoperano esclusivamente il loro capitale. Quelle della seconda specie sono anche istituti di credito: scontano e prestano come le banche di emissione e sono, perciò, in grado di dare un interesse per i capitali, che vengono loro affidati. In Olanda si suole distinguere fra depositi e somme in conto corrente: con quest'ultime s'indicano le somme per le quali ordinariamente non è pagato alcun interesse. L'interesse, che pagano le banche di deposito, dipende dal termine per il ritiro.

In Olanda c'è un gran numero di ditte e di società che esercitano l'industria della banca di deposito: sulle piazze piccole questa è spesso unita al commercio in commissione di valori pubblici e *coupons*; altrove, per lo più, è esercitata separatamente. Ma la diffusione, che le banche di deposito hanno raggiunto in Inghilterra e nell'America del Nord,

(1) Sulle banche di emissione in Italia fornisce brevi notizie l'appendice del traduttore in fondo a questa monografia, pag. 347.

E. M.

non l'hanno avuta nemmeno lontanamente in Olanda. L'olandese custodisce preferibilmente da sè la sua cassa: l'inglese e l'americano, al contrario, la considerano più sicura in mani estranee che nelle proprie e fanno volentieri uso dei molteplici servigi, che loro può rendere la banca di deposito. Nella piccola Scozia soltanto, le dieci banche di deposito, che esistono e sono contemporaneamente banche di emissione, hanno depositi e conti correnti per l'ammontare di ben 90 milioni di sterline, la qual somma è ripartita fra alcune centinaia di migliaia di persone. Ogni agricoltore, ogni negoziante ha il suo conto presso la banca ed è alternativamente in credito o in debito, giacchè le banche scozzesi sono molto facili nel concedere crediti d'ogni forma. Di contro alla considerevole cifra dei *depositi*, diventa nulla in Scozia quella della circolazione dei biglietti: essa ammonta appena a 6 o 7 milioni di sterline. Quanto più in un paese si fa uso dei servizi delle banche di deposito, tanto più piccola è la circolazione della carta bancaria, essendo i depositi e i biglietti di banca in sostanza interamente la stessa cosa. La banca neerlandese, per esempio, fa l'ufficio di banca di deposito dello Stato olandese. Se lo Stato avesse presso la banca in deposito 20 milioni di fiorini e credesse bene di custodire d'ora in avanti esso stesso la propria cassa, allora, se quella somma non venisse ritirata nè in oro nè in argento, la circolazione dei biglietti di banca aumenterebbe di 20 milioni di fiorini. Se, invece, alcune persone ed istituti, le cui casse insieme ammontassero a 20 milioni di fiorini, si facessero aprire un conto corrente presso la banca neerlandese e a questa versassero tutto il loro danaro, la circolazione diminuirebbe di 20 milioni di fiorini, mentre la somma dei depositi crescerebbe di un eguale ammontare. In nessuno di questi due casi lo stato della banca soffrirebbe la più piccola alterazione. Giustamente, quindi, anche nella legge bancaria olandese del 1863 è prescritto che ci debba essere una riserva metallica, tanto per i depositi quanto per i biglietti: la legge li tratta alla stregua

di una completa uguaglianza, in conformità del principio sopra enunciato, il quale nella maggior parte delle leggi bancarie — cosa abbastanza strana — è del tutto trascurato. Un deposito è un debito della banca, esigibile immediatamente a richiesta, verso una persona che essa conosce: un biglietto è un debito, parimenti esigibile a richiesta, verso una persona che essa *non* conosce. Dove sta la differenza? Sta soltanto nella forma con cui la banca dichiara il suo obbligo di pagare.

Queste affermazioni non saranno ritenute suscettibili di contraddizione; però, se n'è qualche volta ricavato un'erronea conseguenza, ed è necessario accennarla.

Come è noto, c'è in molti paesi una legislazione molto severa sulle banche di emissione. Alla Banca d'Inghilterra è stato concesso nel 1833 il privilegio dell'emissione di biglietti a Londra e nel circuito di 65 miglia inglesi all'intorno; più tardi, nel 1844, si proibì l'istituzione di banche di emissione, oltre quel territorio, in modo assoluto. In Scozia, in conseguenza di una legge del 1845, nemmeno possono sorgere nuove banche di emissione. In Francia è autorizzata a mettere biglietti in circolazione la sola *Banque de France*, in Austria-Ungheria la sola *Oesterreich-Ungarische Bank*. In Germania questo diritto è esercitato dalla *Reichsbank* e da alcuni altri istituti nominati nella legge del 14 marzo 1875, il cui numero può aumentare soltanto per concessione del legislatore, concessione che, però, non sarà mai data. Ciò che prescrive la legge olandese l'abbiamo or ora veduto. In tutta Europa era la Svizzera, fino a poco tempo fa, l'unico Stato in cui ognuno potesse fondare una banca di emissione, adempiendo a certe condizioni; ma nel 1891 ciò fu cambiato da una modificazione della Costituzione federale, con cui si attribuisce esclusivamente alla Confederazione il diritto di emettere carta bancaria. La Confederazione può far esercitare questo diritto da un istituto privilegiato, amministrato col suo concorso, o da una banca di Stato: una legge del 1896, istituiva

la banca di Stato, ma una votazione popolare annullò tale istituzione.

La fondazione di banche di deposito, invece, non ha trovato ostacoli in nessuna parte. E ciò coerente? Questa è l'obbiezione. Voi versate una somma di danaro al vostro banchiere e per l'ammontare vi fate accreditare in conto corrente o vi fate dare una ricevuta di deposito: ciò potete ottenerlo. Voi versate una somma di danaro al vostro banchiere e ne chiedete delle prove stampate *al portatore*: queste non possono esservi date. Fra somme in deposito e biglietti c'è soltanto una differenza di forma: perchè, dunque, sottoporre l'emissione di questi ultimi a speciali disposizioni?

Noi non vogliamo ora esaminare il principio dell'accentramento nel campo delle banche di emissione: la monografia seguente ci sarà occasione a ciò. Soltanto desideriamo qui di confutare l'accusa di incoerenza fatta a tale sistema.

È così: fra le somme in deposito e il biglietto di banca c'è soltanto una differenza di forma; ma una differenza di forma non è sempre una differenza non importante; e questa osservazione va appunto applicata, al caso che esaminiamo.

In un paese, dove una sola banca è autorizzata all'emissione di biglietti, il sistema bancario prende una forma tutta diversa da quella che altrimenti avrebbe. La banca d'emissione diventa il centro attorno al quale si dispongono le altre banche, il fulcro sul quale esse si appoggiano in tempi difficili: le casse delle banche di deposito sono composte quasi interamente di biglietti di sua emissione, il metallo prezioso, per quella quantità che non è in circolazione, si trova quasi esclusivamente presso di essa: essa gode una speciale fiducia ed ha sul mercato del danaro una certa influenza direttiva, cosicchè quand'essa rialza o ribassa i suoi saggi dell'interesse, ciò si considera come un avvenimento di qualche importanza. Contemporaneamente,

però, essa è oggetto di speciale attenzione, poichè ognuno sa che è la sorgente principale da cui si potrà attingere nel caso di aumento generale del bisogno di credito. Non tocchiamo, per ora, la questione, se tale ordinamento delle banche sia da ritenersi utile: si concederà, però, che un legislatore, il quale permette l'istituzione di banche di deposito, ma autorizza una sola banca di emissione, viene ingiustamente accusato d'incoerenza: sia pur sbagliato il provvedimento, egli, però, ottiene uno scopo sicuro.

Consideriamo, ora, qualche cosa d'altro. Chi affida danaro ad una banca di deposito, si dà ordinariamente ragione del credito a cui la banca ha diritto, opera con cognizione, il più delle volte appartiene ad una classe di persone, che possono comprendere l'importanza di un tale atto. Ma i biglietti vengono considerati come moneta: si prendono, per lo più si danno come fiorini e scudi senza pensare alla fiducia che merita l'istituto il cui nome essi portano impresso. Come sono pochi coloro che conoscono la differenza fra un biglietto di banca e un biglietto monetato, quantunque la dicitura dei pezzi mostri evidentemente la distinzione! Se questa ignoranza del pubblico è riprovevole, non è da riprovare che lo Stato ordinando il regime bancario se ne ricordi. La somma in deposito è, come il biglietto, un debito della banca; ma nel deposito tale carattere si manifesta in modo tale che ogni interessato a prima vista lo riconosce: invece, nel caso del biglietto avviene precisamente l'opposto: altra dimostrazione che la differenza di forma fra i due non è da considerarsi senza importanza.

VII. Se si domandasse quali istituti siano più utili, le banche di emissione o le banche di deposito, la nostra risposta sarebbe la seguente: è desiderabile che ci siano le une e le altre, perchè ognuna ha i suoi propri vantaggi. Un paese, che non possenga una forte banca di emissione, non gode il vantaggio di un sano svolgimento del suo credito; ma di ciò nemmeno gode, quando accanto ad una tale banca non si siano formati molti istituti grandi e pic-

coli, i quali, foggianti secondo i bisogni locali, esercitino l'industria di banche di deposito.

Questa osservazione, insieme con ciò che precedentemente è stato detto, ci porta a riconoscere che in Olanda nel campo del credito la perfezione non è ancora raggiunta. L'Olanda possiede una banca di circolazione con una emissione di biglietti che — considerando la cifra della popolazione — supera la circolazione della carta bancaria di ogni altro paese all'infuori della Francia; ma questa grande circolazione sta a dimostrare che le banche di deposito in Olanda non sono ancora giunte al completo sviluppo. Esse, però, vanno diventando più numerose.

In questi ultimi tempi sono sorti in Olanda alcuni istituti, che, quantunque non si chiamino banche di deposito, sono realmente tali, e se vengono ben governati, come si può testimoniare per la maggior parte di essi, possono essere molto utili. Alludiamo alle cosiddette *Unioni di credito*. Una relazione che si trova nelle *Jaarcijfers*, pubblicate dalla Commissione centrale di statistica (1), riferisce *tredici* di tali Unioni, con un capitale versato di circa fiorini 7,500,000 e fiorini 15,200,000 in conti correnti e depositi: alla fine del 1895 esse avevano impiegato in anticipazioni una somma di fiorini 31,000,000.

Le Unioni di credito hanno molta analogia colle banche cooperative di anticipazioni, che si trovano in Germania e che debbono la loro origine al celebre SCHULZE-DELITZSCH (2). Si sa come rapidamente colà si svolgessero queste banche. Una relazione, che si riferisce all'anno 1894, ne nomina 2800, delle quali 1047 — le sole di cui siano riferiti dati speciali — contavano non meno di 509,723 membri e potevano disporre di 120 milioni di marchi in versamenti di soci, 53 milioni in capitale di riserva e 457 milioni in

(1) 1895, pag. 180.

(2) H. GOEMAN BORGESIIUS, *Schulze-Delitzsch en zijne Crediet-vereenigingen*, Arnhem 1872, e *Over Cooperative Voorschotvereenigingen*, Utrecht, 1873.

somme depositate: l'ammontare delle anticipazioni era al 31 dicembre di 514 milioni di marchi. Accanto a queste Unioni — SCHULZE-DELITZSCH *Kreditgenossenschaften* — ci sono anche 3800 *Casse di prestito Raiffeisen*, sulle quali non possiamo qui entrare in particolarità e tanto meno su una terza specie, le *ländliche Kreditgenossenschaften* (1) dell'Assia e del Baden esistenti alla fine del 1894 in numero di 463. Limitandoci al primo gruppo nominato, accenniamo a due punti di differenza fra le Unioni di credito olandesi e gli istituti loro affini di Germania. Le banche SCHULZE-DELITZSCH sono destinate ai piccoli proprietari fondiari, ai piccoli commercianti, ai piccoli agricoltori: alla fine del 1894 ogni membro aveva in media soltanto 1000 marchi in prestito. Le unioni olandesi di credito operano più in grande: esse fanno anticipazioni dell'ammontare di 15,000, 30,000, perfino 60,000 fiorini (100,000 marchi) ad una sola persona. Inoltre, le banche tedesche per la maggior parte sono fondate sul principio della responsabilità illimitata (2), ogni membro risponde dei debiti dell'Unione: nelle unioni di credito olandesi la responsabilità di ogni membro è limitata all'ammontare delle sue azioni (3). Prescindendo da queste differenze, che non sono importanti, le due specie di istituti si rassomigliano molto fra loro: hanno in comune il carattere cooperativo: nella loro costituzione si partì dal

(1) V. V. A. Barone VAN VERSCHUER, *De landbouw-credietvereeningen in het Groothertogdom Baden*, nella Rivista *De Economist* del 1866, p. 585.

(2) Dopo l'applicazione della legge del 1889 nessuna unione è più tenuta all'applicazione di questo principio; ma, al contrario delle unioni di consumo, soltanto poche banche di anticipazione hanno approfittato della restrizione della legge. Veggasi su ciò l'importante articolo del Dr. H. CRÜGER, *Der heutige Stand der Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften*, nei *Jahrbucher für Nationalökonomie und Statistik*, vol. 65, pagg. 823-888.

(3) Se un'unione di credito restringe di più la responsabilità dei soci (per esempio, all'ammontare del versamento) o interamente la sopprime, essa può difficilmente chiamarsi ancora *unione di credito*.

giusto concetto che persone, le quali rispondono, sia pure non illimitatamente, l'una per l'altra, meritano più fiducia delle stesse persone, quando domandano credito ciascuna per sè: il credito collettivo di cento commercianti e negozianti è più di cento volte maggiore del credito che ordinariamente si accorda ad uno di loro. Le due specie d'istituti concordano anche in questo, che entrambe prestano la loro *mediazione* per provvedere al bisogno di capitale; e ciò ha grande importanza. Una banca o un banchiere non vuol sempre addossarsi il difficile e pesante lavoro di esaminare minutamente le domande di credito di un grande numero di persone. Sono soddisfacenti le garanzie? Sono solidi coloro che domandano credito? Indagare tutto ciò costa tempo e fatica. Inoltre, alcuni istituti non sono autorizzati o disposti a concedere prestiti allo scoperto, se non sotto garanzia personale o reale. La banca neerlandese, per esempio, secondo la legge del 1863, può scontare soltanto carta commerciale con almeno due firme e accordare prestiti su pegno di merci o di valori; chi cerca credito sotto altre forme, quantunque solvibile, viene respinto. Sono necessarie, perciò, persone o società che attirino a sè i capitali, allo scopo di portarli, poi, nelle mani di coloro i cui bisogni di credito non possono essere soddisfatti per le vie ordinarie.

Un fabbricante, per esempio, suole vendere a credito a grossisti e ad altri, che possono precisare bensì *press a poco*, ma non *esattamente* il giorno in cui lo pagheranno, e per questa ragione non sono disposti ad *accettare* cambiali, avendo le cambiali una scadenza fissa: il nostro fabbricante, quindi, alla consegna dei suoi prodotti, non viene in possesso di una carta negoziabile: quale via dev'egli prendere per aver subito danaro? — Oppure: un contadino ha bisogno di sementi, di concimi, di cavalli, di buoi, di pecore: altri possono comprare a credito, ma nella sua industria la maggior parte del commercio si fa a contanti: appena il raccolto è fatto, o le sue pecore o i suoi buoi sono pronti per andare al mercato, egli ha modo di procacciarsi danaro; ma frat-

tanto come fa? — Non abbiamo bisogno di moltiplicare gli esempi. Ciò che venne fin qui esposto basta per far vedere che un istituto, il quale si interponga fra il capitalista e certe classi di persone bisognevoli di credito, è da considerarsi tutt'altro che superfluo.

L'ufficio, che tengono le associazioni di credito, è in molte parti dell'Olanda compiuto da banche locali, da ditte commerciali e anche, per una parte (ma ciò è da deplorarsi), da notai: dove banche o ditte locali provvedono in misura sufficiente, non c'è bisogno dell'associazione di credito: per la soddisfazione dei bisogni, di cui abbiamo parlato, essa è mezzo idoneo, ma non l'unico mezzo: è, piuttosto, il mezzo che gli interessati stessi possono foggarsi, quando altri non li aiutino. Un'associazione di credito bene ordinata e bene amministrata, che metta severe condizioni per l'ammissione dei soci e possenga un capitale proporzionato alla somma delle sovvenzioni che concede, gode generalmente molta fiducia.

Consideriamo più da vicino l'ordinamento di un'associazione di credito. — Ci sono ordinariamente due specie di membri: quelli che aspirano al credito e gli altri. Gli uni e gli altri sono soci e, come tali, responsabili sino al pieno ammontare della loro quota sociale (quando, almeno, non è consentita nessuna deviazione da questa regola): gli uni e gli altri hanno anche versato nella cassa dell'associazione una parte di quell'ammontare e, anzi, almeno il dieci per cento; ma i primi sono entrati nella società per aver credito, gli altri per far credito: i primi sono soci e, oltre a ciò, in quanto loro è concessa una sovvenzione, debitori della società; gli altri sono soci e niente di più: per diventare socio con diritto al credito, bisogna essere ammesso come tale da un Consiglio di ammissione.

I versamenti dei soci sono, dunque, la prima fonte alla quale attinge l'associazione di credito; ma, a meno che i soci, che non domandano credito, abbiano contribuito un forte capitale — il che qualche volta accade — la mas-

sima parte di questo bisogna cavarla fuori da altre due fonti. Queste sono, in primo luogo, i depositi: quasi tutte le associazioni di credito pagano un interesse per i capitali che vengono loro provvisoriamente affidati. La seconda sorgente è lo sconto dei pagherò, che i soci ammessi al credito debbono consegnare all'atto in cui ricevono le sovvenzioni e che, sebbene rinnovabili, non hanno mai una scadenza più lunga di tre mesi e mezzo: alcune associazioni di credito tengono tanti depositi, che soltanto raramente hanno bisogno di scontare pagherò: altre fanno largo uso di questo sussidio.

Ma i depositi e lo sconto dei pagherò sono fonti sussidiarie, provvisorie: su un durevole possesso dei capitali, che si ottengono per queste due vie, non si può e non si deve contare: i depositi possono essere richiesti, lo sconto può diventare difficile. Ciò non deve mai perder di vista un'associazione di credito e deve costituire per essa un motivo di concedere sovvenzioni soltanto in modo da potere, entro breve termine, aver la restituzione dei capitali prestati. Quando essa dà danaro ad una persona contro una promessa di pagamento, deve aver ragione di aspettarsi che non sarà costretta il giorno della scadenza ad accettare in pagamento da quella persona, invece del danaro, una nuova promessa di pagamento; o, anche se ciò accadrà una volta, che non vi sarà costretta più d'una volta di seguito. Questo non vuol dire che essa non debba ripetutamente concedere prestiti alle medesime persone, ma allora ciò deve avvenire ogni volta per operazioni nuove. I bisogni di capitale, che le associazioni di credito soddisfano, possono sempre ritornare, ma debbono anche sempre essere transitori: conviene che esse lascino, per quanto è possibile, ad altri istituti la soddisfazione dei bisogni di capitale a lunga scadenza.

Qui, però, sta la difficoltà inerente al governo di una associazione di credito, difficoltà, che, forse, non può mai essere interamente superata. Per quanta cura si metta nell'esaminare le domande, non si riuscirà mai completamente

ad impedire che al danaro preso a prestito sia data una destinazione dalla quale potrà esser tolto soltanto dopo un lungo lasso di tempo. Inoltre, non si può disconoscere che ci sono bisogni di capitale a lunga scadenza, i quali, per la loro natura, non possono essere soddisfatti che dalle associazioni di credito, e queste debbono sempre trascurare di soddisfarli? La regola, che ponemmo, dev'essere di continuo tenuta presente; ma non riuscirà possibile a nessuna associazione di vivere rigorosamente, in tutte le circostanze, secondo la medesima: una parte dei prestiti sarà ben sempre, *per sua natura*, di durata più o meno lunga.

Però, ci sono due mezzi per stornare i pericoli che da ciò derivano. Il primo è che l'associazione di credito non possenga un capitale sociale troppo esiguo: così essa rafforza il proprio credito e si procaccia, in pari tempo, un patrimonio, di cui può disporre quando le diventano inaccessibili le altre fonti sussidiarie. Il secondo mezzo è che essa cerchi di avere depositi a lunga scadenza, allettandoli colla promessa di un elevato interesse: ciò le costerà un sacrificio di qualche importanza, ma ottiene, così, la sicurezza che non si troverà mai in imbarazzi. Se questi due mezzi sono adottati, allora le deviazioni quasi inevitabili dalla regola, che or ora abbiamo ricordato, non porteranno serie conseguenze.

Quest'argomento non doveva essere trattato fuggevolmente, poichè l'associazione di credito diventa ogni giorno più un organo importante nella nostra vita sociale. E merita di essere tale, giacchè contribuisce allo sviluppo economico del paese e può, in questo rispetto, far molto bene. Fu detto (1) che c'è un campo, il campo del credito

(1) V. l'articolo di F. S. VAN NIEROP, nel *Gids* del 1885, parte IV, pagg. 428-459, intitolato: *Europeesch landbouwcrediet*. V. anche P. K. BOON, *Bijdrage tot de Kennis van Duitsch landbouwcrediet*, Groningen, 1890, e gli articoli di F. B. LOHNIS sulle *Coöperatieve spaar-en voorschotvereeningen* nel *Landbouwkundig Tijdschrift*, ann. 1895 e 1896.

agrario, nel quale essa fino ad oggi ha fatto cammino molto piccolo, nel quale essa, però, potrebbe lavorare con frutto: non è superfluo indagare le condizioni di esistenza di un istituto che tiene un posto tanto importante, si estende di continuo e al quale involontariamente si pensa, quando si notano bisogni di credito ancora imperfettamente soddisfatti.

§ 3. — Banche ipotecarie o fondiarie e Casse di risparmio.

I. Il principio, che sta a base dell'associazione di credito, è pure applicato da proprietari di beni immobili per ottenere capitale su ipoteca.

Dopo la guerra dei sette anni la condizione dei proprietari fondiarii della Slesia era molto triste: essi avevano sofferto perdite tanto forti, che non erano in grado di pagare i loro debiti: perciò domandarono al governo di essere dispensati per tre anni dai pagamenti. Questa domanda fu accolta; ma il rimedio si dimostrò peggiore del male, giacchè quale capitalista voleva dare ancora danari su fondi della Slesia? Perciò nel 1770 fu presa un'altra via. Comprendendo che il capitale se ne sta nascosto, finchè le garanzie, sotto le quali viene richiesto, sono insufficienti, si cercò di dare ai mutanti su beni immobili la maggiore sicurezza possibile. In base al piano di un commerciante di Berlino, di nome BURING, i proprietari fondiari nobili costituirono un'associazione, e il governo obbligò tutti a diventarne membri. Quest'associazione doveva operare nel seguente modo. Quando qualcuno voleva concludere un prestito su ipoteca, aveva l'obbligo di rivolgersi alla direzione, che, approvata la sua domanda, gli doveva dare la somma richiesta in obbligazioni fruttifere. Si calcolò che al

mutuatario dovesse costare poca fatica il vendere queste obbligazioni, poichè erano garantite in primo luogo dal vincolo, a favore del portatore, dei beni sui quali veniva iscritta l'ipoteca, in secondo luogo dall'associazione stessa, i cui soci erano tutti resi responsabili col loro intero patrimonio per i debiti fatti. E il risultato non ha tradito le aspettative. Le cartelle fondiari (1) in poco tempo divennero un impiego di danaro molto ricercato. Transitoriamente ciò si cambiò nel periodo napoleonico: nel marzo del 1812 si sono vedute ribassare del 33 $\frac{1}{2}$ per cento le cartelle fondiari 4 % della *Ostpreussische Landschaft*, e si arrivò fino al 1829 prima che esse fossero di nuovo alla pari; ma quando gli anni difficili furono passati, le associazioni di credito ipotecario divennero più numerose, e si svilupparono fortemente.

Le associazioni di credito fondiario non sono tutte ordinate secondo un unico modello: alcune sono composte di proprietari fondiari nobili, altre anche di agricoltori, e in alcune la responsabilità dei membri va molto più oltre che in altre. Nel 1894 il totale delle cartelle emesse fu press'a poco di 1852 milioni di marchi (2); di questi, 1291 milioni erano coperti dalla cosiddetta *garanzia generale*, cioè dall'obbligazione solidale di tutti i membri dell'associazione, sia con il valore dei loro beni mobili, sia con la parte di questi data in ipoteca, cosicchè per circa 560 milioni mancava quella speciale garanzia. Si è anche, per lo più, abbandonata l'idea di pagare le ipoteche in cartelle: la

(1) In tedesco fu loro dato il nome di *lettere di pegno* = *Pfandbriefe*: in olandese si dicono *pandbrieven*. (E. M.).

(2) Nel 1805, 161.6 milioni.

"	1845,	325.3	"
"	1865,	518.3	"
"	1875,	885.9	"

La maggiore diffusione data, quindi, dagli ultimi vent'anni. V. *Die Nation* del 23 marzo 1896.

maggior parte delle associazioni preferiscono vendere esse stesse le proprie cartelle, il che è meglio. Ma due cose sono restate: le associazioni tedesche per il credito fondiario portano sempre, sia pure qualche volta in misura esigua, un carattere cooperativo e limitano le loro operazioni alla regione in cui sono stabilite.

Accanto a queste istituzioni, ci sono in Germania speciali società anonime ordinarie, che danno danaro su ipoteca procacciandosene i mezzi mediante l'emissione di cartelle. Alla fine del 1890 esse avevano insieme un capitale versato di 332 milioni di marchi e per più di 3000 milioni di marchi in circolazione. La maggior parte delle banche ipotecarie tedesche sono in pari tempo banche di deposito: la *Bayerische Hypotheken und Wechselbank*, che ha già celebrato il cinquantesimo anno della sua esistenza, è pure stata fino al 1875 banca di emissione. Tale riunione di funzioni non dà luogo a seri inconvenienti, purchè i diversi rami di attività siano convenientemente tenuti distinti, e, per conseguenza, quindi, le somme che si ricevono a breve scadenza, non siano date su ipoteca.

Per fondare in Germania una banca ipotecaria o fondiaria bisogna avere una speciale autorizzazione dallo Stato nel quale si vuole stabilirla, la quale autorizzazione non viene mai concessa se non si è obbedito a certe disposizioni. Queste disposizioni — che non sono dappertutto le stesse e che in nessun luogo sono determinate dalla legge — portano, in generale, che si debba badare ad una certa proporzione fra il capitale versato e l'ammontare delle cartelle emesse (in Prussia la proporzione è di 1 a 10), che senza l'approvazione del governo nessuna iscrizione ipotecaria possa farsi all'estero, e, inoltre, che le banche debbano sottomettersi alla sorveglianza di un commissario governativo per tutte le loro operazioni. Ma, prescindendo da ciò, l'istituzione di banche ipotecarie è libera per tutti. Alcuni di questi istituti sono, bensì, sorti con la cooperazione del governo, ma monopolio o privilegi (che

sono corrispondenti ad un monopolio), nessuna ne possiede (1).

II. Diversa è la condizione in Francia. La *Société de Crédit foncier* tiene colà un posto tutto proprio, che in certo modo si può paragonare a quello della *Banque de France*.

Prima del 1852 non c'era in Francia nessuna banca ipotecaria, e la ragione di ciò non era da cercarsi molto lontano. Una banca ipotecaria trova un campo adattato di azione soltanto là dove il credito fondiario è convenientemente ordinato, e in Francia mancava molto a tale ordinamento. Se il mutuante su beni immobili dev'essere garantito contro perdite, bisogna che sia applicato per le ipoteche il principio della *pubblicità*. Con ciò s'intende che

(1) L'opera più ampia sul credito fondiario in Germania è quella di F. HECHT, *Die staatlichen und provinciellen Bodenkreditinstitute in Deutschland*, in due parti. Lipsia, 1891.

A complemento di quanto sopra riferisce l'Autore — che scriveva nel 1896 — bisogna ora aggiungere, che presentemente le banche ipotecarie tedesche sono governate da una nuova legge approvata definitivamente dal *Reichstag* in 3ª lettura il 13 giugno 1899 e pubblicata nel num. 32 del *Reichsgesetzblatt* dello stesso anno (*Hypothekenbankgesetz 13 Juni 1899*).

Secondo questa legge le banche ipotecarie debbono essere costituite sotto la forma di società anonime o di accomandite per azioni e la concessione dell'esercizio del credito fondiario dev'essere approvata dal *Bundesrat*. Oltre ai mutui ipotecari e all'emissione delle relative cartelle, sono consentite alle banche ipotecarie altre operazioni, quali, per esempio, gli incassi e l'accettazione di depositi, però soltanto fino alla concorrenza della metà del capitale versato. — L'ammontare complessivo delle cartelle in circolazione dev'essere sempre coperto per il suo valore nominale da ipoteche di almeno uguale ammontare ed uguale interesse. — Le cartelle emesse non debbono eccedere più di quindici volte l'ammontare del capitale versato e del fondo di riserva. Le iscrizioni ipotecarie debbono essere, di regola, di primo grado e soltanto su fondi nazionali, non, però, su cave e miniere. Il mutuo non deve essere maggiore di $\frac{3}{5}$ del valore del fondo; ogni singolo Stato può, tuttavia, nel suo territorio, permettere i mutui su fondi rustici fino a $\frac{2}{3}$ del valore. (E. M.).

sul fondo non possano gravare ipoteche, le quali non siano iscritte in registri pubblici e visibili per tutti. La legge olandese segue interamente questo principio: essa riconosce soltanto l'ipoteca consentita per contratto fra le parti e annotata nei registri. Il *Code civil* francese, al contrario, ammette due altre specie di ipoteche, la *legale* e la *giudiziaria* (1). Una donna maritata, per esempio, ha, per la sua dote, ipoteca su tutti i beni immobili del marito: con sentenza giudiziaria può essere posto vincolo ipotecario su tutti i beni presenti e futuri di un condannato. Anche rispetto al sequestro ed all'esecuzione forzata di proprietà ipotecate, il *Code* contiene disposizioni che rendono molto difficile al mutuante la tutela dei propri diritti contro debitori negligenti. Questa legislazione venne migliorata soltanto nel 1852 e successivamente: nessuna meraviglia, quindi, che prima di quel tempo non ci fossero in Francia banche ipotecarie: il mutuo su beni immobili era interamente abbandonato a privati, i quali esigevano un'indennità molto elevata per i pericoli a cui si esponevano.

Sarebbe stata cosa saggia se il governo avesse presentato una legge, obbligatoria per tutti, colla quale le difettose disposizioni del *Code civil* fossero state sostituite da altre migliori. Ma questo non è avvenuto. Invece di ciò, fu pubblicato il 28 febbraio 1852 un decreto, con cui, a favore delle banche, che venissero fondate secondo le prescrizioni di tale decreto e colla concessione del governo, erano notevolmente attenuate le difficoltà connesse al mutuo ipotecario. In questo senso si è progredito: il decreto del 1852 fu parecchie volte riveduto, ma nella maggior parte dei casi soltanto a favore di quelle determinate banche (2),

(1) Così pure il Codice civile italiano (art. 1968). (*E. M.*).

(2) Soltanto alcune leggi, per esempio quella del 23 marzo 1855 e 13 febbraio 1889, con cui si regolano più minutamente le *hypothèques occultes*, sono di applicazione generale. V. l'articolo *Hypothèques* nel *Dictionnaire des finances* di LEONE SAY, e, per raffronti, anche l'articolo *Crédit foncier*.

o, anzi, si dovrebbe dire, a favore di una sola banca, della *Société de Crédit foncier*; giacchè, appena si furono costituiti tre istituti, si seppe far in modo che uno di questi, quello ora nominato, si fondesse cogli altri due, e, quando ciò fu avvenuto, il governo s'impegnò a non concedere più a nessuna banca ipotecaria uguali diritti per un periodo di 25 anni. Il termine è scaduto nel 1877: il governo è ora libero di autorizzare, sotto le condizioni del decreto del 1852, tante banche quante ne vuole; ma la *Société de Crédit foncier* tiene sempre ancora il posto che le è stato riconosciuto. Un monopolio di far mutui ipotecari o anche di emettere cartelle essa veramente non lo possiede; ma è tanto favorita e viene appoggiata dal governo in tante svariate maniere, che nessun'altra banca ipotecaria potrebbe diventare sua concorrente con probabilità di riuscita.

Questo sistema di centralizzazione ha portato i frutti che se ne aspettavano? In Germania, come si è veduto, sotto il sistema della libertà sono entrati in circolazione da 4 a 5 mila milioni di marchi in cartelle ipotecarie; le società e le banche ipotecarie vi sono diventate istituzioni utili, che diffondono i loro benefici in tutte le parti del paese, poichè dovunque procurano ai proprietari fondiari credito a buon mercato. Può attestarsi la stessa cosa del *Crédit foncier*? Rispondono le cifre. Al 31 dicembre 1895 il totale dei mutui ipotecari conchiusi è stato di 4035 milioni di franchi, di cui 2230 milioni vennero estinti, cosicchè a quella data erano in corso ancora 1805 milioni; ma di quei 4035 milioni, 3187.5 sono stati conchiusi su proprietà urbane, 827.6 su proprietà rurali, 20.1 su proprietà miste; o, secondo un'altra ripartizione, 2487 nel dipartimento della Senna (Parigi), soltanto 1548 milioni in altri punti. Se si tien presente che il complessivo debito ipotecario gravante i beni immobili in Francia importava già nel 1877 ben 14,000 milioni di franchi, si vede che non è il caso di vantare i risultati del sistema della centralizzazione. E a favore di questo sistema non ci sono da citare argomenti

perentori. Il governo francese e i suoi consiglieri, fra i quali ha tenuto un posto distinto il noto economista WOLOWSKI, s'immaginavano nel 1852, che le cartelle d'istituti fra loro concorrenti avrebbero trovato collocamento più difficilmente di quelle di un'unica banca privilegiata, e che questa avrebbe, quindi, fatto credito più largamente dei primi. A favore di tale opinione c'è qualche cosa da dire: specialmente alle banche ipotecarie nuove non riesce sempre di alienare presto le proprie cartelle; ma se sono ben governate, finiscono, però, per riuscire: la difficoltà è soltanto di natura transitoria. E gli istituti plurimi hanno sull'unico grande istituto il vantaggio, che possono dedicarsi più intensamente alla ricerca dei bisogni di credito: distribuendosi su tutto il paese, conoscono meglio le condizioni locali (1).

Gli argomenti che stanno a favore della concessione di un monopolio ad una banca di emissione, non valgono per il riconoscimento di privilegi, quali li gode il *Crédit foncier*, ad una banca ipotecaria. Il monopolio della banca di emissione consiste in questo, che per l'esercizio del credito le vengono concessi dei mezzi non concessi agli altri istituti: in quanto all'esercizio del credito in sè stesso, essa non è privilegiata, anzi è sottoposta a disposizioni più severe. Nel *Crédit foncier* la condizione è precisamente opposta: ogni istituto può emettere obbligazioni, ma soltanto quello può, sotto speciali garanzie, concludere mutui. Non è un esempio che meriti imitazione.

Dobbiamo ancora menzionare che il *Crédit foncier*, in conseguenza d'una legge del 6 luglio 1860, è pure autorizzato a concedere mutui ai dipartimenti ed ai Comuni, ed anche per questi mutui si procaccia i mezzi coll'emissione di obbligazioni. Al 31 dicembre 1895 esso aveva in circolazione per 2466 milioni di franchi in car-

(1) V. DU PUYNODE, *De la Monnaie, du crédit et de l'impôt*. Paris, 1863, parte I, pagg. 368 e 395-399.

telle ipotecarie e per 1147 milioni di franchi in altre obbligazioni.

III. In Olanda le banche ipotecarie non sono sôrte che tardi: la prima data dal 1861: fino ad oggi non hanno raggiunto una grande diffusione. L'ammontare complessivo dei debiti ipotecari è di 1200 milioni di fiorini, e di questi, dalle 21 banche esistenti nel 1895 ne furono stipulati soltanto per 174,390,000 fiorini (1).

Ciò non dev'essere attribuito al fatto che il legislatore olandese abbia messo ostacoli allo sviluppo delle banche ipotecarie, perchè in nessun altro paese questi istituti possono agire più liberamente che in Olanda. Lo Stato li tratta, e con perfetta ragione, come ordinarie società anonime: non è necessaria nessuna speciale autorizzazione per fondarle e, quando esistono, esse non vengono sottoposte a nessuna speciale sorveglianza governativa. La sola ragione, per cui le banche ipotecarie non hanno raggiunto in Olanda l'importanza che alcuni se ne aspettavano, sta in questo, che in Olanda sono molteplici le occasioni di ottener danaro su ipoteca a miti condizioni. Grazie ad una legislazione, che, sebbene non perfetta e certamente assai suscettibile di miglioramenti, è, però, superiore a quella del *Code civil*, il prestito di danaro su beni immobili viene considerato come un impiego molto solido, per esso ci sono sempre capitali disponibili.

Al ribasso dell'interesse ipotecario le banche olandesi possono poco contribuire; ma esse, come tutte le istituzioni di questa specie, facilitano il rimborso delle somme mutate consentendo ai loro debitori di farlo nella forma di *annualità*. Di ciò occorre dire una parola.

Se si è stipulato un debito di 100 fiorini al 4 $\frac{1}{2}$ per cento d'interesse, coll'obbligo di rimborsarlo al più tardi

(1) V. *Jaarcijfers*, 1895, p. 82 e p. 180. Ma questo ammontare, però, dimostra che la cifra è fortemente progressiva: nel 1881 era pi fiorini 47,854,154, al nome di tre banche ipotecarie.

dopo trent'anni, si possono pagare annualmente fiorini 4.50 e nell'ultimo anno i 100 fiorini: così allora è tutto estinto. Però, si può, se il creditore consente, prendere un'altra via, pagare, cioè, annualmente fiorini 6.14 per interesse e rimborso insieme: in questo caso il debito sarà estinto parimenti dopo 30 anni. La somma di fiorini 6.14 comprende un ammontare sempre decrescente d'interesse ed un ammontare sempre crescente di rimborso: al primo anno, quando il debito esiste ancora tutto intero, essa comprende fiorini 4.50 d'interesse e fiorini 1.64 di rimborso: all'ultimo anno, quando quasi tutto è estinto, l'interesse non può ammontare a molto più di 26 centesimi di fiorino. Quella somma fissa annua è chiamata una *annualità*. Pagando in annualità non si risparmia veramente nulla, poichè ciò che si paga in meno al proprio creditore, si perde in interesse sui pagamenti precedenti; ma per molti questo modo di pagamento è assai comodo. Chi può riuscire a pagare le *annualità* col proprio reddito, è diventato, dopo il pagamento dell'ultima rata, precisamente più ricco di tanto quanto era l'ammontare del suo debito originario. Il sistema delle annualità è un eccitamento a pagare i debiti facendo economia e può, quindi, esser considerato come uno stimolo alla formazione di capitale.

Per i mutuantì privati la concessione del rimborso in annualità presenterebbe delle difficoltà; ma per le banche ipotecarie essa non dà luogo a nessun inconveniente, è, anzi, vantaggiosa: diventando ad ogni anno il debito sempre minore, sorge anche ad ogni anno un rapporto sempre più favorevole fra le somme che la banca ha da esigere e il valore della garanzia costituita a suo favore.

Pur concedendo che non si siano realizzate le grandiose speranze accarezzate da alcuni al momento della fondazione di queste banche, pur concedendo che, parlando in generale, il proprietario di beni immobili abbia, ancora oggi, più interesse che ci sia una buona legislazione sui mutui ipotecari anzichè esistano degli istituti di credito fondiario,

è fuor di dubbio, però, che questi, se governati con prudenza, possono contribuire al benessere generale (1).

IV. Tutte le banche, di cui finora abbiamo parlato, servono specialmente all'interesse delle classi più o meno provvedute della borghesia: parleremo ora di istituti di credito, che sono principalmente destinati alla classe meno provveduta, alla classe operaia; e mentre quelle lavorano con capitale raccolto a scopo di lucro, gli istituti, a cui ora volgiamo la nostra attenzione, hanno un carattere filantropico. Il nostro argomento sarà, cioè, la *Cassa di risparmio*.

Il nome dell'istituto fa conoscere il suo scopo, e quanto tale scopo sia utile non ha bisogno di essere dimostrato. Molto numerosi sono gli operai che nei mesi estivi hanno larghi guadagni, eppure soffrono d'inverno per mancanza di mezzi, perchè sogliono nel tempo buono consumare tutto il loro reddito: la cassa di risparmio non può, è vero, guarire questo male, ma può mitigarlo, poichè essa è un sicuro posto di custodia dei danari, che le vengono affidati, accetta somme molto piccole, dà un certo interesse, e, inoltre, con la sua presenza soltanto, è un quotidiano ricordo del dovere, che incombe ad ognuno, di pensare ai bisogni futuri, e fa germogliare il risparmio. Ciò viene confermato dall'esperienza.

Le prime casse di risparmio furono fondate in Inghilterra l'anno 1799. Penetrato della loro utilità, il governo inglese ha concesso a queste banche nel 1817 di versare all'Erario, con diritto ad interesse, le loro somme disponibili. Questa misura, diretta a promuovere lo svolgimento delle casse di risparmio, doveva, però, esser seguita parecchi anni dopo da un'altra più efficace. Su proposta del ministro GLADSTONE, con legge del 17 maggio 1861, fu deliberata l'istituzione di casse di risparmio dello Stato: esse furono annesse agli

(1) Sugli istituti di credito fondiario in Italia, v. l'appendice del traduttore a pag. 359. (E. M.).

uffici postali ed ebbero, quindi, il nome di *Post Office savings banks*. Passo importante, perchè così venne aperto un ramo di servizio, che ancora oggi aumenta in estensione. Alla fine del 1894 il credito dei depositanti alle casse postali di risparmio inglesi era di circa 90 milioni di sterline. Però il governo non ha tolto la sua attenzione dalle casse private, le così dette *Trustee savings banks*: nel 1865 esse sono state sottoposte ad una speciale legislazione, che nel 1891 fu, anzi, rafforzata coll'istituzione di una Commissione d'ispettori, il cui ufficio è di esercitare una severa vigilanza su queste casse di risparmio (1). Ma gli istituti privati non aumentano nè di numero nè d'importanza: dal 1887 i loro depositi sono diminuiti da sterline 47,200,000 a sterline 42,200,000 nel 1893, e il loro numero al principio del 1895 era sceso a 248: essi sono evidentemente posti nell'ombra dalle casse di risparmio postali.

Uno Stato, che de'suoi uffici postali fa delle casse di risparmio, si addossa una funzione utile, ma, anche, molto complessa. Esso diventa l'amministratore di un capitale considerevolissimo, del quale deve curare l'impiego; e quest'impiego dev'essere tale che produca un reddito abbastanza grande per poter pagare e le spese non piccole e l'interesse promesso ai depositanti; bisogna anche pensare ai giorni di disgrazie e di generale sfiducia: quando i depositanti domandano la restituzione del loro danaro, debbono potere averla.

Si spiega, quindi, facilmente, perchè l'esempio dato dall'Inghilterra sia stato seguito molto a rilento. Lo seguì per primo il Belgio: nel 1865 esso istituì una cassa nazionale di risparmio, che nel 1869 fu unita alla posta: venne,

(1) V. il *Bulletin de statistique et de législation comparee*, anno 1891, II, pag. 640-645, e anno 1893, II, pag. 96-99. V. anche gli *Annual reports of the proceedings of the inspection committee of trustee savings banks*. Nel *Report* del 1895 la Commissione si lamenta della molteplicità delle leggi — ce ne sono 9 — sulle Casse di risparmio: quella del 1863 dev'essere antiquata.

poscia, l'Italia nel 1876, la Francia (che prima aveva applicato il sistema inglese del 1817) nel 1882, l'Austria nel 1883. Anche l'Olanda appartiene agli Stati, in cui si è esitato a lungo prima di fondare una cassa di risparmio postale: finalmente ci si addivenne nel 1880-81, però, soltanto dopo un infelice tentativo d'incoraggiare il risparmio per un'altra via.

Fino a pochi anni addietro il sistema delle casse postali di risparmio era giudicato in Olanda molto sfavorevolmente da uomini intelligenti e di retti intendimenti: ciò è dimostrato nel miglior modo da due rapporti pubblicati rispettivamente nel 1873 e nel 1875 da due Commissioni della *Società per il Bene generale (Maatschappij tot Nut van't Algemeen)*. In questi s'insiste sui *seri imbarazzi* in cui verrebbe a trovarsi lo Stato, se all'improvviso gli si chiedesse la restituzione di somme rilevanti, e sulle perdite che l'Erario potrebbe patirne. La maggior parte del danaro, — così è detto — viene alla cassa in tempi di quiete e di prosperità, ma la maggior parte delle richieste si fa in giorni di crisi: si venderanno, quindi, sempre con perdita i valori pubblici acquistati (giacchè i depositi dovranno essere per la maggior parte impiegati in valori pubblici). In pari tempo viene ricordato quello che avvenne in Francia prima nel 1848 e poi, di nuovo, nel 1870. Vigeva allora, come abbiamo già menzionato, il vecchio sistema inglese, al quale s'accompagna il medesimo inconveniente delle casse di risparmio postali: nel 1848 la somma che lo Stato doveva alle banche ammontava a 455 milioni, nel 1870 a circa 700 milioni di franchi: quando, in conseguenza dei noti avvenimenti politici di quegli anni, le richieste di rimborso si fecero numerose, il Governo si vide obbligato a disporre che si potesse ricevere in danaro su ogni libretto soltanto una certa somma — nel 1848, 100 franchi, nel 1870, 50 — mentre ogni ulteriore rimborso doveva aver luogo in obbligazioni dello Stato. Due volte, adunque, in un periodo di 22 anni, la Francia è

venuta meno all'adempimento de' suoi obblighi relativi ai risparmi versati nelle casse dello Stato. La lezione che si credette di dover ricavare da questa esperienza fu questa: è desiderabile non l'istituzione di una cassa di risparmio postale, ma la trasmissione gratuita, per mezzo della posta, dei danari, che si vogliono consegnare a banche private.

Conformemente a quest'opinione agì il governo olandese. Con un decreto reale del 28 dicembre 1875, fu stabilito che gli uffici postali dovessero funzionare come intermediari per la trasmissione di danaro alle casse di risparmio e per i rimborsi. Quest'ordinamento entrò in vigore il 1° maggio 1876, ma il risultato fu un disinganno: nel 1876 vennero trasmessi fiorini 3621, nel 1877 fior. 19,696, nel 1878 fior. 16,708. Ciò provocò un nuovo e serio esame della questione, se, nonostante gl'inconvenienti innegabili, che si connettono all'istituzione di una cassa di risparmio postale per parte dello Stato, dovesse questa non essere più a lungo ritardata. Era più che evidente che le casse di risparmio esistenti non bastavano al bisogno: esse erano troppo poche di numero e nella maggior parte di queste i versamenti erano ben lungi dall'essere frequenti: in alcuni le garanzie di sicurezza erano insufficienti. Per tutte queste ragioni, il Governo, dopo fallita la prova del 1876, deliberò di passar sopra agli inconvenienti e di presentare un progetto per l'istituzione di una cassa di risparmio postale dello Stato. Il 25 maggio 1880 questo progetto, con alcune modificazioni, è diventato legge, ed il 1° aprile 1881 la nuova Cassa è entrata in azione: con legge del 20 luglio 1895 alcune disposizioni della legge del 1880 sono state cambiate.

Nell'ordinamento della cassa postale di risparmio dell'Olanda si è tenuto molto conto dei pareri delle due *Commissioni della Società per il bene generale*: si è cercato di regolare l'impiego delle somme in modo che nè lo Stato nè gl'interessati fossero esposti a seri pericoli: le somme non vengono semplicemente versate all'Erario, ma vengono separatamente amministrate da un direttore colla collaborazione

di un *Consiglio di vigilanza*. La legge dispone che l'impiego debba farsi per una parte in titoli del Debito pubblico e in altri fondi pubblici nominati, e che l'altra parte, però non più della metà, possa essere impiegata in prestiti su pegno di valori pubblici « ammessi come tali dalla Banca neerlandese ». In altre parole, è prescritto un impiego solido quanto è possibile e che dia la possibilità all'amministrazione della banca di rendere disponibile, entro un termine relativamente breve, una gran parte delle somme, giacchè gli effetti possono essere dati in pegno o venduti e si possono denunciare le anticipazioni a tre mesi e a un mese su valori pubblici. Inoltre, è stabilito che gli utili netti, appena ce ne siano, debbano servire a formare un fondo di riserva destinato, « nell'insufficienza degli altri mezzi della cassa di risparmio, a far fronte ai rimborsi ai depositanti ». Finalmente, è attribuita al governo la facoltà « in circostanze straordinarie » di prolungare a sei mesi il termine di rimborso, con decreto reale, su proposta dei ministri dei lavori pubblici e delle finanze e udito il Consiglio di vigilanza.

Affermeremo noi che così sono ovviati tutti gl'inconvenienti e che l'esitazione, esistente in Olanda circa l'istituzione di una cassa di risparmio dello Stato, oggi non si mostra giustificata? Niente affatto: gli inconvenienti erano stati esagerati, ma non erano immaginari: si è, bensì, riusciti a diminuirli considerevolmente, ma non si poterono eliminare per intero. Le somme versate alla cassa di risparmio postale ammontavano già al 31 dicembre 1890 a fior. 21,250,500: esse aumentarono, dopo quest'epoca, ogni mese e alla fine del 1895 erano salite a fior. 44,184,883 (1): chi può predire che non spunterà mai il giorno, in cui i depositanti si presenteranno in gran numero per riavere il loro danaro? Per quanto giudiziosamente si siano fatti gli impieghi, non si

(1) Oggi i depositi ammontano a più di 80 milioni di fiorini. (E. M.).

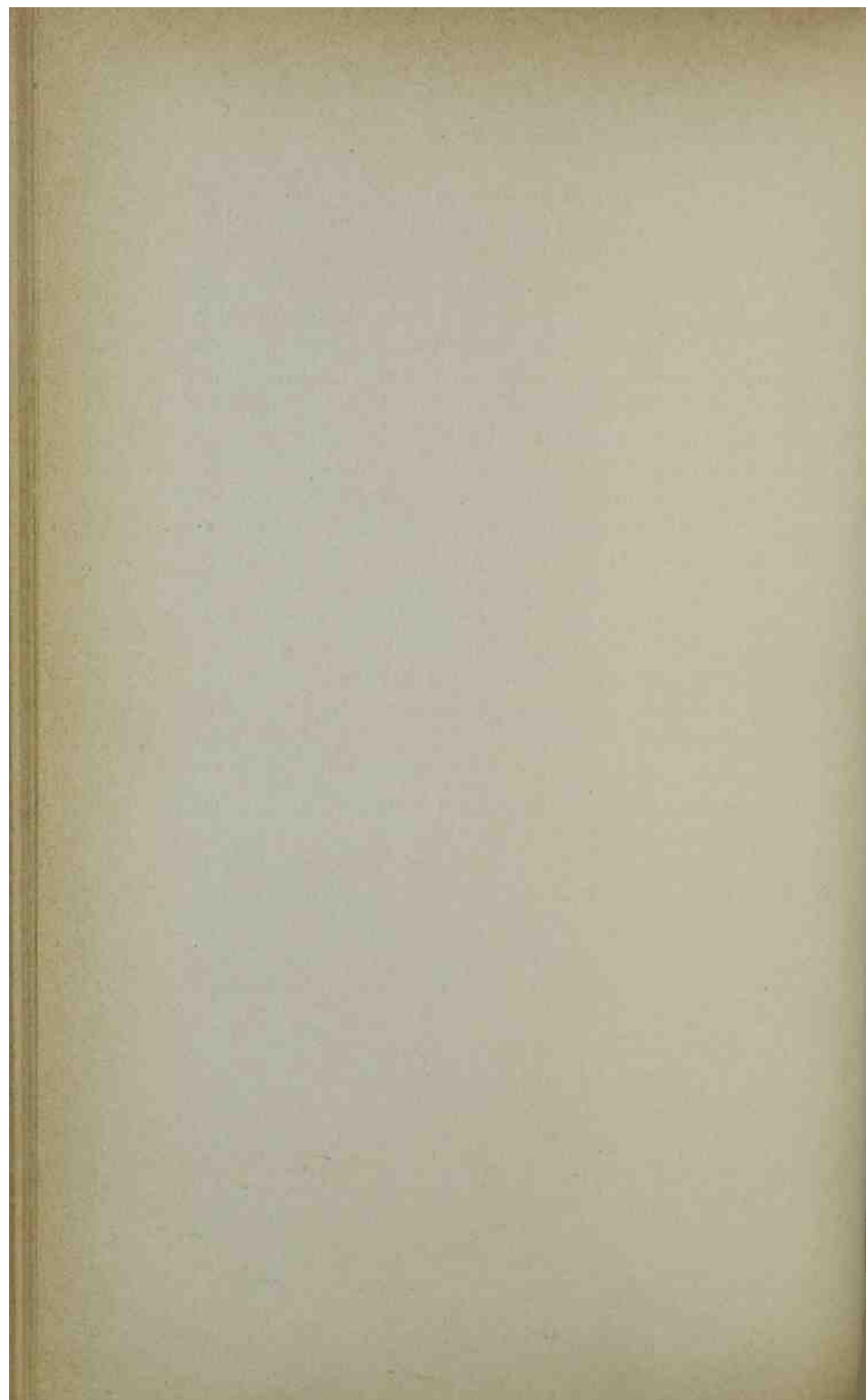
possono in poche settimane liquidare somme così rilevanti come quelle necessarie in tali circostanze. Non bisogna chiudere gli occhi davanti a questo pericolo; perciò non meriterebbe approvazione il dare inutilmente espansione alla sfera d'attività della cassa di risparmio: essa ha bisogno di restar quella che è: un'istituzione principalmente per i meno abbienti; mai diventi essa banca di deposito per persone che molto bene possono servirsi di altre istituzioni. C'è nella legge un articolo, che proibisce di accreditare interessi per somme superiori a fiorini 1200: questo massimo (nel 1881 era di 800 fiorini, ma nel 1895 fu aumentato) non deve essere superato. Che lo Stato diventi nel paese o nella provincia il banchiere di alcune migliaia di persone per una somma considerevole, ciò ha — è, pur troppo, vero — il suo lato pericoloso, poichè in caso di ribasso del prezzo dei valori pubblici acquistati per conto della cassa — e, secondo abbiamo veduto, almeno la metà delle somme deve essere impiegata in fondi pubblici — nessun altro che la cassa stessa, cioè lo Stato, ne soffre danno.

Però, di contro a tutto ciò sta il grande eccitamento che vien dato al risparmio, e questo è tale vantaggio economico, che si può, per amore del medesimo, passar sopra a qualche inconveniente, sia pure soltanto *per amore del medesimo*. Finchè la cassa di risparmio dello Stato resta quale fu sino ad ora, bisogna rallegrarsi che sia stata istituita. E rallegrarsi bisogna, anche, per la larghezza con cui fino ad oggi la si è fatta servire alla sua destinazione: in 1278 uffici si può oggi depositare ed avere rimborsi, ed i depositanti hanno libertà di versare in un ufficio e di richiedere rimborsi in un altro, a loro scelta. Il minimo di ogni deposito è 25 centesimi di fiorino (circa mezza lira italiana); però, si è escogitato un mezzo molto semplice per render possibili depositi ancora più piccoli, senza incomodare l'amministrazione: ci sono, cioè, dei moduli che contengono venti caselle bianche, su ognuna delle quali

può applicarsi un francobollo da un soldo; quando il modulo è riempito lo si porta alla cassa di risparmio e si riceve un libretto di un fiorino. Si forniscono anche, esclusivamente a favore degli scolari, dei moduli per l'applicazione di 100 francobolli da un centesimo di fiorino.

Merita d'esser notato, che, dopo la fondazione della cassa postale di risparmio, il numero delle casse di risparmio private è soltanto leggermente diminuito (ora esso è di 282) e i depositi presso queste casse sono aumentati: nel 1880 ammontavano a fior. 36,671,000 su 224,069 libretti, nel 1894 a fior. 70,027,000 su 338,979 libretti. E ciò mentre la cassa di risparmio dello Stato prendeva uno slancio tanto grande. Le banche bene ordinate di emissione, di deposito e ipotecarie sono utili, ma per influenza morale stanno addietro alle casse di risparmio, il cui ufficio è quello di combattere una delle più importanti cause di miseria, la dissipazione, la spensieratezza rispetto all'avvenire. Uno Stato, che coltivi il risparmio, influisce efficacemente sul rialzo del livello morale del popolo: il risparmio è uno dei pochi mezzi che, insieme coll'istruzione, possano, per questo alto fine, essere impiegati dall'autorità sociale (1).

(1) Sulle casse postali di risparmio in Italia v. l'appendice del traduttore a pag. 367. (*E. M.*)



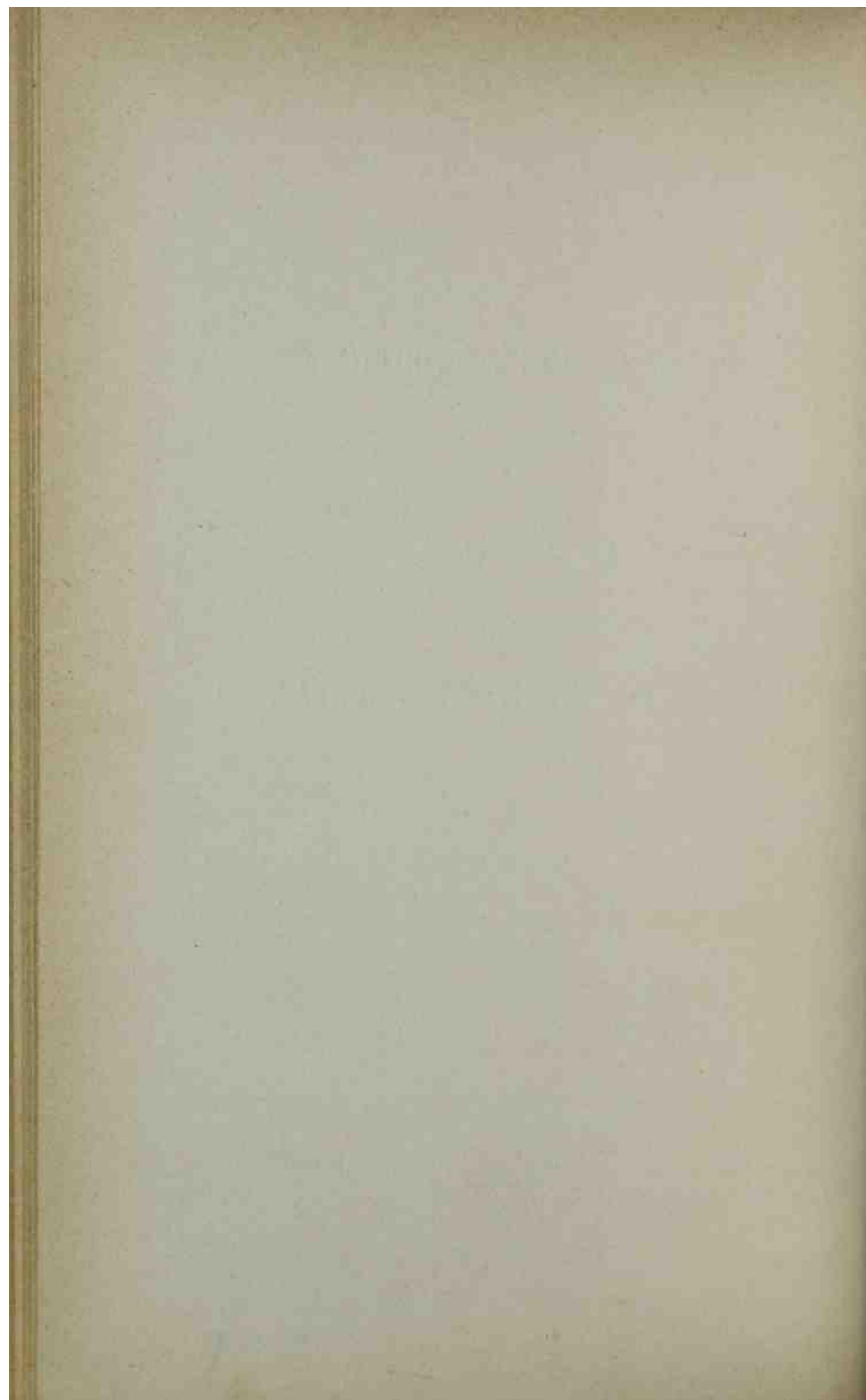
APPENDICE DEL TRADUTTORE

NOTIZIE

INTORNO AGLI

ISTITUTI DI CREDITO ITALIANI ⁽¹⁾

(1) I dati statistici furono in massima parte desunti dall'*Annuario Statistico italiano 1900* (Roma, tip. Nazionale).



I.

Le Banche di emissione.

Gl'Istituti di emissione in Italia sono tre: la *Banca d'Italia*, il *Banco di Napoli* e il *Banco di Sicilia*, e li disciplina fondamentalmente la legge 10 agosto 1893, modificata o integrata, poi, da varie leggi, il tutto raccolto in *testo unico*, approvato con R. Decreto 9 ottobre 1900 e pubblicato nella *Gazzetta Ufficiale* del 21 novembre 1900, n. 270.

Il capitale nominale della *Banca d'Italia* — società anonima per azioni, sorta dalla fusione della Banca Nazionale nel Regno d'Italia colla Banca Nazionale Toscana e colla Banca Toscana di credito — è di 240 milioni di lire (1) e il versato è di 180; il patrimonio del Banco di Napoli e del Banco di Sicilia — in origine opere pie — è fissato dalla legge 30 aprile 1874, agli effetti del limite della circolazione legale, rispettivamente a 65 milioni e a 12 milioni di lire.

La legge 10 agosto 1893 autorizzò i tre istituti, per un periodo di 20 anni, calcolati dal 10 agosto, ad emettere biglietti pagabili al portatore ed a vista in moneta metallica dei tagli di lire 50, 100, 500 e 1000, e concesse a tali biglietti il *corso legale per i primi cinque anni* soltanto; ma questo termine venne d'anno in anno prorogato fino a tutto

(1) Diviso in 300 mila azioni nominative da lire 800 ciascuna (art. 1, testo unico).

il 1901. Alla fabbricazione dei biglietti concorrono lo Stato e ciascun Istituto, in modo che nè lo Stato nè l'Istituto possano formare un biglietto completo: le spese sono a carico degli Istituti.

La *quantità massima* complessiva dei biglietti degli Istituti — limite massimo *normale* della circolazione — è fissata, a cominciare dal 1° gennaio 1900, nella cifra di lire 1,010,100,000, ripartita come segue:

Banca d'Italia . . .	L. 732,000,000
Banco di Napoli . . .	» 226,400,000
Banco di Sicilia . . .	» 51,700,000

Questo limite alla fine di ogni anno dev'essere ridotto di 17 milioni di lire per la Banca d'Italia, di 5,200,000 lire per il Banco di Napoli e di 1,100,000 lire per il Banco di Sicilia, fino a raggiungere il limite rispettivo di 630, 190 e 44 milioni, complessivamente 864 milioni, fissato per il 1908.

Però gl'Istituti hanno facoltà di superare il limite annuo loro stabilito, purchè per l'ammontare eccedente abbiano in cassa valuta metallica o verghe d'oro. Dal limite fissato è escluso l'ammontare delle anticipazioni ordinarie fatte al tesoro, le quali, secondo la legge 3 marzo 1898, sono dovute per 115 milioni dalla Banca d'Italia e per 10 milioni dal Banco di Sicilia (con diritto all'interesse dell'1.50 %): il Banco di Napoli non ha l'obbligo delle anticipazioni.

I biglietti sono convertibili a vista in moneta metallica, ma, però, finchè rimane sospeso, com'è ora (legge 22 luglio 1894), il cambio in valuta metallica dei biglietti a debito dello Stato, il cambio dei biglietti degli istituti può aver luogo in questi biglietti, e se è fatto in specie metalliche, gli Istituti hanno diritto di esigere il prezzo del cambio al corso della Borsa più vicina (Testo unico, art. 9).

La *tassa ordinaria* di circolazione è dell'uno per cento all'anno sulla quantità media effettiva dei biglietti in corso entro il limite fissato, dedotto l'ammontare della riserva: è

esente da tassa la circolazione per conto del tesoro, come anche l'ammontare delle anticipazioni e la circolazione eccedente il limite interamente coperta: tutta l'eccedenza non interamente coperta è colpita da una tassa uguale ai due terzi o all'intera ragione dello sconto, a seconda del suo ammontare e del suo rapporto colla riserva metallica prescritta. Gli Istituti, poi, la cui circolazione ecceda il doppio della somma rispettivamente fissata *per le eccedenze* o il rapporto prescritto colla riserva, debbono pagare, oltre la tassa normale, una tassa *straordinaria* corrispondente al doppio della ragione dello sconto.

La riserva a garanzia della circolazione normale deve essere nella misura del 40 per cento dell'ammontare dei biglietti e risultare almeno per tre quarti di oro in moneta legale o in verghe: sono anche ammesse — entro determinati limiti — cambiali sull'estero con firme di prim'ordine, riconosciute tali dal Ministero del tesoro, certificati di somme depositate in conto corrente all'estero e buoni del tesoro britannico o di qualunque Stato forestiero. Tale riserva, però, non può mai essere inferiore a 300 milioni per la Banca d'Italia, a 90 milioni e mezzo per il Banco di Napoli e a 21 milioni per il Banco di Sicilia: queste somme costituiscono la riserva *minima, irriducibile* nonostante qualsiasi riduzione della circolazione, destinata a garantire un uguale importo di biglietti e che dev'esser tenuta separata e distinta dal resto della riserva sotto il sindacato permanente dello Stato.

Per la circolazione non coperta da tale riserva irriducibile è sancito il diritto di prelazione dei portatori di biglietti sulle specie d'oro e d'argento di *proprietà* degli Istituti, sui buoni del tesoro e sugli altri titoli di Stato o garantiti dallo Stato, sulle cambiali sull'estero non incluse nella riserva, sui crediti per anticipazioni e sul portafoglio interno non immobilizzato. I biglietti dipendenti da anticipazioni fatte al tesoro debbono essere coperti da riserva metallica in una misura non inferiore al terzo (Testo unico, art. 19).

Sono determinate dalla legge le operazioni consentite agli Istituti, cioè: *sconto* di cambiali a due firme, di buoni del tesoro e di note di pegno; *anticipazioni*, su valori pubblici, su valute d'oro e d'argento, su fedi di deposito, ecc.; *compra e vendita* di cambiali e assegni sull'estero; *depositi in conto corrente* fruttifero (1); emissione di certificati doganali; esercizio di ricevitorie provinciali delle imposte dirette; entro limiti fissati è consentito l'impiego di capitale in rendita italiana o in altri titoli emessi o garantiti dallo Stato; sono proibite in modo assoluto le operazioni di credito fondiario e quelle di conto corrente allo scoperto sia al momento dell'impianto del conto, sia posteriormente.

Durante il corso legale dei biglietti, il tasso dello sconto e quello dell'interesse sulle anticipazioni dev'essere uguale per tutti gli Istituti e non può variare senza l'autorizzazione del Ministero del tesoro: questo tasso normale può essere diminuito dell'uno per cento, entro dati limiti, per gli effetti cambiari ceduti dalle banche popolari, dagli istituti di sconto e da quelli di credito agrario, che operano come intermediari fra gli istituti di emissione e il piccolo commercio, e per lo sconto dei *warrants* dei magazzini generali e dei depositi franchi: inoltre, il regio decreto 25 ottobre 1895, n. 639, autorizza gli Istituti a scontare, sotto certe condizioni, ad un tasso inferiore al normale — da determinarsi ogni tre mesi con decreto ministeriale, ma che mai potrà essere inferiore al $3\frac{1}{2}\%$ — cambiali di primo ordine a scadenza non superiore a tre mesi.

La vigilanza sugli Istituti di emissione spetta al Ministero del tesoro ed è esercitata da una *Commissione permanente* presieduta dal Ministro. La vigilanza permanente e diretta è affidata all'ufficio centrale d'ispezione presso il Ministero del tesoro. Ogni triennio dev'essere eseguita

(1) La misura dell'interesse dei conti correnti fruttiferi non può in nessun caso, superare il terzo della ragione dello sconto (l'esto unico, art. 39).

un'ispezione straordinaria, e due volte all'anno si deve fare una verifica di cassa improvvisa e simultanea in tutte le sedi e succursali di ciascun Istituto.

Al 31 dicembre 1900 la circolazione complessiva dei tre Istituti era di 1139 milioni, dei quali 820.4 della Banca d'Italia, 252.6 del Banco di Napoli e 66.2 del Banco di Sicilia.

La riserva metallica totale ammontava a 613,969,551 lire di cui appartenevano:

alla Banca d'Italia . . .	lire 435,290,415
al Banco di Napoli . . .	» 133,553,677
al Banco di Sicilia . . .	» 45,125,459



Ecco la situazione degli Istituti d'emissione al 31 dicembre 1900 per le seguenti partite:

	Banca d'Italia milioni	Banco di Napoli milioni	Banco di Sicilia milioni
Fondo di cassa . . .	963.2	82.9	38.8
Portafoglio su piazze italiane	258.7	64.1	39.1
Portafoglio sull'estero	72	14.7	7.9
Anticipazioni	35	30.7	5.7
Partite immobilizzate o non consentite dalla legge del '93	245.1	119.1	8.9
Titoli	175.3	65.6	8.8
Circolazione per conto del commercio . . .	820.4	252.6	66.2
Conti correnti ed altri debiti a vista . . .	98	33.8	24.4
Conti correnti ed altri debiti a scadenza . .	94.2	23.6	10.4
Depositi	1353	272.7	47.9

II.

Società ordinarie di credito.

Le società ordinarie di credito erano alla fine del 1866 in numero di 15, alla fine del 1871 ammontavano a 55 e alla fine del 1873 erano salite a 143. Ma questa espansione così rapida era indice di uno stato morboso, anormale del credito e dell'economia in generale. Scoppiò, infatti, la crisi del 1873, e questa travolse gran numero di tali società, cosicchè nel 1879 le troviamo ridotte a 101: dal 1879 al 1888 esse salgono ancora fino a 161, successivamente diminuiscono di nuovo e nel 1894 sono ridotte a 140; ma alla fine del 1898 ne contiamo 158 con un capitale sottoscritto di 173,864,018 lire e versato di 162,833,360 lire (1): però, bisogna notare che nel numero sono comprese 23 società in liquidazione.

III.

Credito popolare.

Il credito popolare è esercitato in Italia in modo principale dai *Monti di pietà* e dalle *Banche popolari* o *Società cooperative di credito*.

(1) V. *Annuario statistico italiano*, 1900, pag. 782.

1.

I Monti di pietà.

I *Monti di pietà* sono un'istituzione prettamente italiana. Sorti nel secolo xv, furono, in origine, *esclusivamente* opere pie, istituti di beneficenza, ma le necessità stesse della loro esistenza ne modificarono man mano l'essenza fino a trasformarli in istituti di credito. La carità li fece sorgere per sollevare il povero nelle angustie e sottrarlo alla cupidigia esosa e feroce degli usurai, che erano i soli prestatori di danaro in un tempo in cui per molte cause — politiche, giuridiche, economiche e *canoniche* — nessuno poteva o ardiva dare danaro a prestito: molte città, per sopperire al bisogno, erano perfino costrette a far venire dal di fuori dei prestatori di danaro — Ebrei, Caorsini, Lombardi — ai quali assicuravano il privilegio di tale industria, come fece Reggio d'Emilia, oppure concedevano — nonostante le scomuniche — diritti e agevolazioni speciali nella persecuzione del debitore, come fece Perugia. Il povero, in angustie per mancanza di lavoro, per sventure domestiche o per bisogni straordinari, non poteva rivolgersi che a tali prestatori, i quali, e perchè egli non poteva offrire garanzie nè personali nè reali, e perchè costoro sapevano trar partito dall'urgenza della miseria, esigevano enormi interessi e finivano col precipitare il disgraziato nell'ultima rovina, aumentando, così, la miseria. A Perugia, dove l'usura imperversava, insorse un monaco di cuore — FRA MICHELE DA MILANO — contro i dissanguatori dei poverelli e arrivò a persuadere i Magistrati della città a fondare un luogo pio, dove il povero potesse ricevere piccoli soccorsi in denaro coll'obbligo della restituzione, ma *senza interesse alcuno* e portando in garanzia qualche suo oggetto domestico di valore proporzionato: fu questo il primo *Monte di pietà*, e funzionava già nel 1463. Dopo Perugia, ebbero Monti, in

breve tempo, Orvieto, Viterbo, Bologna e molte altre città, con denari di benefattori, per opera specialmente di FRATE BARNABA DA TERNI e di FRATE BERNARDINO DA FELTRE: a Roma il Monte di pietà fu fondato nel 1539 per opera di FRATE GIOVANNI CALVO: prima di Roma ebbe Milano il Monte di pietà, che raccoglieva danaro mandando a questuare per la città, mentre le campane suonavano e i trombettieri civici andavano in testa alla processione dei nobili, del clero e del popolo e sventolavano i gonfaloni di S. Ambrogio e del Monte.



I Monti di pietà furono dovunque, in origine, *opere pie*: prestavano danaro, ma non esigevano interesse: in ciò era il rimedio vero contro l'usura. Ma il prestito gratuito stre-mava, in breve tempo, le forze dei Monti; diventò, quindi, necessità ammettere per la maggior parte dei medesimi quello che a Firenze era ammesso il 1493 nel capitolo dei frati Minori, che, cioè, quando il debitore non restituisse, al termine fissato, la somma ricevuta, potesse il Monte vendere l'oggetto depositato in pegno e sul prezzo ricavato trattenersi, oltre la *sortem creditam*, anche *modicum quid ultra sortem*, una piccola cosa in più oltre il capitale; ma questa ritenuta non doveva farsi *causa mutui*, *sed alio nomine*, non doveva andare a lucro del Monte, ma doveva servire principalmente a coprire le spese, che ora diciamo d'esercizio. Più tardi, quando i fondi — per cause diverse — andarono assottigliandosi in modo da compromettere l'esistenza dell'istituto, ovvero divennero insufficienti ai bisogni crescenti, i Monti venivano autorizzati a procurarsi danaro mediante prestiti e, quindi, ad esigere dai loro creditori un *interesse, causa mutui*, con cui pagare l'interesse ai loro prestatori: ad alcuni Monti si concedeva anche facoltà di ricevere depositi da privati cittadini.

Così i Monti si trasformavano, di fatto, in istituti di credito; ma ciò suscitò contro di essi le ostilità dei canonisti — specialmente dei Domenicani — rigidi avversari del *foenus*; la battaglia fu lunga ed aspra, finchè il Concilio lateranense del 1512 li approvò e lo stesso fece il Concilio di Trento. Quest'approvazione canonica diede vigoroso impulso alla diffusione dei Monti in Italia e fuori, cosicchè ne sorsero in ogni parte d'Italia e in Germania, in Francia, in Austria, nella Spagna, nel Belgio, nell'Olanda, ed oggi quasi dovunque in Europa esistono *Monti di pietà*, cioè opere pie autorizzate e sorvegliate dallo Stato, che prestano piccole somme contro pegno di oggetti di uso domestico o personale. Soltanto nell'Inghilterra l'istituzione non potè essere trapiantata: colà, in piena tranquillità, succhia il sangue del povero il rapace *pawn-broker*. La Cina ha pure i suoi Monti di pietà, e perfino gli Stati Uniti d'America accolsero recentemente il caritatevole concetto di fra Michele da Milano, trasformandolo, però, ammodernandolo, adattandolo ai bisogni e ai tempi nuovi.



Fino al 1898 i Monti di pietà non furono presso di noi governati da una legge speciale: essi erano sottomessi alla legge sulle istituzioni pubbliche di beneficenza (senza che vi fossero designati in modo esplicito nemmeno *nominalmente*) e alla legge sulle Casse di risparmio; ma la sorveglianza imposta, il modo di operare e l'organizzazione loro speciali li facevano stare a disagio sotto le norme comuni a tutti gli istituti di beneficenza; e di più, l'applicazione ai Monti dell'art. 4 della legge 15 luglio 1888 sulle Casse di risparmio creava loro imbarazzi e difficoltà gravi, cosicchè in varii Congressi s'invocarono appropriate disposizioni legislative. Il ministro Giolitti presentava il 23 novembre 1893 alla Camera dei deputati un apposito disegno di legge,

che poi, per le vicende parlamentari, venne ritirato; i ministri Di Rudini e Guicciardini riprodussero alla Camera vitalizia, il 31 maggio 1897, un identico progetto, che, modificato in più parti dall'ufficio centrale, — relatore coll'usata dottrina il senatore Lampertico — fu approvato il 28 gennaio 1898: la Camera dei deputati lo approvò, poscia, integralmente, su una elegante relazione dell'on. Alfredo Baccelli, il 4 maggio 1898.

Questa legge all'art. 1 stabilisce che i Monti di pietà, *nella loro funzione di istituti di credito*, sono soggetti alla legge 15 luglio 1888 sull'ordinamento delle Casse di risparmio, e come istituti di beneficenza sono soggetti alla legge 17 luglio 1890 sulle istituzioni pubbliche di beneficenza. L'articolo 7 ammette che il Governo possa accordare ai Monti la facoltà di ricevere depositi fruttiferi. L'art. 11 risolve un'importante questione sorta a proposito dell'applicabilità dell'art. 709 del Codice civile alle cose rubate o smarrite e rivendicate presso il Monte di pietà: esso stabilisce che il proprietario di cose rubate o smarrite e costituite in pegno ad un Monte di pietà *deve*, per ottenerne la restituzione, *rimborsare* il Monte della somma data a prestito e degli interessi ed accessori. — Dall'art. 13 è vietato agli amministratori dei Monti di partecipare agli utili e di ricevere compensi e indennità, salvo per chi esercita le funzioni di direttore: nè amministratori nè direttori possono contrarre obbligazioni di qualsiasi natura, *dirette o indirette*, coll'istituto (art. 2). — I lucri della gestione debbono essere erogati a profitto dell'istituto stesso e specialmente alla *riduzione degli interessi* dovuti sui prestiti sopra pegni (art. 2).

*
* *

Nell'anno 1896 esistevano in Italia 555 Monti di pietà con un patrimonio di lire 169,376,799 e una rendita di lire 10,409,537: le somme da essi prese a mutuo per distri-

buirle in prestiti su pegno ammontarono a lire 39,555,356 : i prestiti fatti furono 6,513,458 per un ammontare di lire 103,830,735.



L'interesse che esigono i Monti è, purtroppo, in generale, molto elevato: quello di alcuni istituti è addirittura enorme... con soddisfazione degli usurai! Solamente *tre* Monti — Avelino, Macerata, Udine — fanno pagare il 4 $\frac{0}{100}$, e *dieci* esigono il 5 $\frac{0}{100}$: *ventotto* Monti esigono il 6 $\frac{0}{100}$ e altri, come Bergamo, il 6 $\frac{1}{2}$ $\frac{0}{100}$: in più d'un Monte l'interesse arriva al 7 $\frac{0}{100}$, come a Bologna, a Como, a Padova, a Siena, e in qualche altro giunge — come a Palermo e a Pavia — all'8 $\frac{0}{100}$; e perfino ce n'è qualcuno, che si trattiene — come a Firenze — il 9 $\frac{0}{100}$! Oltre l'interesse, poi, molti Monti fanno pagare — doloroso a dirsi — una tassa per stacco di polizza, magazzinaggio, custodia, ecc., la quale va dall'1 al 2 $\frac{0}{100}$: a *Messina* si esige il 3 $\frac{1}{2}$ $\frac{0}{100}$! Tutto ciò — per quanto deplorabile e apertamente in contraddizione coll'origine e collo scopo dei Monti — si vuole giustificato, anzi imposto, dall'asprezza del trattamento fiscale, dall'esiguità dei mezzi (che costringe il Monte a procacciarsi danaro mediante debiti), dalle spese generali, dalle esigenze amministrative, ecc.; ma resta pur sempre, ad ogni modo, non immeritata per parecchi dei nostri Monti la denominazione, già loro data dal cardinale Barianno, di *Monti d'empietà*!

Lieta eccezione a tale condizione fa Novara, dove il pegno è *affatto gratuito*, e Mantova, Reggio d'Emilia, Roma dove è gratuito fino a 5 lire: a Modena è gratuito fino a 6 lire.

Le Banche popolari.

Fino al 1864 non vi furono in Italia altri pubblici istituti di credito popolare che i Monti di pietà; ma questi già da tempo si dimostravano insufficienti ai nuovi bisogni, alle esigenze nuove: i Monti fanno il prestito in riguardo alla cosa data in pegno, non alla persona: è il valore della cosa, non quello della persona che regola la misura del prestito; ma l'operaio ha assunto dignità di persona, è un elemento, un fattore della produzione industriale ed ha valore non per quanto possiede — che è pochissimo o nulla — bensì per quanto sa e può produrre: la base, quindi, del suo credito è non solo reale, ma personale. *Vincenzo Boldrini* di Vigevano concepì l'idea di una società, che accordasse credito all'operaio sulla sola garanzia del suo lavoro e della sua onestà, e ne propugnò la fondazione a Milano sotto la denominazione di *Compagnia di credito sul lavoro*: a questo progetto *Luigi Luzzatti* contrappose quello di un istituto ispirato al concetto di *Schulze-Delitzsch*, al concetto, cioè, non del credito richiesto a terzi capitalisti, ma quello più elevato ed educativo del credito fatto reciprocamente dagli operai gli uni agli altri coi loro risparmi, al concetto, insomma, del *credito cooperativo*.

Dopo lunghe discussioni, la proposta del Luzzatti trionfò e l'anno 1864 segna la data della prima società di credito cooperativo, sistema Schulze-Delitzsch: in breve tempo, per il caldo apostolato di Luigi Luzzatti, queste società — sotto il nome di *Banche popolari* — si moltiplicarono e diffusero per tutta la Penisola. L'ordinamento è sostanzialmente identico a quello della associazione di credito di *Schulze-Delitzsch* (1): i membri sono tutti azionisti, le azioni

(1) *Kreditgenossenschaften*.

sono generalmente di 50 lire pagabili anche a rate mensili: ogni azionista ha diritto nelle assemblee ad *un voto soltanto*: la responsabilità dei soci è limitata all'ammontare delle azioni acquistate, contrariamente alle consorelle germaniche, che hanno quasi universalmente adottato il principio della responsabilità illimitata.



Al 31 dicembre 1898 le Banche popolari e le altre società cooperative di credito — escluse le Casse rurali — erano 696; di queste, 594 contavano complessivamente 381,445 soci e avevano un capitale di lire 76,204,655, più un fondo di riserva di quasi 30 milioni di lire. — Delle altre 102 società non si hanno dati statistici.

IV.

Istituti di credito fondiario.

La legge 14 giugno 1866, con cui fu istituito il credito fondiario, e quella del 15 giugno 1873 autorizzarono ad esercitare tal credito *otto* istituti, e cioè: il Banco di Napoli, il Banco di Sicilia, la Cassa di Risparmio di Milano, il Monte dei Paschi di Siena, l'Opera pia di San Paolo di Torino, la Cassa di Risparmio di Bologna e quella di Cagliari e il Banco di Santo Spirito di Roma. Ogni istituto aveva una zona di attività limitata alla regione nella quale sorgeva e ben precisata da quelle leggi; ma, poi, dalla legge 21 dicembre 1884 ogni limitazione di zone fu tolta, e venne creato *l'istituto del credito fondiario della Banca nazionale nel Regno*, che incominciò a funzionare il 7 settembre 1885;

poscia, la legge 17 luglio 1890 ripristinò le zone e autorizzò la creazione di un altro istituto, denominato *Istituto italiano di credito fondiario*, col privilegio di operare in tutto il Regno e di emettere cartelle per un valore nominale non maggiore del decuplo del capitale versato e della riserva; e un decreto del 6 maggio 1891 autorizzò questo nuovo istituto ad incominciare le operazioni col capitale nominale di 160 milioni, di cui 40 versati; ma avendo mancato al versamento dell'ulteriore capitale nel termine di tre anni, l'istituto — con decreto 22 luglio 1894 — fu dichiarato decaduto dal privilegio accordatogli di operare esso solo in tutto il Regno.

Posto in liquidazione nel 1891 il Credito fondiario della Cassa di risparmio di Cagliari e vietato dalla legge 10 agosto 1893 ai tre istituti di emissione l'esercizio del credito fondiario, salvo le operazioni in corso, il Governo fu autorizzato — legge 8 agosto 1895 — a concedere l'esercizio del credito fondiario ad istituti di zone diverse o a nuove società o istituti con un capitale versato non inferiore a 2 milioni di lire in quelle zone dove mancasse l'istituto locale di credito fondiario; poscia, col R. Decreto 30 luglio 1896 gli istituti esercenti il credito fondiario vennero autorizzati ad operare in tutto il Regno.

Più tardi, protraendosi molto le operazioni di liquidazione del credito fondiario della Cassa di risparmio di Cagliari, con legge 30 gennaio 1898 si autorizzò il Governo ad affidarne la continuazione e il compimento e a concedere, in pari tempo, la facoltà esclusiva di esercitare il credito fondiario in Sardegna a quella Società che si fosse costituita tra i possessori di cartelle del cessato istituto di Cagliari: così si costituì nel 1898 il *credito fondiario sardo*, con sede in Milano, autorizzato ad operare con decreto 8 febbraio 1900.

Con decreto del 13 novembre 1894 anche il credito fondiario del Banco di Santo Spirito di Roma essendo stato posto in liquidazione, oggi gli Istituti di credito fondiario nominativamente autorizzati sono: l'Istituto italiano di cre-

dito fondiario, la Cassa di risparmio delle provincie lombarde in Milano, l'Opera pia di San Paolo in Torino, la Cassa di risparmio di Bologna, il Monte dei Paschi di Siena e il nuovo Istituto di credito fondiario sardo. Oltre a questi, possono esercitare il credito ipotecario, con emissione di cartelle per il decuplo del loro capitale, le società o istituti aventi un capitale versato di 10 milioni e che dimostrino di possedere crediti ipotecari per un ammontare uguale almeno alla metà del capitale stesso; lo possono, pure, le associazioni di proprietari con un valore immobiliare non inferiore ai cinque milioni di lire, e, infine, come sopra fu ricordato, anche le società o istituti con un capitale non inferiore ai 2 milioni di lire, nei luoghi dove manchino istituzioni di credito fondiario.



L'operazione fondamentale degli istituti di credito fondiario è il mutuo su prima ipoteca sopra immobili fino alla metà del valore periziato dei medesimi: la somma mutuata è somministrata o in cartelle emesse dall'istituto o in valuta legale a scelta del mutuatario ed è rimborsabile in semestralità: le cartelle emesse vengono, poi, ritirate dalla circolazione, mediante estrazione e rimborso, ogni sei mesi in misura corrispondente ai crediti scaduti durante il semestre: l'estrazione dev'esser pubblica, il ritiro deve annunciarsi nella *Gazzetta Ufficiale* e il rimborso deve farsi alla pari.

Gli istituti di credito fondiario sono sotto la sorveglianza del Ministero di agricoltura, industria e commercio.



Al 31 dicembre 1898 il valore delle cartelle fondiarie in circolazione ammontava a lire 699,411,725 e i mutui

rappresentavano lire 684,680,715. — Dal 1890 a tutto il 1900 l'Istituto italiano di credito fondiario ha emesso cartelle per lire 55,642,500 ed ha stipulato mutui per lire 89,185,500. Le tre riserve (statutaria, speciale disponibile e speciale differita) sono arrivate alla cospicua cifra di lire 4,114,703, con un capitale, come sopra fu detto, di 40 milioni. — La cassa di risparmio di Milano al 31 dicembre 1900 aveva in corso 758 mutui fondiari al 5 % e 3008 mutui al 4 % per la somma complessiva di lire 144,529,984, rappresentati da 30,529 cartelle al 5 % e 258,535 cartelle al 4 %.

V.

Istituti di credito agrario.

Gli istituti di credito agrario furono costituiti in Italia con la legge 21 giugno 1869, ma essi, sia per la brevità della scadenza imposta ai prestiti, sia per le difficoltà della costituzione del pegno agrario, male si adattavano ai bisogni e alle esigenze dell'agricoltura e non prosperarono. Intervenne a migliorarli sostanzialmente la legge 23 gennaio 1887, (modificata, poi (1), dalla legge 26 luglio 1888). Questa legge distinse i prestiti per la coltivazione del fondo dai prestiti per le migliorie e le trasformazioni agrarie: in altre parole, i prestiti al coltivatore dai prestiti al proprietario. Per i prestiti al coltivatore — sia esso colono parziario, affittuario o anche proprietario — al *pegno* la legge sostituì un *privilegio speciale* dell'istituto creditore sui frutti dell'anno e sulle derrate esistenti sul fondo e sulle sue appartenenze e provenienti dal medesimo e su tutto ciò che serve a coltivare e a dotare il fondo; e il privilegio è costituito mediante un atto scritto, con data certa, registrato — gra-

(1) Le modificazioni si riferiscono soltanto a pochi articoli.

tuitamente — dal conservatore delle ipoteche in apposito registro: la durata massima del privilegio è di tre anni, ma può essere rinnovato per un altro triennio. Se il prestito è fatto ad un affittuario, siccome al locatore l'art. 1958 del Codice civile concede quello stesso diritto che la legge del 1887 accorda all'istituto creditore, l'art. 5 di detta legge riconosce al locatore il diritto di prelazione sull'istituto creditore, *limitatamente*, però, a quattro annate di fitto, cioè a due scadute, a quella in corso ed alla successiva: uguale diritto è riconosciuto al proprietario dei fondi a colonia parziaria (in considerazione degli art. 1950 e 1960 del Codice civile), ammenochè il credito dell'istituto non derivi da anticipazione di somme per acquisto di sementi e per lavori di coltivazione o di raccolta, nel qual caso il privilegio dell'istituto sta avanti a tutti. Il limite massimo dell'interesse è fissato anno per anno dal Ministero d'agricoltura d'accordo con quello delle finanze.

I mutui ai proprietari sono garantiti dall'ipoteca e non possono essere stipulati per un periodo minore di tre anni nè maggiore di trenta (1); la somma è somministrata ratealmente a misura che si vanno eseguendo le migliorie o le opere allegate; il saggio massimo dell'interesse è fissato annualmente dal Ministero e il mutuo è ammortizzabile in annualità. L'istituto può stipulare a proprio favore un privilegio speciale sul maggior valore acquistato dal fondo in conseguenza dell'impiego della somma mutuata.

All'esercizio del credito agrario sono autorizzati gli istituti di credito ordinario e cooperativo e le Casse di risparmio: possono esservi autorizzati anche gli istituti d'emissione, i monti frumentari e le associazioni mutue di proprietari con un valore in immobili non inferiore a tre milioni di lire.

(1) Tali mutui sono concessi: 1° per la costruzione di case coloniche, stalle, ricoveri del bestiame, ecc.; 2° per prosciugamenti e irrigazioni, condutture d'acqua, ecc. 3° per il livellamento di terreni, la costruzione di strade agricole, l'arginazione di torrenti e fiumi, ecc. 4° per la piantagione di viti e alberi fruttiferi in terreni nudi.

Agli istituti autorizzati può essere concessa l'emissione di cartelle ammortizzabili fino al quintuplo del loro capitale versato o assegnato, purchè abbiano crediti ipotecari almeno per la metà. Tali cartelle vengono emesse in corrispondenza delle operazioni fatte e sono ritirate semestralmente mediante acquisto diretto nella misura dei crediti estinti nel semestre precedente, e due volte all'anno si procede pubblicamente all'estrazione delle cartelle da rimborsare: il rimborso avviene alla pari (1).

La sorveglianza sugli istituti di credito agrario autorizzati è esercitata dal Ministero d'agricoltura.



Alla fine del 1898 gli istituti autonomi per azioni autorizzati ad esercitare il credito agrario erano 5, cioè: la *Banca agricola astigiana* in Asti, la *Banca agricola cooperativa* in Casalmaggiore (Cremona), la *Banca agricola mantovana*, il *Credito agrario meridionale* in Napoli e la *Banca agricola sarda* in Oristano (in liquidazione); inoltre, hanno una speciale sezione per il credito agrario il *Monte dei Paschi* di Siena e la *Cassa di risparmio* di Bologna: il capitale complessivo sottoscritto o assegnato dei 7 istituti era a quell'epoca di lire 4,688,100 e il versato era di lire 3,274,621.

Nella tornata del 30 marzo 1901 la Camera dei deputati ha approvato una proposta di legge dell'On. Luzzatti, con cui è data autorizzazione alla cassa di risparmio del Banco di Napoli di esercitare il credito agrario nelle provincie meridionali, impiegando gradatamente due decimi dei suoi depositi in operazioni di credito agrario a consorzi e istituti legalmente costituiti e riconosciuti, che risiedano

(1) Per le due forme di operazioni sono stabiliti due tipi di cartelle: uno del valore nominale di L. 100, l'altro di L. 200 (Regolamento 8 gennaio 1888).

e operino nelle provincie meridionali: l'interesse per tali operazioni non potrà mai essere superiore al quattro per cento. Il privilegio sancito al n. 5 dell'art. 1958 del Codice civile è esteso alle somme dovute per i concimi chimici e per le materie anticrittogamiche, ed esso, nell'ordine di prelazione determinato dall'art. 1960 del Codice civile, è collocato immediatamente dopo il privilegio dei crediti per le sementi.

VI.

Le Casse rurali o Casse di prestanze agrarie e i monti frumentari.

Istituzioni modeste e di carattere e destinazione locali sono le *casse rurali* o casse di prestanze agrarie rivolte a sollievo esclusivo dei coltivatori e dei piccoli proprietari. La prima di tali casse in Italia fu fondata nel 1883 a *Lareggia*, in provincia di Padova, da LEONE WOLLEMBORG sull'esempio delle *Darlehnkassen-Vereine*, che GUGLIELMO RAIFFEISEN aveva istituito fin dal 1850 in Germania: il loro numero è andato man mano sempre crescendo, specialmente nell'Alta Italia per l'apostolato indefesso del Wollemborg.

Al 31 dicembre 1898 le casse rurali — quasi tutte nel Veneto e nella Lombardia — erano 522, con un capitale di lire 20,483,882.

Queste istituzioni sono fondate sul principio della responsabilità solidale ed illimitata dei soci e si costituiscono liberamente senza l'obbligo di avere un capitale proprio: in mancanza di questo si procacciano i fondi loro occorrenti mediante prestiti con vicine banche popolari o casse di risparmio: per tali prestiti rispondono tutti i soci solidalmente.

Per le somme loro prestate dalla cassa rurale i soci sono tenuti al pagamento posticipato di un interesse che comprende l'interesse per le somme eventualmente dovute dalla Cassa a terzi, o — nel caso di fondi propri — un interesse minimo, più una tenue quota per le spese di amministrazione e per il fondo di riserva.



Altra istituzione rivolta ad aiutare l'agricoltore sono i *Monti frumentari*, creati fin dal 1624 con testamento di Michele Ajossa, agricoltore di Volturara Appula. Secondo le disposizioni del fondatore, il loro ufficio è di fornire all'agricoltore il grano necessario per la seminazione a misura *rasa* coll'obbligo della restituzione al tempo del raccolto a misura *colma*. Ma col tempo molti abusi s'insinuarono e la organizzazione loro apparve difettosa e inadatta alle odierne esigenze, cosicchè la ricordata legge sul credito agrario, allo articolo 38, ne autorizzò la trasformazione in istituti di credito agricolo; e parecchi Monti già si sono valse di tale autorizzazione.

VII.

Le Casse di risparmio.

Le casse di risparmio vanno principalmente distinte in due grandi categorie: *casse ordinarie di risparmio* e *casse postali di risparmio*.

Oltre a queste, sono parecchie le società cooperative di credito e le società ordinarie di credito che raccolgono depositi a titolo di risparmio: accettano pure depositi a risparmio alcuni Monti di pietà, casse rurali, ecc.

1.

Le casse ordinarie di risparmio.

Questi istituti possono essere fondati da qualunque ente morale o associazione di persone, sono regolati dalle leggi 15 luglio 1888 e 17 luglio 1890 e stanno sotto la sorveglianza del Ministero d'agricoltura: al 30 giugno 1900 erano in numero di 215, di cui 31 in liquidazione, con un credito dei depositanti di lire 1,456,030,942. Nel corso dell'anno 1899 i depositi furono di lire 541,337,171.50 e i rimborsi eseguiti di lire 492,856,373.20

La più antica cassa di risparmio è la *Cassa di risparmio delle provincie lombarde*, sedente in Milano, fondata nel 1823, con azione su tutta la Lombardia per mezzo di succursali: essa è, anche, la più importante ammontando oggi i suoi depositi a risparmio a poco meno di 600 milioni di lire (1).

2.

Le Casse postali di risparmio.

Le casse postali di risparmio — istituite con la legge 27 maggio 1875 — cominciarono a funzionare il 1° gennaio 1876. Al 31 dicembre 1900 esse erano in numero di 5029 con un credito dei depositanti di lire 682,212,232 distribuite su 3,993,340 libretti. Al 31 dicembre 1881 il credito dei depositanti era di lire 66,996,865 e al 31 dicembre 1891 di lire 333,683,978 (2). L'aumento costante dei depositi giustificò le riduzioni man mano eseguite del tasso

(1) Precisamente, la situazione della cassa al 31 dicembre 1900 dà la somma di lire 597,192,480.33.

(2) Nell'anno 1900 furono depositate lire 400,038,061: nel mese di gennaio 1901 i versamenti ascesero a lire 50,261,123 e al 31 gennaio il credito dei depositanti ammontava a poco meno di 700 milioni di lire.

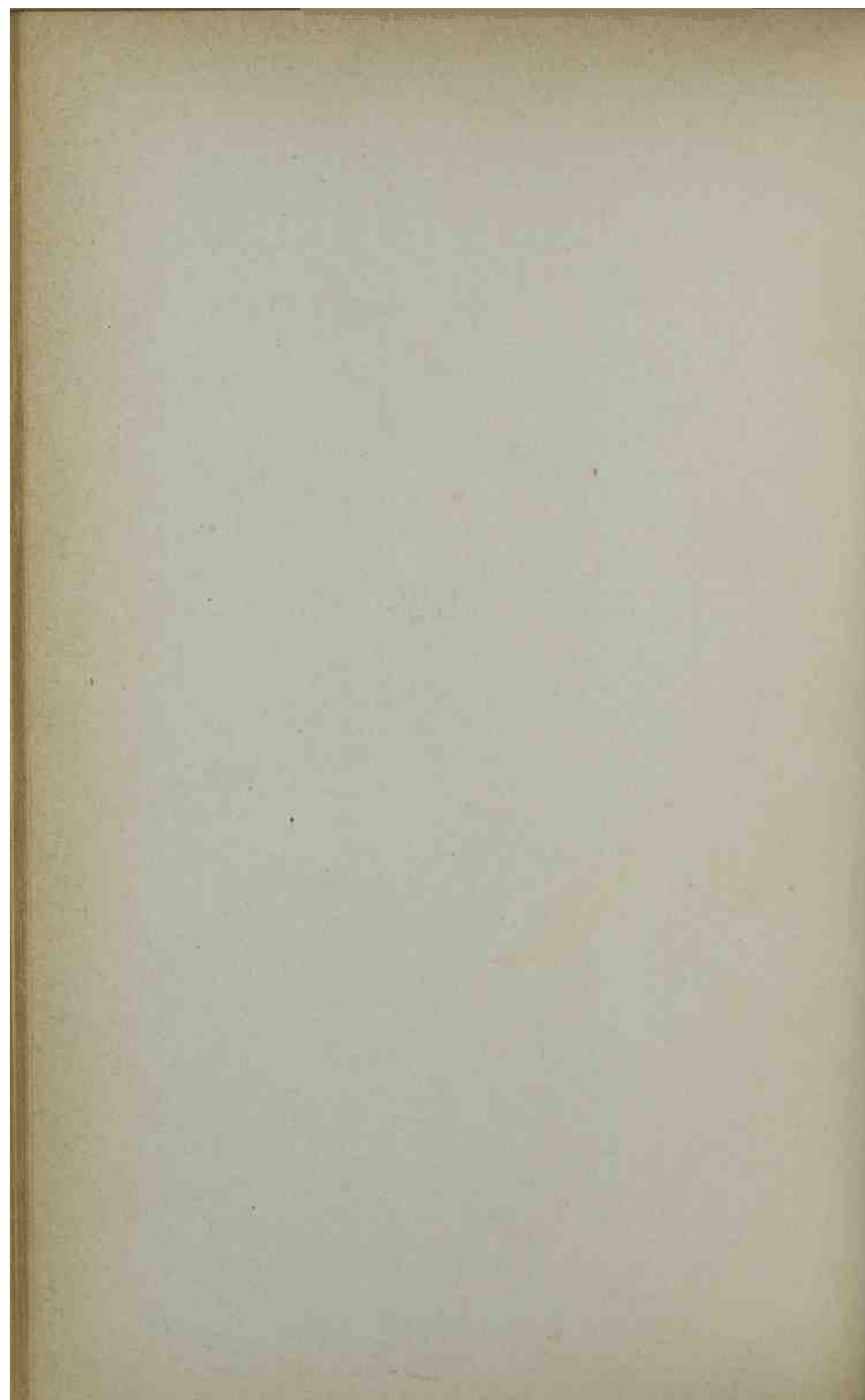
dell'interesse: fissato in origine al 3 ‰ e portato, per stimolare i depositi, a 3.50 nel 1879, venne ribassato al 3.25 nel 1887, ridotto poscia al 3 ‰ nel 1895 e al 2.88 nel 1899.

I depositi singoli non possono essere inferiori ad *una* lira, nè superare 2000 lire complessivamente per ogni libretto: però, per agevolare il risparmio a coloro che non possono disporre che di pochi centesimi, è concesso di depositare 10 e anche 5 centesimi mediante francobolli applicati su cartellini distribuiti gratuitamente dagli uffici, dalle collettorie postali e dai portalettere rurali: i cartellini, poi, riempiti di francobolli, sono accettati come danaro e l'importo viene iscritto in deposito.



Come in Francia e in Inghilterra, si sono istituite anche in Italia le *casse navali di risparmio* per gli equipaggi della marina militare: i commissari di bordo sono incaricati delle funzioni di collettori dei risparmi.

LE CRISI COMMERCIALI



Le crisi commerciali

§ 1. — Essenza e cause delle crisi commerciali.

I. Quando una malattia ha raggiunto il suo punto culminante, cosicchè è venuto il momento in cui deve seguire o la morte o un miglioramento, si suol dire che è sopravvenuta la *crisi*. Questa è preceduta spesso da uno svolgimento molto lento del male. E le cause possono trovarsi tanto in circostanze sulle quali il paziente non influì in alcun modo, quanto anche in atti suoi.

Tutto ciò si adatta più o meno ad una crisi. Raramente essa si manifesta all'improvviso; per lo più essa si annuncia molto tempo prima all'attento osservatore, e può essere tanto la conseguenza di avvenimenti inattesi, anzi non prevedibili, quanto anche di errori commessi: nel secondo caso è d'ordinario forte, e, per i suoi effetti, dolorosissima.

Dell'espressione *crisi commerciale* si sono date molte definizioni, e nessuna è completa. Però si può formarsi una idea esatta dell'essenza della maggior parte delle crisi — non affermiamo di tutte — quando si dice: la crisi commerciale è uno stato della società caratterizzato da un ribasso molto forte dei prezzi. Ci fu una crisi alla borsa di Vienna, allorquando nella primavera del 1873 le azioni della maggior parte delle società perdettero improvvisamente

molto del loro valore: nel 1884 ci fu in Europa e nell'India una crisi zuccheriera, allorquando i prezzi dello zucchero greggio, dopo essere lentamente scesi da fiorini 24 a fiorini 18, all'improvviso precipitarono a 12 fiorini. Una crisi può limitarsi ad alcuni articoli, ma può anche estendersi a parecchi: astrattamente è pure concepibile che sia generale.

Ma una crisi commerciale generale — un forte ribasso di tutti i prezzi senza eccezione — non è ancora mai avvenuta: quella che così si denomina, non merita mai interamente tale nome e dovrebbe chiamarsi *crisi diffusa*. Nel 1848 i valori pubblici deprezzarono molto fortemente, ma non le merci: nel 1857 ribassarono le merci, ma i valori e le terre resistettero: nel 1862 si ebbero a Manchester ed altrove salari molto bassi, però il cotone e i tessuti di cotone furono appunto allora specialmente cari: nel 1873 scesero considerevolmente molti valori di borsa, ma altri — per esempio, la maggior parte dei titoli di Stato — non ribassarono affatto. Una crisi non è mai generale in questo senso, che si mostri un ribasso in tutti i prezzi; rigorosamente presa, essa è sempre parziale, limitata ad un campo determinato: questo campo può, però, essere molto grande e il ribasso può estendersi a molti prezzi: allora, a prima vista, essa fa l'impressione di essere generale.

II. Sarà inutile mostrare diffusamente le cause per cui può sorgere una crisi in una determinata specie di articoli. Esse possono essere riposte nella domanda o nell'offerta. È benissimo possibile — per la robbia ciò è avvenuto anche pochi anni fa — che un articolo trovi all'improvviso un concorrente pericoloso in una sostanza di nuova invenzione o scoperta, oppure, se è un mezzo di produzione, che esso venga all'improvviso eliminato da un altro migliore: anche il gusto, la moda possono cambiare. In breve, sono possibili casi di ogni specie, in cui la domanda di una determinata specie di cose in breve tempo diminuisca considerevolmente; ma, per lo più, la causa è nell'offerta. Quando un articolo è diventato molto caro rispetto al prezzo a cui può

esser venduto con guadagno, sia perchè il prezzo stesso è salito, sia perchè il costo di produzione è molto ribassato, sorge un forte impulso a produrne molto. Se i noli sono alti, si costruiscono molti bastimenti; se gli affitti aumentano, si fabbricano molte case; se lo zucchero diventa caro, gareggiano fra loro l'Asia e l'Europa nel produrre l'una zucchero di canna, l'altra zucchero di barbabietola, per provvedere al bisogno. Ma facilmente si va all'eccesso: non si bada sempre che moltissimi fanno precisamente quello stesso che noi facciamo, e la conseguenza è che i prezzi, dopo un po' di tempo, diventano tanto eccessivamente bassi, quanto prima sono stati eccessivamente alti. Gravi perdite vengono allora patite, anzi qualcuno vede andar perduto tutto il proprio avere.

E non soltanto determinate persone cadono in miseria in tali circostanze: anche la società, l'umanità impoverisce. Per persuadersi di ciò, bisogna ricordarsi in qual modo viene mantenuto il capitale circolante. Il capitale circolante si trasforma continuamente in beni di consumo: il grano, che l'agricoltore ha prodotto, i filati, che il filatore prepara e che i produttori stessi a ragione considerano come loro capitale, saranno ben presto cambiati in pane, in abiti e dopo poco tempo non esisteranno più: nei casi ordinari nessun capitale viene con ciò distrutto, perchè è vero che i beni vengono in possesso dei consumatori, ma *contro un equivalente*: coloro che li comprano, debbono cedere tanta parte del loro reddito, quanto è il valore dei beni. Si potrebbe, quindi, rappresentarsi il capitale e il reddito come due gruppi, ai quali alternativamente appartengono le cose: ciò che è reddito, diventa capitale; ciò che era capitale, diventa reddito. Il mezzo per impedire che il capitale diminuisca, consiste nel non destinare al consumo nessun bene preso dal capitale, se non passano nel gruppo del capitale almeno altrettanti beni in danaro o in altre cose.

Quando i prezzi non coprono le spese degli imprenditori, questa condizione non è adempiuta. Supponiamo che un fab-

bricante sborsi 100,000 fiorini in salari e ottenga una quantità di prodotti, che gli renda soltanto 80,000 fiorini: quei salari vengono considerati come reddito da coloro ai quali sono pagati, ed è molto verosimile che saranno interamente spesi; ma per un ammontare di 20,000 fiorini essi sono per il fabbricante un consumo di capitale senza equivalente. Nei casi ai quali ora ci riferiamo, si parla di *eccesso di produzione*: effettivamente, c'è eccesso di produzione in un determinato ramo, appena i prezzi sono insufficienti a indennizzare l'imprenditore di tutto quanto ha sborsato; ma l'eccesso di produzione porta all'*eccesso di consumo*, e qui sta — non per l'imprenditore, ma per la società — il male. Se gli operai, nel caso da noi supposto, risparmiassero per intero i 20,000 fiorini, non ci sarebbe nessuna distruzione di capitale, ci sarebbe soltanto spostamento di capitale; ma se non li risparmiano, non c'è altro che vera distruzione. Ovvero, se si vuole considerare la cosa da un altro punto di vista, l'eccesso di produzione di determinati articoli è *troppo esigua produzione* di VALORE: le forze di lavoro, che sono state impiegate per produrre soltanto 80,000 fiorini in merci, avrebbero potuto, con una direzione assennata, crearne per l'ammontare di 100,000 e più.

In tali casi la distruzione di capitale è, per lo più, un po' minore di quanto sembra, giacchè il ribasso di prezzo dell'articolo prodotto in quantità eccessiva ha per effetto una diminuzione di spesa per tutti coloro che non si lasciano tentare a comprare proporzionalmente di più di tale articolo. E bensì possibile che questa diminuzione di spesa venga compensata da alcuni individui con maggiori spese in altro senso, ma è, però, ugualmente possibile che il risparmio sia messo da parte, e, allora, ha luogo in alcune classi d'individui, per conseguenza del ribasso dei prezzi, una formazione di capitale maggiore dell'ordinario.

III. È stata fatta parecchie volte la domanda se sia possibile un eccesso di produzione di tutti i beni simultaneamente, se, per usare una nota espressione inglese, a *general*

glut appartenga ai fatti possibili. Chi ha compreso in che cosa consista l'errore da cui deriva l'eccesso parziale di produzione, riconoscerà che a tale domanda deve seguire risposta negativa.

Eccesso di produzione non è produzione oltre il bisogno. Quando i prezzi dello zucchero ribassano da 24 a 12 fiorini, ciò non significa che si sia prodotto più zucchero di quanto era necessario. Finchè una cosa ha ancora valore, per quanto piccolo possa essere questo valore, ne viene meno offerto che domandato, giacchè una cosa ha valore soltanto quando è utile e relativamente scarsa. Per sapere quanto zucchero gli uomini vorrebbero consumare, bisognerebbe vedere ribassare a zero il prezzo dello zucchero: soltanto allora apparirebbe in quale misura l'articolo basta al bisogno. Ciò vale per tutti gli articoli. Per quanto basso sia il prezzo di un articolo, anche questo basso prezzo allontana alcuni compratori e porta limitazione di domanda nella maggioranza dei compratori. L'eccesso di produzione non è produzione di *quantità superflua*, ma di quantità che non possono essere vendute a prezzi che indennizzino i produttori di tutte le spese anticipate. Siccome un produttore, impiegando giudiziosamente i capitali di cui dispone, trova nel ricavo dei suoi prodotti non soltanto il rimborso delle sue anticipazioni, ma, oltre a ciò, anche un profitto normale, l'eccesso di produzione non è altro che *produzione IN SENSO SBAGLIATO*. Producendo *a*, *b*, *c* fino a *y*, un imprenditore avrebbe avuto guadagno: producendo *z* egli ha lavorato con perdita. Qui appare l'errore commesso: egli avrebbe dovuto produrre da *a* fino a *y* e non fino a *z*, poichè da *a* fino a *y* c'era, per ogni unità, maggiore domanda.

Bisogna qui ricordarsi un'altra volta che cosa ci dice il saggio corrente dell'interesse e dei salari. « Dal saggio generale dell'interesse appare — così fu già addietro notato — quanto può guadagnare un capitalista impiegando il suo capitale: il saggio dei salari dice quale reddito minimo

può procacciare ad un imprenditore l'impiego di lavoro salariato. Se l'interesse è, per esempio, al 4 per cento, si può conchiuderne che impiegando del capitale è possibile guadagnare almeno il 4 per cento, giacchè, se così non fosse, l'interesse sarebbe più basso. Se un lavoro di una determinata specie è pagato 10 fiorini la settimana, è certo che il lavoro di questa specie ha per l'imprenditore almeno altrettanto valore, giacchè altrimenti quel salario non sarebbe pattuito. Alla lunga nessuno lavora con perdita. Il saggio normale dell'interesse e dei salari in un paese può, quindi, servire a determinare il reddito minimo che, impiegando capitale e lavoro, deve andare agli imprenditori, specialmente a quelli che sono dotati di qualità ordinarie e che lavorano in circostanze ordinarie. Se alcuni di essi non ottengono tale reddito, mentre nè ne mancò loro la capacità, nè li colpirono speciali infortuni, allora la causa deve consistere nella concorrenza troppo viva fattasi reciprocamente su un campo limitato. La perdita di capitale derivante dall'eccesso di produzione potrebbe esser chiamata una multa posta dalla società sulla unilaterale soddisfazione de'suoi bisogni.

Ma da ciò risulta, in pari tempo, che un *generale eccesso di produzione* non è possibile. Non è possibile che *nessun* articolo ottenga un prezzo nel quale l'imprenditore trovi il rimborso del salario e dell'interesse corrente: si può, bensì, astrattamente immaginarsi che i prezzi di tutte le cose siano ribassati per scarsezza relativa di medio circolante, mentre il saggio dei salari è temporaneamente restato invariato; ma, allora, il saggio dei salari è diventato molto *anormale*, e il male non è il generale eccesso di produzione, ma è piuttosto questo: che *i salari non si sono ancora accomodati all'aumentato valore del medio circolante*. Quello che si chiama *eccesso generale di produzione*, che, però, non è mai un fenomeno così generale, come si crede, trova ordinariamente in ciò la sua causa. Il valore di scambio del danaro aumenta, quando la produzione del metallo pre-

zioso diminuisce o non va di pari passo coll'espansione del traffico; aumenta, quando, per aumento del benessere e della popolazione, cresce l'uso di oggetti d'oro e d'argento e a ciò non si contrappone una maggiore produzione dei metalli; sale, quando un paese di grande estensione restringe la sua circolazione di carta bancaria e di carta moneta. Questo rialzo si manifesta nel ribasso dei prezzi e deve, infine, anche manifestarsi nel ribasso dei salari. Ma avviene, pure, che gli operai in alcuni luoghi non vogliono da principio accondiscendere ad una diminuzione del loro salario: allora gli imprenditori non possono ottenere prezzi che coprano le loro spese e si lagnano di « eccesso generale di produzione », mentre gli operai si lagnano di « mancanza di lavoro ». Quelli domandano dazi protettivi, questi domandano che lo Stato dia loro lavoro. Nè l'una nè l'altra cosa migliorerebbe la condizione: il miglioramento è soltanto da aspettarsi dalla rinuncia degli operai alle loro irragionevoli pretese. Quando, per scarsità di danaro, è cambiato il rapporto di scambio fra danaro e prodotti, non può restare invariato il rapporto di scambio fra danaro e lavoro.

Quest'ultima osservazione farà domandare in che modo possa mai aumentare il benessere degli operai. Siccome ogni ribasso nel prezzo dei prodotti deve andare accompagnato da un ribasso dei salari, come può mai allora l'operaio giungere a migliorare la sua condizione? Ma noi non abbiamo detto che *ogni* ribasso dei prezzi deve essere accompagnato da un ribasso dei salari, che bensì deve esserlo ogni ribasso, il quale sia conseguenza di scarsità di moneta. I prezzi possono ribassare anche per un'altra causa: per maggiore produzione. Un fabbricante, il quale lavora con 100 operai, ha ottenuto sempre, prima d'oggi, un prodotto del valore netto di 40,000 fiorini: con questi egli pagava ad ogni operaio 300 fiorini: quindi, in totale, sborsava 30,000 fiorini in salari: il resto gli serviva per ammortamento e profitti. Con una più intelligente direzione egli,

però, oggi sa ottenere cogli stessi mezzi un prodotto molto maggiore; e ciò riesce non soltanto a lui, ma a tutti i suoi concorrenti: il prezzo dell'articolo di sua fabbricazione ribassa, ma, grazie alla maggiore quantità di produzione, il nostro fabbricante ottiene sempre dal suo prodotto, dedotto il valore delle materie prime, 40,000 fiorini. Adesso l'operaio godrà un maggiore benessere: il suo salario è restato di 300 fiorini, ma egli può procacciarsi una maggiore quantità delle cose prodotte colla sua cooperazione.

Che cosa si va, dunque, cavillando di generale eccesso di produzione! La povertà è mancanza di beni materiali, e dall'aumento dei beni materiali nascerebbe povertà! Quanto più fortemente aumenta il risultato della produzione, tanto più basso, anzi — se il danaro non diventa più abbondante — nella stessa proporzione, scenderanno i prezzi; ma questo ribasso sarà una vera fortuna per l'umanità: esso non porterà alcun danno agl'interessi degli imprenditori, poichè questi troveranno nel prodotto più abbondante il compenso per il prezzo diminuito: esso avrà per conseguenza che ogni fiorino rappresenterà una maggiore quantità di soddisfazioni, che ogni individuo, pur essendo rimasto invariato il suo reddito in moneta, sarà effettivamente diventato più ricco. La povertà è scarsezza: il caro prezzo è un rapporto di scambio fra lavoro e mezzi di sussistenza sfavorevole per l'operaio: quanto migliore diventa questo rapporto per lui, tanto maggiore diventa il suo benessere. Si deve desiderare, non temere l'aumento della produzione. Da temere e da impedire è uno sviluppo soltanto unilaterale della produzione di certi beni, perchè esso è necessariamente accompagnato da una troppo piccola produzione di altre cose. Il benessere non è mai favorito, quando s'impiegano capitali e forze di lavoro nella produzione di oggetti, che, quantunque non affatto superflui, però, per lo stato relativamente basso dei loro prezzi, non avevano bisogno di aumentare a preferenza di altri.

IV. Parliamo ora delle crisi su larga scala, degli im-

provvisi e forti ribassi di prezzo, che non si limitano a pochi articoli, ma si estendono a tanti, che quasi si ha l'impressione che tutto sia ribassato. Esse nascono sempre da sfiducia. Non si ha fiducia nei prezzi: si ritiene che essi ribasseranno ancora di più, e perciò si *REALIZZA*, come si dice, la propria perdita. Non si ha fiducia nelle persone con cui si commercia, e, quindi, si vende mal volentieri a credito: ciò peggiora ancora di più la condizione delle cose, perchè il numero dei compratori viene limitato a coloro che possono pagare in contanti. Infine, non si ha più fiducia nelle banche, alle quali si solea versare una gran parte del proprio danaro superfluo, e si domanda il rimborso dei crediti. Quando la sfiducia va tant'oltre, la crisi diventa straordinariamente violenta, perchè le banche, alle quali vien meno il credito, alla loro volta non possono più a lungo far credito. Una banca riceve da altri la maggior parte dei mezzi di cui dispone: se le si tolgono questi mezzi, le resta soltanto il suo capitale, che, in proporzione dell'estensione delle sue operazioni, non si può, ordinariamente, dire considerevole.

Noi possiamo riassumere tutto ciò in poche formole, che suonano così: quando c'è una grande crisi commerciale, c'è sempre una *domanda molto viva di danaro*: questa domanda ha un duplice carattere: essa è domanda di compere di danaro e domanda di credito. È domanda di compere di danaro: in tempo di crisi moltissimi preferiscono il danaro ad ogni altra forma di patrimonio; da ciò viene che essi cerchino di cambiare in danaro i loro beni colpiti dalla crisi: il danaro sembra loro il possesso più sicuro, quello che più li garantisce contro perdite ulteriori; e il danaro ricavato non lo spendono subito, ma lo custodiscono con gran cura, fino a che non siano venuti tempi migliori. Non si è abituati all'espressione *compere di danaro*, ma bisogna persuadersi che il danaro è una merce, di cui, perfettamente come di caffè e di zucchero, può esserci in dati momenti una domanda straordinaria. In circostanze

normali tale domanda si manifesta soltanto in causa di un aumento del traffico, in causa di maggior bisogno di mezzi di scambio: in tempo di crisi, invece il danaro è domandato in misura straordinaria non per servire come medio di scambio, ma per servire come investimento di patrimonio. Se moltissimi vendessero tutto quanto posseggono per procacciarsi dei titoli del debito pubblico, questi diventerebbero molto cari. In tempo di crisi il danaro diventa molto caro: c'è allora, come ha detto JOHN STUART MILL (1), « an excess of all commodities above the money demand; in other words, there is an under-supply of money ».

Ma la domanda di danaro è, in pari tempo, domanda di credito, e questa viene specialmente dalle banche private. Nessun istituto di credito — se non tiene una posizione privilegiata — trascura in tempo di crisi di aumentare notevolmente la sua cassa, e uno dei mezzi principali, di cui si serve, è il risconto di una parte delle tratte e dei pagherò che possiede. Quanto più la sfiducia aumenta, tanto più prudentemente agisce ogni banca, la quale può essere improvvisamente chiamata a rimborsare somme considerevoli: essa si mette, ad ogni costo, in grado di far fronte ai propri impegni: prende danaro dove può e quanto più può. In conseguenza, l'interesse per brevi scadenze subisce in questi tempi aumenti molto considerevoli: lo si vede salire a tre, quattro volte la cifra ordinaria.

Ma che cosa dobbiamo intendere per danaro? Dobbiamo intendere il danaro nel significato ristretto della parola, cioè soltanto la moneta metallica, o il danaro nel senso più ampio, cioè anche i biglietti di banca? Ciò dipende dalla misura della sfiducia che colpisce le banche di emissione in generale. Se anche ad esse è venuto meno il credito, nessuno si contenterà di pagamenti in biglietti, e la domanda di danaro sarà domanda di moneta metallica. In questo caso, le banche di emissione, ben lungi dal poter

(1) *Principles, people's edition*, pag. 339-340.

contribuire in qualche modo ad attenuare il male, cercheranno di rafforzare la loro riserva metallica: si rifiuteranno di fare anticipazioni perfino sui pegni migliori e di accettare allo sconto le cambiali più solide. Non è da dire quanto possa diventar grave il corso degli avvenimenti in tali circostanze, quanti istituti dovranno andare in rovina!

Interamente diversa è la condizione delle cose, quando si seguita a parificare il biglietto di banca alla moneta metallica, essendo rimasta intatta la fiducia nella banca di emissione: allora quest'istituto può rendere servizi più grandi di quanto gli è possibile in tempi ordinari. Infatti, esso può sicuramente durante una crisi emettere tanta carta, quanta glie n'è domandata: non c'è da temere che i biglietti, che mette in circolazione per la via delle operazioni di credito, gli ritornino prontamente per la via del cambio in moneta metallica e del commercio dei metalli preziosi. C'è *bisogno* di danaro, abbiamo veduto per quali scopi: la banca di emissione soddisfacendo questo bisogno produce un'utilità incalcolabile.

Dovremmo in questo capitolo dire ancora una parola sul sistema delle banche centrali: ora se ne presenta l'occasione, poichè i vantaggi di questo sistema non vengono mai in luce meglio che in una crisi. Una banca centrale non perde rapidamente la fiducia. Si è tanto abituati a considerare il suo credito come superiore ad ogni dubbio, che, anche allorquando non c'è più fiducia in nulla e in nessuno, il suo credito resiste. I servizi, che può rendere una banca centrale per *impedire* una crisi, non sono grandi. Una tal banca, se guarda al proprio dovere, non seconderà lo spirito di speculazione, piuttosto si sforzerà di moderarlo; ma se questo spirito è entrato nel commercio, un unico istituto non può molto contro di esso. Però, quando la crisi è scoppiata, la banca può compiere una bella funzione, una funzione di utilità inestimabile, specialmente se ha seguito l'aurea regola di non spingere le sue operazioni di credito all'estremo limite. La domanda di danaro è ge-

nerale: benissimo: essa può procacciare danaro. Ognuno è preoccupato della propria conservazione: essa può e deve principalmente badare a porgere aiuti. Le banche private diminuiscono i propri impegni: non solo rifiutano tutte le anticipazioni, ma esse stesse domandano aiuto: quella, invece, può aumentare tranquillamente la propria circolazione e contentarsi di una riserva minore dell'ordinario. Che appoggio non dà essa, così facendo, al commercio, e di quanti istituti non impedisce la rovina? Tanto nella crisi del 1847, quanto in quelle del 1857 e del 1866, la grande preoccupazione in Inghilterra era se la banca seguirebbe a fare prestiti: la sua riserva in biglietti era pressochè esaurita, il limite che la legge aveva messo alla sua emissione era quasi raggiunto: la crisi era fortissima: allora intervenne il governo concedendo alla banca di portare la sua circolazione scoperta oltre la cifra legale. Da questo momento cessò il più terribile della crisi: il panico, almeno, scomparve.

Noi crediamo che si possa in ciò vedere un argomento a favore della centralizzazione bancaria, contro il quale nessun argomento ha ugual peso. Tutte le regolamentazioni legislative hanno il loro lato negativo: in qualunque modo si disciplinino le banche, sia che si lascino libere o si vincolino, sia che si lascino libere in una cosa e si vincolino in un'altra, si urterà sempre contro inconvenienti; ma col sistema oggi applicato nella maggior parte dei paesi d'Europa, cioè colla libertà delle banche di deposito e colla limitazione del numero delle banche di emissione, si ottengono importanti vantaggi. Secondo l'esperienza dell'Inghilterra, questo sistema non è di ostacolo al vigoroso sviluppo bancario, ma costituisce una garanzia contro il quasi completo precipizio del credito in giorni di crisi: con esso si crea un'istituzione, che non vacilla nemmeno in mezzo a violente burrasche.

V. La sfiducia è, dunque, la causa prossima di grandi crisi commerciali; ma da che cosa viene essa prodotta? A che cosa è da attribuire che la fiducia nei prezzi,

nelle persone, negli istituti di credito, nel commercio, all'improvviso vien meno e il panico invade l'animo di tutti? Può essere un avvenimento politico, una rivoluzione o una guerra inaspettatamente scoppiata. Ma se in ciò sta la causa, la crisi passa presto. Nel giugno del 1870, per esempio, ebbe luogo un improvviso e straordinario ribasso nei prezzi dei valori pubblici: i commercianti più solidi duravano fatica a realizzare le loro cambiali sull'estero: le banche erano assediate da domande di credito: gli sconti e i prestiti della Banca Neerlandese in tre settimane aumentarono di 28 milioni di fiorini. Ma quanto poco tempo durò tutto ciò! Quando tuonarono i primi colpi di cannone, gli animi erano già quasi interamente calmati e le cose ripresero il loro corso ordinario.

No: le crisi più terribili sono quelle che in modo principale derivano da cause economiche. E la sfiducia allora è massima, se è stata preceduta da smisurata fiducia. Ci sono tempi in cui si osa tentare quasi ogni impresa: allora i prezzi salgono, le vendite sono numerose, le fabbriche non possono eseguire tutte le ordinazioni che ricevono: i salari salgono ad altezze straordinarie: c'è grande attività dappertutto. Ma quest'attività è febbrile, non naturale; i prezzi alti sono prezzi ingannatori; gli istituti, che si creano, non potranno dare in nessun anno un interesse conveniente; i prezzi, che si concedono, sono affatto sproporzionati ai mezzi di cui possono disporre coloro ai quali vengono fatti. Finalmente, viene la riflessione e allora la temerità si cambia in disperazione.

Questa spiegazione, però, provoca un'altra domanda. Donde viene il risveglio dello spirito di speculazione? A che cosa è da attribuire che il mondo commerciale, per lo più tanto prudente, sia qualche volta preso da una specie di esaltazione? Per rispondere a ciò bisogna consultare l'esperienza. Facciamo una breve rassegna dei fatti che precedettero la crisi del 1857 e quella del 1873.

Si è sempre cercata la causa dell'esaltazione, che portò

alla crisi del 1857 nelle scoperte aurifere. Si scoprì oro nel 1848 in California, nel 1851 in Australia, e la produzione di questo metallo diventò in quei paesi, in breve tempo, considerevolissima. Fino all'anno 1857 inclusivamente, la California ha esportato oro per 969 milioni di fiorini, l'Australia per 900 milioni: questi tesori furono scambiati contro merci nei paesi ai quali furono spediti; in conseguenza, sorse una viva domanda di molti articoli e più precisamente di quelli che trovavano smercio in America e in Australia! Tali articoli dovevano essere trasportati su piroscafi; perciò salirono anche i noli. L'aumento dei noli ha sempre avuto per conseguenza l'aumento delle costruzioni di bastimenti, e l'aumento delle costruzioni di bastimenti fa aumentare il bisogno dei materiali a ciò necessari: dall'aprile del 1852 fino al luglio del 1854 il ferro aumentò di prezzo dell'ottanta per cento.

Non è necessaria una grande fantasia per immaginarsi che tanto movimento doveva eccitare lo spirito di speculazione: quello che potrebbe destar meraviglia è non che ne sia venuta una crisi, ma che questa non sia venuta prima. Effettivamente, già nel maggio e nel giugno 1854 si manifestò una crisi parziale nelle merci coloniali, per cui ad Amsterdam andarono in rovina quattordici case; però, c'era allora una causa, che, almeno fino ad un certo punto, doveva agire come *calmante*: l'avvicinarsi della guerra della Francia, dell'Inghilterra e della Turchia contro la Russia: soltanto allorchè questa fu terminata nel 1856 colla pace di Parigi, la speculazione diventò sfrenata. Già di per sè un trattato di pace è, per lo più, un'occasione alla speculazione: alle calamità della guerra appartiene anche questa, che la sua fine ordinariamente produce un'eccitazione troppo forte. Finchè il cielo politico fu nuvoloso, si rimandarono tutte le specie d'intraprese, sperando in tempi migliori: finalmente viene la pace e si riprende coraggio. Quanto facilmente questo coraggio diventa temerità!

Terminata la guerra di Crimea, la speculazione si è gettata sui titoli di borsa. In Francia, soprattutto, dove essa venne alimentata dal *Crédit mobilier* (1), creazione di Napoleone III, l'esaltazione fu molto grande. Nell'autunno del 1856 si manifestarono a Parigi e in alcune piazze di Germania molti segni annunziatori di disastri: però, come dichiarava il relatore di un istituto finanziario olandese nell'aprile dell'anno successivo, « non fu una catastrofe improvvisa e completa; fu, piuttosto, un temporale, che non si scarica, ma per ore ed ore vaga per il cielo e or qui or là prende aspetto più minaccioso, senza venire in alcun luogo ad uno scoppio effettivo ». Questi fatti avrebbero dovuto servire da avvertimento. In quel momento, così subito dopo una guerra, che era costata 3500 milioni di fiorini, di cui 2850 milioni erano stati procacciati mediante il credito, non c'era ragione di sorta di vedere sereno l'avvenire; piuttosto, c'era ragione di straordinaria prudenza: invece, nell'inverno dal 1856 al 1857, i prezzi delle cose furono spinti fortemente in alto, e nella primavera e nell'estate si proseguì su questa via. Si chiedeva e si concedeva credito leggerissimamente. Ad Amburgo fallì più tardi una casa, che aveva accettato per non meno di 28 milioni di marchi banco in cambiali. Un'altra ditta in quel tempo ricevette di ritorno in tre giorni per 500,000 marchi banco in cambiali restate insolute. Nel commercio dei prodotti non si è mai verificata una crisi, che fosse tanto diffusa e tanto violenta; ma neppure è mai stata così grande e così generale l'esaltazione come nell'estate del 1857. Naturalmente doveva seguirne una forte reazione.

VI. Eccesso di medio circolante, per cui i prezzi salgono, e ristabilimento della pace, per cui viene risvegliato uno spirito di straordinaria fiducia: queste due cause principali della crisi del 1857 sono anche state le cause prin-

(1) V. AYCARD, *Histoire du Crédit mobilier*. Paris, 1867.

cipali della crisi del 1873; ma fra la crisi del 1857 e quella del 1873 c'è molta differenza. La crisi del 1857 si verificò dappertutto nel medesimo tempo, perchè essa colpì, press'a poco, dappertutto i medesimi articoli: quella del 1873 è scoppiata su una piazza nel mese di maggio, sulle altre soltanto alcuni mesi dopo, e colpì valori, molto disparati: nell'Austria - Ungheria furono colpite le banche, in Germania le società anonime d'ogni specie, specialmente le società di costruzioni, in Inghilterra le miniere, in America le ferrovie, le cui azioni ed obbligazioni subirono una considerevole diminuzione di valore. La crisi del 1873 è anche stata meno violenta e diffusa di quella del 1857; però, le sue conseguenze dolorose durarono più a lungo: cinque anni dopo esse erano ancora chiaramente visibili, soprattutto in Germania.

Il trattato di pace, a cui alludemmo, fu quello del 1871, con cui venne posto fine alla guerra franco-germanica. Ma da quale sorgente derivò l'eccesso di medio circolante che fu avvertito subito dopo?

Esso ebbe la sua origine dall'aumento della circolazione scoperta dei biglietti in due paesi, in Austria e in Francia. In Austria la Banca era già da tempo dispensata dall'obbligo del cambio della sua carta: il Governo aveva contratto colla medesima un forte debito, e finchè il debito non fosse estinto, essa poteva non adempire i suoi impegni. Il 27 dicembre 1862, però, fu stipulato fra lo Stato e la Banca una convenzione per cui il primo si obbligava a ridurre man mano a 80,000,000 la somma di 217,389,244 fiorini che doveva alla banca: al principio del 1866 sembrava vicino il momento, in cui i biglietti sarebbero diventati di nuovo convertibili; ma la guerra colla Prussia deluse questa speranza: non solo venne sospesa l'estinzione del debito, ma lo Stato fece un nuovo debito colla banca e deliberò, inoltre, l'emissione di carta moneta. In conseguenza di ciò, la circolazione scoperta in Austria ricevette un notevole aumento: nel 1866 essa aveva importato, non

calcolando i depositi, in media, 374 milioni di fiorini: nel periodo 1870-73 salì, in media, a 672 milioni.

Ma che cosa sono queste cifre paragonate con quelle che ora citeremo! In Francia, prima dell'anno 1870, la circolazione dei biglietti non era mai stata molto grande. Contro 1455 milioni di franchi in biglietti e 513 milioni in depositi, la Banca di Francia possedeva nel gennaio 1870 una riserva metallica di 1263 milioni di franchi, cosicchè erano scoperti soltanto 705 milioni di franchi in biglietti e depositi. La guerra colla Germania portò, all'improvviso, un profondo cambiamento: la banca dovette prestare allo Stato somme considerevoli e fu liberata dall'obbligo del cambio de' suoi biglietti. Nel giugno del 1871 noi troviamo la sua circolazione a 2213, i suoi depositi a 665, la sua riserva metallica a 550 milioni di franchi; quindi, restavano scoperti non meno di 2328 milioni di franchi, cioè oltre 600 milioni di più di un anno e mezzo prima; e al 30 ottobre 1873 quella cifra di 2328 milioni salì fino a 2664 milioni di franchi. S'immagini quale effetto ciò dovette avere. La Francia era prima, appunto perchè usava così poca quantità di medio circolante fiduciario, molto largamente provveduta di monete d'oro e d'argento; ora, che il biglietto di banca aveva preso maggior posto nella circolazione, quelle monete diventarono in gran parte superflue, e la moneta superflua, come si sa, viene esportata. Le conseguenze furono le stesse come se si fossero scoperte in Francia miniere d'oro e d'argento: anzi, le conseguenze furono più gravi, perchè le imprese minerarie avrebbero richiesto tempo e capitale, sarebbero certamente passati alcuni anni prima che il metallo trovato si fosse sparso nei paesi circostanti: allora, invece, all'improvviso divennero disponibili grandi somme; e c'era una ragione speciale, da cui veniva potentemente favorita la loro esportazione, cioè il pagamento dell'indennità di guerra di cinque miliardi di franchi imposto dalla Germania alla Francia. Si vide anche allora dappertutto, dopo il 1870, aumentare

lo stock metallico. La banca neerlandese al 3 gennaio 1870 ne aveva per 78 milioni di fiorini, il 29 gennaio 1871 per 170 milioni: alla banca d'Inghilterra il fondo metallico era al 1° gennaio 1870 di 19 milioni di sterline, al 1° gennaio 1872 di 25 milioni: nelle banche tedesche c'erano al 31 dicembre 1869 137 milioni, alla fine di marzo 1873 298 milioni di talleri. L'esodo delle monete d'oro e d'argento prima dall'Austria, poi in quantità tanto maggiori dalla Francia, produsse dovunque un forte aumento di medio circolante, che ebbe per conseguenza la diminuzione di valore della moneta e, quindi, l'aumento dei prezzi. Il dott. SOETBEER ha fatto un calcolo del livello medio dei prezzi di 114 articoli, per la maggior parte sul mercato amburghese, dalla metà di questo secolo (1). Come termine di paragone egli ha preso la media degli anni 1847-50 e la cifra così trovata l'ha chiamata 100: calcolando secondo questo criterio, egli ottenne:

	per gli anni 1866-70	123.57
"	l'anno 1871	127.03
"	" 1872	135.62
"	" 1873	138.28

Sebbene il metodo col quale queste medie sono espresse porga occasione a critiche, risulta, però, sufficientemente dimostrato che i prezzi in quegli anni sono in generale saliti.

Un altro scrittore, il dott. NEUMANN-SPALLART (2), calcolò la circolazione scoperta, oltre i depositi, dei principali paesi, durante lo stesso periodo di tempo: da tale calcolo risulta che essa ammontò alla medesima somma nell'Austria-Ungheria e in Francia:

	media nel 1866	fiorini	594 milioni
"	" 1871	"	1340 "
"	" 1872	"	1456 "
"	" 1873	"	1677 "

(1) *Materialien zur Erläuterung und Beurtheilung der wirthschaftlichen Edelmetallverhältnisse und der Währungsfrage*. Berlin, 1886, pag. 114.

(2) *Uebersichten der Weltwirthschaft*, 1881-82, pag. 380.

Fra le due serie di cifre c'è, senza dubbio, relazione.

Oltre le cause menzionate, altre ancora hanno contribuito alla crisi del 1873, e certamente, innanzi tutto, la diminuzione del debito pubblico e il concomitante aumento delle costruzioni ferroviarie nell'America del Nord.

Durante la guerra civile il debito degli Stati Uniti era considerevolmente aumentato: da appena 90 milioni di dollari nel 1861, era salito in quattro anni a 2682 milioni. In conseguenza di questo rapido aumento, insieme cogli avvenimenti dell'epoca, le quotazioni in borsa dei fondi americani erano scese ad un punto molto basso: nell'agosto del 1863 i titoli 6 per cento dell'America settentrionale si quotavano al 37 $\frac{3}{4}$ per cento. Ma appena terminata la guerra, gli Stati Uniti annunciarono il loro proposito di riscattare a poco a poco l'onere enorme del loro debito: dal settembre 1865 al giugno 1869 ne estinguono non meno di un decimo: 268 milioni di dollari: le quotazioni di borsa salirono, quindi, dal 37 $\frac{3}{4}$ al 90 per cento nel 1869, al 98 nel 1871. Ciò ebbe un doppio effetto: fece nascere la fiducia del pubblico verso le finanze americane e portò sul mercato capitali considerevoli. Di più, dopo la guerra moltissimi titoli del debito nazionale americano vennero comprati per conto di capitalisti americani, e così la somma, che in Europa cercava investimento, aumentò ancora. L'investimento, però, fu presto trovato. In quegli anni vennero messe in vendita in Europa, a prezzi molto seducenti, numerose azioni ed obbligazioni d'imprese ferroviarie americane: la rete ferroviaria degli Stati Uniti, che nel 1865 era di 56,462 chilometri, contava nel 1875 119,668 chilometri, cosicchè in dieci anni essa era più che raddoppiata (1). Dopo una crisi fa sempre meraviglia che si agisse con tanta leggerezza nel periodo dell'esaltazione. Dal 1869 al 1873 sono stati posti

(1) Negli anni 1871-73 sono stati costruiti 27,782 chilometri, che costarono circa 1450 milioni di fiorini.

sul mercato alla borsa di Amsterdam 57 specie di titoli ferroviari americani: di questi 57, già nel 1874 29 non pagavano interesse. Il pubblico prendeva tutto quello che gli si offriva, non distingueva fra buono e cattivo. Il concetto da cui si partiva, però, non era sbagliato: l'America aveva bisogno di ferrovie, e le ferrovie potevano là, se bene amministrate, dare profitti soddisfacenti. Ma questa è una delle caratteristiche di ogni periodo di speculazione: il concetto su cui si fondano le compere è raramente sbagliato, ma si sbaglia nelle induzioni, si agisce senza discernimento. L'idea, che le ferrovie americane avessero in generale un bell'avvenire, non giustificava che si accordasse fiducia a qualunque impresa ferroviaria americana.

Un'altra causa della crisi del 1873 bisogna cercarla nella precipitazione con cui il Governo germanico procedette nell'impiego dell'indennità di guerra della Francia. D'un tratto si estinsero debiti; inoltre, si comprarono titoli per un ammontare di 187 milioni di talleri a favore di un fondo per gl'invalidi dell'impero. Ciò ebbe le stesse conseguenze dell'estinzione del debito in America. Numerose persone in Germania dovettero cercare un nuovo investimento per una parte del loro patrimonio, e, colla corrente ottimista che dominava, ciò condusse ad imprudenze. Non si fondarono mai in Germania tante società anonime: il così detto "*gründen*" diventò in quegli anni quasi un'industria. Al 1° luglio 1870 c'erano in Prussia 410 società con 2078 milioni di marchi di capitale: dal 1° luglio 1870 al 31 dicembre 1875 ne sorsero 857 con 4289 milioni di capitale (1). Come già abbiamo notato, molte di queste società erano imprese di costruzioni. Se le società costruttrici di Berlino, che sono sorte allora, avessero dato esecuzione ai loro piani, Berlino avrebbe dovuto

(1) ROSCHER, *Ansichten der Volkswirtschaft*, 3ª edizione, II, pag. 432.

acquistare abitazioni per nove milioni di persone. E la *Grundungsmanie* passò, poi, in altri paesi: alla borsa di Vienna alla fine del 1866 si quotavano le azioni di 19 imprese ferroviarie, di 4 imprese industriali e di 8 imprese bancarie: nel maggio del 1870 queste cifre erano salite rispettivamente a 44, 201 e 124.

Da questi rapidi schizzi, che si riferiscono soltanto a due crisi, risulta, più o meno, quali sono le cause che danno origine a sovreccitazione nel mondo commerciale. La sovreccitazione è, generalmente, preceduta da scoraggiamento: prima non si osa nulla: i capitali vengono offerti a tenue interesse e a breve scadenza, perchè si ha timore d'investire in imprese di lunga durata; ma, infine, il basso interesse stanca, lo spirito d'intrapresa rivive: se allora si verificano fatti come quelli che abbiamo descritto (cioè: aumento di medio circolante, per cui i prezzi salgono, forte domanda di prodotti in qualche paese giunto in breve tempo al benessere, improvvisa estinzione di debiti su larga scala, ristabilimento della pace apparentemente per lunga durata), allora il risveglio diventa molto facilmente esaltazione e prepara una crisi. Quest'esaltazione stessa è uno stato psicologico: per spiegarla completamente sono necessarie non soltanto cognizioni economiche, ma anche cognizioni intorno all'*uomo*; però, è uno stato che è sempre accompagnato da certi avvenimenti nel campo sociale, e, sotto questo aspetto, ha cause sociali.

Ora diciamo ancora una parola intorno alle conseguenze di una crisi: ciò porgerà l'opportunità di notare qualche cosa, che può servire ad allargare le nostre cognizioni economiche.

§ 2. — Conseguenze delle crisi commerciali.

I. Lo stato degli animi che si manifesta dopo una crisi è sempre uguale a quello che precede il periodo di esaltazione: la grande fiducia in persone ed in istituti è scom-

parsa, ma non è ancora ritornata la *vera* fiducia : di tratto in tratto rivive lo spirito d'intrapresa, ma allora viene il fallimento di qualche ditta, che durante la crisi si è mantenuta in piedi a fatica, a dimostrare che la condizione delle cose non è ancora sana; i capitali cercano di nuovo preferibilmente impiego a breve scadenza; l'interesse per sconti e prestiti è molto basso; soltanto i titoli di speciale solidità vengono fortemente domandati, ed essi sono più cari che mai; gli Stati e i Comuni, il cui credito si considera superiore ad ogni scrupolo, e le società bene amministrate possono conchiudere prestiti a condizioni molto vantaggiose, soprattutto se questi servono ad estinguere vecchi debiti contratti ad interesse più elevato. Dopo una crisi si bada più al puntuale adempimento degli obblighi che all'interesse offerto dal mutuatario. E non meno basso del tasso dell'interesse è il tasso dei salari. In condizioni normali il ribasso dell'interesse opera favorevolmente sul salario, perchè in condizioni normali il ribasso dell'interesse è conseguenza di aumento del capitale; ma durante una crisi il capitale viene non aumentato, bensì diminuito: il ribasso dell'interesse, che si verifica dopo che una crisi è passata, dev'essere attribuito non ad offerta abbondante, ma a domanda debole. Capitale e lavoro — si capisce che qui alludiamo soltanto ad una parte del capitale e ad una parte del lavoro — non possono allora incontrarsi: la loro opera associata è necessaria alla produzione, ma di quest'opera associata c'è deficienza precisamente per la mancanza di spirito d'intrapresa nel capitalista, qualche volta anche perchè gli operai, che lavorarono nel periodo dell'esaltazione, non si contentano ora di salari più bassi. Dopo una crisi gli scioperi sono, per lo più, numerosi.

II. Però il malessere, di cui molti in tale periodo si lamentano, non dev'essere imputato soltanto alla disposizione d'animo degli imprenditori: c'è, realmente, anche perturbazione nell'ordinario cammino delle cose. In che cosa essa consista, indicheremo brevemente.

I bisogni della grande maggioranza degli uomini non sono soggetti a forti variazioni: la quantità di prodotti di una determinata specie, di cui gli uomini abbisognano in un dato anno, sarà probabilmente necessaria anche nell'anno successivo. Non soltanto nella somma delle compre di ciascuno, ma anche nel modo, con cui ciascuno distribuisce questa somma fra i differenti articoli, si nota una certa regolarità; e questa regolarità si manifesta ancora di più, se consideriamo non le compere di una singola persona, ma quelle di grandi masse. Una persona singola può in un dato anno trovarsi in speciali condizioni, che la costringano a limitare le sue compre di certi prodotti; ma certamente un'altra persona si troverà in condizioni che la portano a procurarsi precisamente maggiore quantità dei medesimi prodotti, e, quindi, il totale delle due compre risulta quasi uguale. La statistica dei consumi non ci mostra una forte variazione nei bisogni da un anno all'altro. Ci sono in questo fatto tutte le ragioni per inferire dal noto all'ignoto ed ammettere che, se noi possedessimo dati sicuri su tutto ciò che viene comprato per consumo o per uso, le cifre d'anno in anno non mostrerebbero grandi variazioni. Quanta costanza non c'è nel numero delle lettere e delle cartoline, che vengono giornalmente spedite, nelle somme di danaro che sono in circolazione alle medesime epoche dell'anno, nei matrimoni, nelle nascite e nelle morti!

Perchè, dunque, le cifre dei consumi sarebbero irregolari? Siccome le cifre, che noi conosciamo già, mostrano una costanza relativa, l'ipotesi dell'irregolarità non è ammissibile.

A questa costanza relativa si affidano gl'imprenditori.

L'intera società è ordinata in un modo che dimostra questa fiducia: essa ha assunto una certa organizzazione tenendo di mira la produzione: la maggior parte dei suoi organi sono fatti per scopi speciali: vi sono, è vero, capitali circolanti, che possono facilmente passare da un'industria

ad un'altra; vi sono, anche, operai, che possono essere impiegati dovunque, perchè fanno soltanto lavori che richiedono forza muscolare; ma, in complesso, uomini e capitali rientrano in un quadro determinato, la cui utilità dipende dal fatto che la somma delle cose di ogni specie annualmente richiesta non è esposta a grandi cambiamenti.

Ma che cosa avviene dopo una forte crisi? *Economia* è allora in molte famiglie la parola d'ordine: si smettono equipaggi, si differiscono acquisti di mobili, si licenziano persone di servizio, si rinnovano oggetti di vestiario meno frequentemente del solito. A Nuova York — riferisce il ROSCHER — dopo il 1857 perfino i barbieri si lagnavano « *weil alle Welt sich selbst rasirte* » (1). Questa economia è naturale, anzi necessaria e salutare; ma ha un lato brutto, che, dopo quanto ora abbiamo detto, ha appena bisogno di essere indicato. Il vecchio quadro — si comprende che cosa intendiamo con ciò — ha perduto qualche cosa della sua precedente utilità: molti organi della società sono condannati a diminuire la loro attività, ad eseguire in punizione lavori, i cui risultati non ricompensano la fatica secondo la misura normale. E allora l'uno agisce sull'altro: si cade in una specie di circolo vizioso. Il fabbricante, i cui profitti sono diminuiti, deve licenziare alcuni operai o diminuire la durata del lavoro: gli operai, i cui salari sono diventati più piccoli, debbono seguire l'esempio di economia dato dalle classi superiori, e così facendo contribuiscono a far perdere utilità all'antico quadro. In breve: c'è una società ordinata in un determinato modo, i suoi capitali sono raggruppati, i suoi organi formati in considerazione di una certa stabilità nella somma delle cose necessarie di ogni specie; ma quest'ordinamento non risponde più interamente al suo scopo.

Un tale stato di cose può durare a lungo, precisamente perchè ognuno crede che esso sia precario.

(1) Perchè tutti si facevano la barba da sè. (E. M.)

L'antico quadro sarebbe in molti punti suscettibile di pronti cambiamenti. Parecchi imprenditori potrebbero scegliere una nuova industria; parecchie fabbriche potrebbero essere trasformate per altri scopi; parecchi piroscafi, costruiti per determinati viaggi, potrebbero essere modificati in guisa da servire per qualunque viaggio. Ma tutto ciò richiederebbe sacrifici monetarii, ai quali, nella maggior parte dei casi, non si è disposti, perchè si confida in giorni migliori. Nessuno pensa che la burrasca sarà duratura: ognuno spera che quanto prima tornerà il bisogno degli articoli, che egli produce, del lavoro, che egli è solito fare. Ma precisamente ciò impedisce un pronto miglioramento della condizione economica. Domanda e offerta non corrispondono più l'una all'altra così bene come prima, ma, invece di modificare l'offerta secondo la domanda, si aspetta che la domanda si accomodi all'offerta. Prima che ciò avvenga, può, però, passare molto tempo: avverrà soltanto quando o mediante l'economia sia stata riparata la perdita di capitale, o sotto l'azione di circostanze favorevoli si sia rialzato il livello del benessere generale.

III. Ora apparirà evidente, perchè le conseguenze dolorose di una forte crisi siano sentite per tanto tempo. Il male non è passato quando il panico si è calmato ed il ribasso dei prezzi si è arrestato: ordinariamente incomincia allora un'epoca, in cui non si patiscono, è vero, perdite forti, come poco prima, ma in cui parecchi hanno, però, da lottare contro grandi difficoltà, un'epoca, che per la classe operaia meno che mai può chiamarsi un'epoca di prosperità.

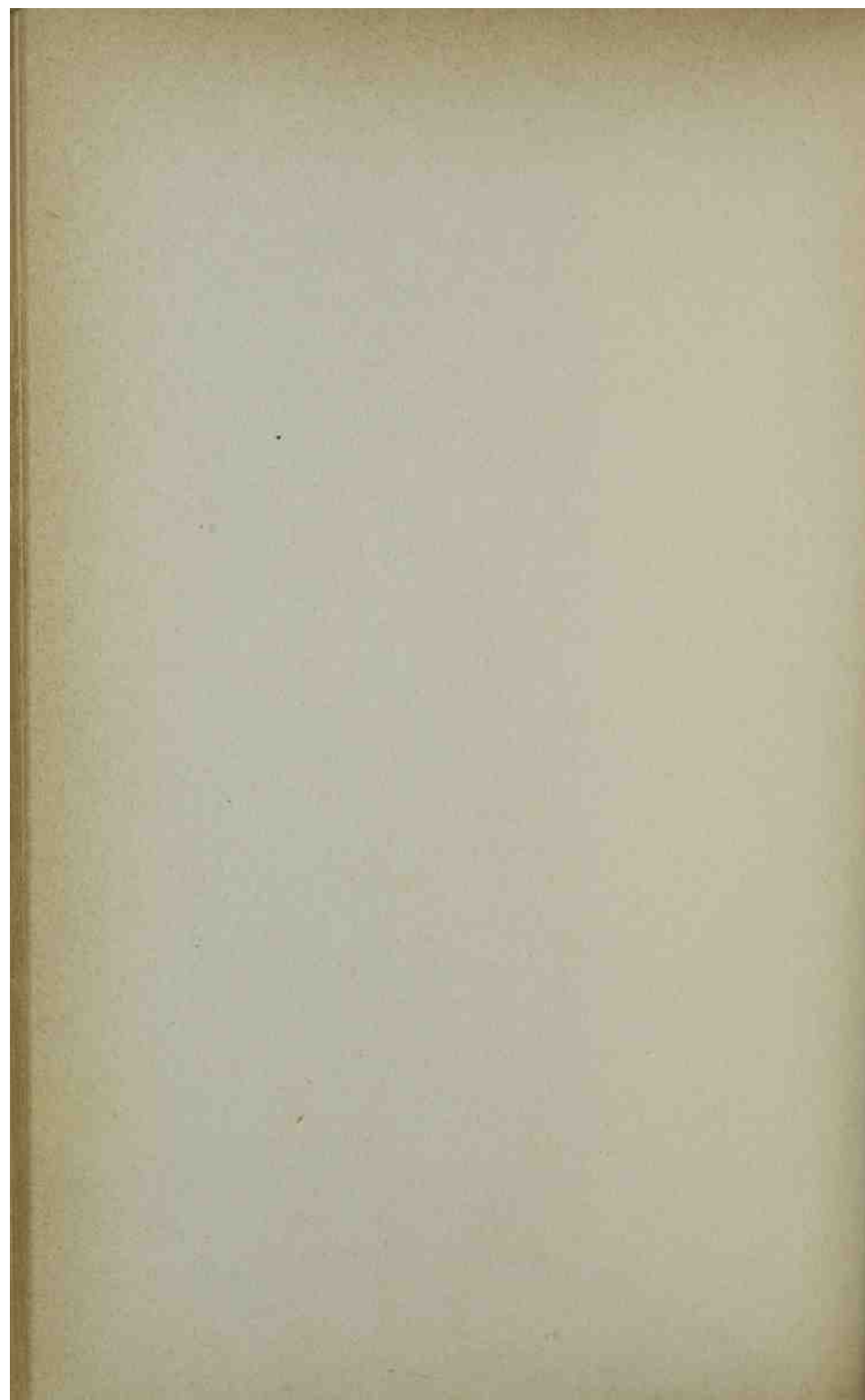
Nessuna meraviglia, pensando a ciò, che la questione, *con quali mezzi siano da prevenire le crisi*, abbia seriamente preoccupato molti. Una risposta soddisfacente, però, non potrà mai essere data. Come impedire che di tratto in tratto un'aura di leggerezza e di esaltazione invada la società e la spinga ad atti dei quali, quando viene la riflessione, ognuno deve riconoscere che essi sono stati irra-

gionevoli? Fino a che ci sarà il commercio è probabile che le crisi si ripeteranno.

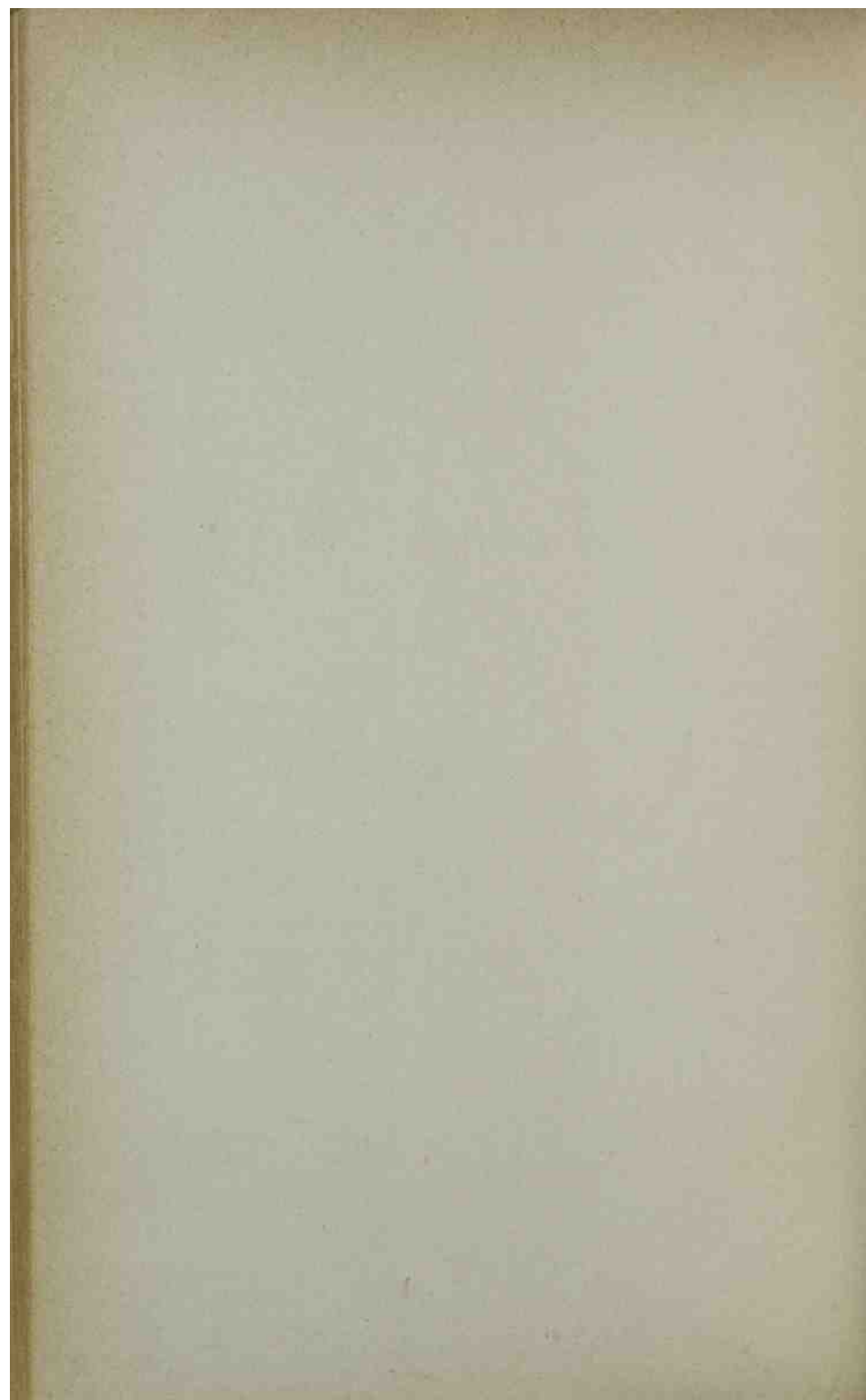
Possiamo, però, notare che esse negli ultimi tempi sono state meno frequenti ed anche meno estese. Una crisi tanto forte ed estesa a tanti articoli quanto fu quella del 1875, per esempio, non si è più avuta. Ciò è da attribuire al miglioramento dei mezzi di comunicazione, alle ferrovie, ai piroscafi, al taglio dell'istmo di Suez, soprattutto al telegrafo. Prima era possibile che per mesi di seguito si spedissero ad un mercato estero troppi prodotti senza che gli interessati conoscessero quale eccessiva concorrenza essi si facevano: oggi si è più prontamente informati di quello che là accade e quindi si corre minor pericolo di essere ingannati da un mercato. Ma anche il governo delle Banche si è migliorato, in parte in conseguenza di leggi più severe, in parte in conseguenza di concetti più esatti e nelle amministrazioni bancarie e nel pubblico. In Inghilterra avvenne anche nell'anno 1839 che la Banca d'Inghilterra dovesse chiedere l'aiuto dei banchieri francesi e tedeschi per rinforzare la sua riserva metallica scesa a 2,980,000 sterline, tanto smisuratamente essa aveva esteso le sue operazioni di credito. Nell'autunno del 1890 è accaduto nuovamente qualche cosa di simile: la Banca d'Inghilterra allora ricevette in oro per 3,000,000 di sterline dalla Francia e per 1,500,000 dalla Russia mediante vendita o pegno di buoni del tesoro; ma questa volta fu soltanto una misura di precauzione, poichè la riserva metallica ammontava ancora a lire sterline 19,100,000 con una circolazione di 24,500,000 sterline, cioè 11,050,000 sterline al disopra della riserva prescritta. Una Banca centrale, che oggi non si curi di avere una riserva conveniente, viene pubblicamente censurata e spinta esplicitamente ad alzare il saggio dello sconto.

Diffusione delle cognizioni economiche: da ciò, in conclusione, bisogna attendersi la massima efficacia. Chi sia fornito di tali cognizioni, potrà formarsi più o meno, in

ogni tempo, un'idea della situazione economica, non esagererà il significato degli indizi favorevoli, e quelli sinistri non gli sfuggiranno, comprenderà che un aumento improvviso del benessere generale non è possibile, e se ce ne sono le apparenze, capirà che la condizione delle cose non è buona, non spontanea, ma artificiale e che deve seguire la reazione. Una crisi non viene quando ognuno crede che verrà: viene soltanto quando quasi tutti veggono roseo il corso degli avvenimenti. Quanto più grande diventa il numero di coloro che nel campo economico sanno distinguere l'apparenza dalla sostanza delle cose, tanto minori diventano i pericoli.



LE IMPOSTE



LE IMPOSTE

§ 1. — Imposte e tasse — Imposte dirette
e imposte indirette — Imposte reali e imposte personali.

I. Vogliamo trattare un argomento che, ai nostri tempi di crescenti spese dello Stato e dei Comuni, richiama attenzione sempre maggiore: *le imposte*. In primo luogo, dobbiamo renderci ragione di ciò che è da intendersi con questa parola.

Quando si pagano diritti di transito su una strada o un canale di proprietà dello Stato, o porti di lettere, o tasse scolastiche per ragazzi che frequentano un pubblico istituto d'istruzione, o si prende un biglietto su una ferrovia esercitata dallo Stato, sempre si versa danaro nella Cassa dello Stato, sempre si contribuisce a coprire le spese pubbliche; ma ognuno, però, comprende che fra questi pagamenti, da una parte, e i dazi interni, i dazi doganali, quello che si paga per i redditi derivanti da industrie, da professioni o da capitali, dall'altra parte, c'è una grande differenza: i primi sono *tasse*, i secondi *imposte*. Che cosa distingue le une dalle altre?

Si pagano porti di lettere, perchè e in quanto si spediscono lettere; si pagano tasse scolastiche, perchè e in quanto si fanno istruire i figli in istituti dello Stato: il pagamento,

in questi casi, è fatto non indipendentemente dai servizi, che lo Stato ci rende, ma, anzi, precisamente in relazione con questi servizi e come remunerazione dei medesimi: in cambio di ciò che si dà, si riceve uno speciale equivalente visibile e valutabile. Si pagano porti di lettere o tariffe di trasporto su vie dello Stato o tasse scolastiche non perchè si è membri dello Stato e come tali chiamati a fornire all'autorità sociale i mezzi necessari al compimento delle sue funzioni; ma soltanto perchè si fa uso di servizi che l'autorità sociale ha deliberato di produrre. In quanto l'autorità sociale deliberò ciò non per sole ragioni fiscali, ma per promuovere un interesse generale diverso dal finanziario, il pagamento porta il nome di *tassa*.

È vero che anche per le imposte si riceve un corrispettivo, poichè se lo Stato non venisse da noi provveduto dei necessari mezzi in danaro, come potrebbe esso tutelare le nostre persone e le nostre proprietà, come potrebbe garantire la nostra indipendenza, come potrebbe compiere le altre svariate funzioni che esercita nell'interesse generale? Ma fra tali funzioni e quello che ciascuno di noi paga in imposte, non c'è alcuna diretta relazione. Se la polizia fosse abolita, se fosse sciolto l'esercito, dovremmo, però, pagare e dazi interni e dazi doganali e imposta fondiaria e imposta mobiliare, certamente fino a che le leggi, in forza delle quali si fanno queste riscossioni, non fossero abrogate.

La differenza fra imposte e tasse sarà ora evidente. Le imposte le paghiamo come cittadini del paese, nel quale abitiamo, e in alcuni casi come proprietari di beni situati in un paese o come interessati in intraprese, che vi vengono esercitate: le tasse, al contrario, le paghiamo come corrispettivo, come remunerazione di speciali servizi, che l'autorità sociale ci rende.

Alcuni scrittori restringono molto il concetto delle *tasse* (*Gebühren*): essi intendono con queste la remunerazione di servizi, i quali soltanto dallo Stato possono prestarsi, di

funzioni, che possono essere compiute solamente dall'autorità sociale (1): alle entrate, che derivano all'erario dalle poste, dalle ferrovie, dai canali, dai porti di mare e simili, essi danno il nome di: *entrate industriali*. Il concetto, che qui seguiamo, è più ampio: nelle entrate industriali noi collochiamo quelle entrate che vengono ottenute mediante imprese esercitate dallo Stato a puro scopo fiscale in libera concorrenza con altri imprenditori. Quando lo Stato, per esempio, è proprietario di miniere e crede conveniente di amministrarle direttamente, di esercitarle esso stesso, gli utili che ne ricava sono *entrate industriali*: i pagamenti, che gli vengono fatti, noi non li chiamiamo *tasse*. Ma le ferrovie si costruiscono dallo Stato con scopi non soltanto fiscali, si costruiscono per interesse generale; la posta è un monopolio dello Stato non principalmente nell'interesse dell'erario, ma principalmente nell'interesse del servizio postale stesso. Noi crediamo di dover estendere il concetto di *tassa* alla *rimunerazione* di ogni funzione che l'autorità sociale compie nell'*interesse generale*, possa o non possa tale funzione essere compiuta anche da privati. Il concetto riferito più sopra unisce cose disparate e porta una divisione fra cose che non sono divise l'una dall'altra da nessuna linea naturale (2).

Accade benissimo che nel medesimo pagamento concorrano

(1) Amtshandlungen zur Verwirklichung wesentlicher Staatszwecke, wesentliche Thatigkeiten offentlicher Organe zur Ausföhrung des Rechts — und Machtzweckes (*Schall*).

(2) L'opinione qui combattuta è sostenuta, fra gli altri, da K. F. SCHALL, *die Gebühren*, l'altra da G. A. R. HELFERICH, *Allgemeine Steuerlehre*. Entrambe le discussioni si trovano nella raccolta del dott. G. SCHONBERG: *Finanzwissenschaft und Verwaltungslehre*, 3 ediz., Tubingen, 1890. V. anche S. VISSERING, *Handboek der praktische Staatshuishoudkunde*, 4 ediz., Amsterdam, 1878, parte II, p. 48. — P. A. W. CORT VAN DER LINDEN, *Leerboek der financien*, 's Gravenhage, 1887, p. 33, sta dalla parte dello SCHALL; F. G. NEUMANN, *die Steuer und das oeffentliche Interesse*, Leipzig, 1887, p. 107 e segg., sta dalla parte di HELFERICH.

insieme tassa e imposta: un esempio lo troviamo in alcuni diritti di registro. Quando un documento viene registrato dall'autorità e così diventa maggiormente atto ad essere usato come titolo di prova, lo Stato rende un servizio a colui a favore del quale è fatta la registrazione; però, se per questo servizio si esige una remunerazione molto alta, quest'alta remunerazione è *tassa* soltanto per una piccola parte, per la parte più grande essa è *imposta*: essa è esclusivamente imposta se la registrazione non porta nessun vantaggio, che non sia possibile ottenere per altra via, e si fa soltanto perchè la legge la prescrive. Nel caso di trasferimento d'immobili si paga in Olanda, per diversi diritti, oltre il 2.15 per cento del valore venale: tali diritti — chiamati diritti di trasferimento — sebbene secondo la forma siano una tassa, sono da considerarsi, quasi per l'intero loro ammontare, come un'imposta — ed imposta eminentemente cattiva — con cui si colpisce il trasferimento dei terreni e dei fabbricati.

II. Non è nostro intendimento di trattare qui di proposito l'argomento delle tasse; però, non possiamo trascurare due questioni, che spontaneamente si presentano. La prima è, se sia giusto che si facciano pagare delle tasse; la seconda riguarda il criterio che deve essere scelto nel determinare l'ammontare, l'altezza di ogni singola tassa.

È giusto che lo Stato per certi servizi si faccia retribuire separatamente, individualmente da coloro, che usano tali servizi? Se si accetta la dottrina — dottrina che ai nostri giorni non trova approvazione presso nessun scrittore reputato — che a *tutte* le spese, che si fanno dalla autorità nell'interesse generale o per adempimento di obbligazioni assunte, ognuno debba contribuire secondo la misura delle proprie forze, bisogna in modo assoluto rispondere negativamente alla domanda. Se i vantaggi che l'individuo ottiene per effetto dell'opera dello Stato, non debbono mai esser presi in considerazione quando si determina la quota che ognuno deve versare allo Stato, allora

non si può mettere avanti nessun buon argomento a favore del principio delle tasse, giacchè le tasse si pagano soltanto per l'uso individuale di servizi, e la loro altezza è, nella massima parte dei casi, affatto indipendente dal benessere di coloro che debbono pagarle. Il ricco per una lettera, per un telegramma, per la registrazione di un atto non paga più del povero.

Però, la dottrina, secondo la quale ognuno deve contribuire alle pubbliche spese nella misura delle sue forze, è giusta in generale, ma non vale per *tutte* le spese senza distinzione: essa non è incondizionatamente giusta. Si deve fare distinzione fra spese, che ridondano a vantaggio di *tutto* il paese, di *tutta* la provincia o di *tutto* il Comune, o che si fanno in *adempimento di obbligazioni assunte*, e spese dalle quali *soltanto* alcuni ricavano vantaggio o dalle quali bensì tutti ricavano vantaggio, ma *non* tutti in misura uguale. Bisogna distinguere tra funzioni dello Stato, che, sebbene tutte promuovano *per una parte* il benessere materiale, però non hanno *come mira principale* l'incremento del benessere materiale, ed altre nelle quali ciò sta in prima linea. Si provvede alla difesa del paese per conservare l'indipendenza nazionale, si provvede all'istruzione affinchè ne venga rialzato il livello della coltura e della civiltà; si provvede agli indigenti, affinchè nessuno soffra mancanza delle cose più necessarie: nella ripartizione delle relative spese quale criterio si potrebbe applicare migliore della così detta capacità contributiva? Però, quando l'autorità sociale organizza istituzioni che andranno principalmente a vantaggio di coloro che ne faranno uso, istituzioni che avranno, è vero, anche un'utilità generale, ma delle quali uno godrà molto più dell'altro, non è giusto che *tutti* concorrano a coprire la *totalità* della spesa. Noi dobbiamo concepire le tasse — e soltanto secondo questo concetto esse sono sostenibili — come mezzi a cui ricorre l'autorità per applicare secondo giustizia il principio, che i servizi, che a ciascuno di noi individualmente rende lo

Stato, non debbono essere interamente trascurati nella ripartizione degli oneri.

Più difficile è la seconda questione: in base a qual criterio dev'essere determinata l'altezza di ogni singola tassa? Deve sempre la tassa essere tanto alta da coprire il costo di produzione del servizio per cui è stabilita? Ecco una sommaria indicazione delle regole che a questo riguardo, secondo la nostra opinione, bisogna seguire.

Se il servizio è istituito per motivi d'interesse generale, la tassa non deve mai essere tanto alta che appunto coloro, a favore dei quali l'istituzione è destinata, vengano allontanati dal farne uso. Però, non è in tutti i casi sempre ugualmente desiderabile che dei servizi, che rende lo Stato, si usi su larga scala: sarebbe deplorabile, se in causa delle alte tasse scolastiche, i genitori fossero costretti a lasciar privi d'istruzione i loro figli; ma, d'altra parte, le tasse giudiziarie, in quanto ostacolano il facile ricorso ai tribunali, operano favorevolmente. Dunque, la tassa deve essere tanto più bassa quanto più è desiderabile che dei servizi, per cui essa è pagata, si faccia maggior uso.

Però, la stessa somma può essere alta secondo la valutazione di un individuo, bassa secondo la valutazione di un altro: ciò dipende, in gran parte, dal grado di benessere di coloro che debbono pagarla. La regola sopra data implica che sempre, quando è possibile, l'altezza della tassa sia differente per gli abbienti e per i meno abbienti. Rispetto alle scuole e ad altre istituzioni questo principio è già applicato, e perfino alcuni servizi, per cui i ricchi pagano, vengono resi gratuitamente ai poveri.

Se un dato servizio dello Stato ha di mira il promuoimento di un interesse puramente economico, allora le considerazioni economiche debbono dare il colpo decisivo nella determinazione dell'altezza della tassa. Si procuri di rendere il servizio atto il più possibile alla sua destinazione; ma, in pari tempo, si procuri anche di coprire più che è possibile le sue spese col suo reddito.

Molto spesso i due scopi sono raggiungibili col medesimo mezzo, con una tassa moderata, giacchè una tassa molto alta è svantaggiosa per l'erario, quando porti un forte ostacolo all'uso del servizio, mentre una tassa molto tenue può essere dannosa dal punto di vista fiscale senza che l'uso del servizio ne venga molto aumentato. In tali casi la via è segnata naturalmente: la tassa non dev'essere nè alta, nè bassa, ma dev'essere moderata.

Può però anche accadere che fra gl'interessi del fisco e quelli della società ci sia antitesi; e allora lo Stato dovrà esaminare quale dei due interessi abbia maggiore importanza. Una tassa mite stimola l'uso che si fa del servizio per cui la tassa è riscossa; ma può anche darsi che per ciò si sostengano dall'erario gravi sacrifici e, quindi, debbano essere fortemente inasprite le imposte: questo danno può essere maggiore di quello della limitazione d'uso che una tassa alta produrrebbe. Quando si ha da prendere una deliberazione, alla quale si sa che s'accompagneranno degli inconvenienti, si pesano e si esaminano questi inconvenienti, e si delibera, poi, in base a tale disamina. Un inasprimento d'imposte è, per sè stesso, sempre dannoso: a questo si può soltanto procedere quando se ne ottenga un vantaggio che interamente lo compensi. Senza evidente necessità non rinunci l'autorità all'interesse fiscale. Se, per esempio, lo Stato ha costruito un canale, il ribasso o l'abolizione dei diritti di transito, che si percepiscono, può giustificarsi soltanto quando sia molto probabile che ne deriverà una notevole espansione della navigazione. Se in un comune c'è una scuola secondaria, coloro che caldeggiavano la diminuzione delle tasse scolastiche, debbono provare che con tale provvedimento l'istituzione servirà alla sua destinazione in misura maggiore di prima. Per rinunciare all'interesse fiscale deve sempre esserci un forte motivo impellente. E se un tale motivo c'è, allora l'autorità non esiti più a contentarsi di una tassa molto mite, anzi, al bisogno, a non esigere alcuna tassa.

Una tassa mite è in certi casi comandata anche da umanità. Nessuno degli inconvenienti, che possono accompagnare le tasse alte, è più forte e nessuno merita di essere ben preso in considerazione più del seguente: *duro trattamento di coloro che debbono pagare la tassa.*

Quest'inconveniente dev'essere evitato ad ogni costo. Come abbiamo veduto, esso può evitarsi, in alcuni casi, fissando la tassa ad un'altezza non eguale per tutti, ma in relazione colla condizione economica di coloro che debbono pagarla.

III. Proseguendo queste considerazioni introduttive, vogliamo ora mettere in chiaro un'altra distinzione, quella fra *imposte dirette* e *imposte indirette*. La più usata definizione di queste espressioni è la seguente:

Diretta chiamasi comunemente l'imposta che viene richiesta direttamente alle persone che il legislatore vuole colpire; *indiretta* chiamasi l'imposta che viene richiesta a persone diverse da quelle che si vogliono colpire, principalmente a commercianti e fabbricanti, che si prevede la scaricheranno su terze persone.

Ma se si tentasse di raggruppare le imposte secondo questo criterio, si urterebbe contro difficoltà insuperabili, perchè le mire del legislatore sono spesso sconosciute. Prendiamo, ad esempio, l'imposta fondiaria in quanto colpisce i fabbricati: essa è pagata dal proprietario, ma in molti casi è da lui scaricata sugli affittuari: qualche volta ciò non avviene, e allora essa colpisce persone del tutto diverse: l'effetto, poi, di quest'imposta, è diverso a seconda che il terreno, al quale appartengono le parcelle colpite, ha tutto o non ha valore come suolo edificatorio, a seconda che il Comune, in cui le parcelle sono situate, cresce o non cresce in popolazione: in breve, secondo svariate circostanze: dove dobbiamo noi, dunque, collocare l'imposta sui fabbricati? Quali sono, rispetto alla medesima, le mire del legislatore?

Un altro esempio. Accanto all'imposta ora ricordata,

esiste in Olanda un'imposta sul valore locativo, che colpisce coloro che hanno l'uso del fabbricato e che costituisce la prima base dell'imposta detta *personale* (*personeel*). È evidente che il valore locativo delle botteghe favorevolmente situate ne viene diminuito, che parecchi negozianti darebbero un affitto ancor più alto di quello che ora già pagano, se non ci fosse quest'imposta. Le persone che per imposta *personale*, secondo la prima base, versano danaro all'erario, non sono, dunque, sempre quelle su cui grava effettivamente l'imposta. Di nuovo sorge la domanda: concorda ciò colle mire del legislatore?

Così possiamo continuare con domande. Anche le imposte interne sui consumi e le dogane portano imbarazzo, quando si vogliono classificare le imposte secondo il criterio sopra dato. Chi paga dei diritti per articoli che egli ha fatto venire per proprio uso, non li scarica su altre persone, ma li sopporta egli stesso.

La distinzione fra imposte dirette e imposte indirette non è senza importanza, ma dev'essere fondata sull'*effetto* delle imposte, non sulle *mire* del legislatore. *Indiretta* noi chiamiamo ogni imposta il cui ammontare da certe persone non viene materialmente e direttamente pagato all'erario, ma la cui pressione, tuttavia, è da loro sentita, perchè rende più cari i prodotti di loro consumo o diminuisce il loro reddito. Un'imposta è raramente diretta o indiretta per tutti: nella maggior parti dei casi, essa è diretta per alcuni, indiretta per altri. Noi non possiamo fare due gruppi, imposte dirette e imposte indirette, e collocare in questi le varie imposte esistenti; ma possiamo tentare d'indagare per ogni imposta a quali persone ne resti direttamente il carico: se risulta che il carico resta su persone diverse da quelle che versano la somma all'erario, allora dobbiamo concludere che l'imposta, di cui si parla, per tali persone è indiretta.

Così concepita, la distinzione ha grande importanza e ci porta su un terreno che si può ben chiamare il più

difficile di tutta la scienza economica. Nella maggior parte dei casi non è facile determinare se un'imposta venga trasferita ad altre persone, e, in caso affermativo, a quali persone. Bisogna badare alla relazione fra prezzo e domanda, fra benessere e popolazione: bisogna anche badare ai vantaggi che procaccia un ramo di attività e alla intensità della tendenza che si manifesta ad esercitarlo. La pubblica opinione si forma, d'ordinario, molto presto rispetto all'effetto di un'imposta. Se, per esempio, si mette un'imposta sui proprietari di case, si sente subito assicurare che gli affittuari porteranno questo nuovo peso. Qualche volta, però, le opinioni sono divise. Quando si aumenta un dazio d'importazione, ci sono sempre molti che affermano che il suo peso cadrà sul produttore straniero dell'articolo tassato, mentre altri sostengono che esso ricadrà sul consumatore nazionale. Bisogna, quindi, guardarsi da giudizi affrettati su quest'argomento difficile e molto intricato! Ogni caso dev'essere considerato in sè stesso, bisogna indagare con grande attenzione quale influenza ha o avrà l'imposta sulla condotta di coloro che essa direttamente colpisce. Se mancano i dati per tale ricerca, allora conviene astenersi da ogni giudizio e attendere che l'avvenire porti maggior luce.

Non può qui essere trattata di proposito la questione della traslazione dei tributi: vogliamo, però, enunciare la regola che si deve applicare, quando si vuol conoscere l'effetto d'un'imposta. Chi applichi questa regola, non può riuscire certamente sempre allo scopo, giacchè i dati di cui si ha bisogno, non sono sempre disponibili, ma costui segue nel suo lavoro il giusto metodo, ha scelto la via che conduce alla verità, se la verità si può trovare.

La regola è questa: bisogna indagare se, in causa dell'imposta, la *domanda* o l'*offerta* del rispettivo articolo o del rispettivo servizio venga aumentata o indebolita. Si colpiscono i mezzi di sussistenza: avrà ciò influenza sull'offerta del lavoro manuale? Si aumenta un dazio interno

o un dazio d'importazione: l'articolo colpito non sarà più offerto nella stessa quantità di prima, se il nuovo onere non viene aggiunto al prezzo? E se ha luogo questa aggiunta, diminuirà la domanda dell'articolo diventato più caro? Crescono gli oneri fondiari per i proprietari di case, oppure cessa una franchigia temporanea che essi solevano godere: viene da ciò ostacolata la costruzione di nuove case? In un dato comune le imposte vengono spinte ad un'altezza molto maggiore che in un altro comune vicino: produrrà ciò uno spostamento di popolazione? Ecco la specie di domande che bisogna farsi. La regola enunciata poggia sulla duplice verità, che la traslazione dell'imposta è soltanto possibile mediante modificazione dei prezzi; ma la modificazione dei prezzi è soltanto possibile mediante diminuzione o aumento dell'offerta o della domanda. Non ci sono cause che operino immediatamente sui prezzi: i prezzi si modificano durevolmente soltanto quando viene spostato il punto in cui la quantità domandata uguaglia la quantità offerta.

IV. C'è ancora un'ultima distinzione da chiarire: quella fra imposte *personali* e imposte *reali*.

L'imposta reale differisce dalla personale in questo, che essa ha sempre per oggetto una determinata sorgente di reddito e colpisce tale reddito indipendentemente dalle circostanze in cui si trova la persona che lo gode: essa segue il reddito come se vi fosse aderente. Le imposte personali fanno contribuire i cittadini alle spese pubbliche secondo criteri diversi: voi siete colpiti quando fate alcune spese, perchè dalla specie e dalla misura di queste, risulta, in certo modo, il grado della vostra agiatezza; voi siete colpiti quando ereditate, perchè siete diventati più ricchi. Le imposte sul valor locativo, i dazi doganali, le imposte di fabbricazione (in quanto non hanno per scopo, come in Olanda, l'accisa sul ginepro, una limitazione del consumo), le imposte sulle successioni in linea retta, le imposte sull'entrata, tutti questi tributi formano un certo complesso,

e il loro scopo è di far pagare ai cittadini quel tanto che si può giudicare doversi pagare da ciascuno secondo equità: esse si rivolgono *alle persone* che fanno parte dello Stato, non direttamente ai loro beni.

Un'imposta sull'entrata può benissimo essere pagata dal capitale, un'imposta sul capitale può benissimo esser pagata dal reddito, poichè è bensì dato il criterio secondo cui si deve applicare il tributo, ma manca ogni indicazione rispetto alla sorgente dalla quale esso deve venire prelevato. Lo Stato non mette sequestro su determinate entrate: vi quotizza per un tanto, e non vi domanda quali frutti del vostro lavoro o del vostro patrimonio volete destinare all'imposta.

Coll'imposta reale, invece, avviene precisamente l'opposto. Il contribuente non è chiamato come membro della società: egli è chiamato come proprietario di un patrimonio, sul reddito del quale lo Stato esercita un certo diritto (1): sia egli cittadino o straniero, ricco o povero, già colpito da molte imposte personali o da poche, a ciò non si bada, poichè si colpisce non lui stesso, ma la sua fonte di reddito. E se la fonte del reddito è un oggetto determinato, questo passa da un proprietario ad un altro, ma a condizione che i redditi, che esso produce, vadano in parte all'erario.

V. Cerchiamo ora di conoscere l'influenza di un'imposta reale sugli interessi materiali di coloro che la pagano: della sua influenza sugli interessi di terze persone qui non parliamo, perchè essa è molto differente a seconda della specie di reddito a cui l'imposta è applicata: parliamo soltanto della sua azione rispetto a coloro che versano il danaro nella cassa dello Stato. Qui bisogna accuratamente distinguere tre casi. Un'imposta reale può, in primo luogo, stare in un rapporto fisso col reddito che essa colpisce, cosicchè colui che lo percepisce sa già in

(1) HELD, *Die Einkommensteuer*. Bonn, 1872, pag. 185.

precedenza, di quanta parte del medesimo dovrà privarsi; può, in secondo luogo, consistere in una somma fissa, uniforme per tutti i redditi; e può, anche, in terzo luogo, essere soggetta a cambiamenti, cosicchè il possessore o percettore del reddito colpito non può calcolare, neppure approssimativamente, entro quali limiti avverranno questi cambiamenti. Noi desideriamo di dimostrare che un'imposta reale della prima specie, un'imposta cioè, che consista in una percentuale fissa del reddito, danneggia soltanto al momento della sua introduzione gli interessi di coloro che la pagano; che su queste persone e sui loro eredi resta il peso della medesima, anche se essi si privano del bene colpito alienandolo; che, però, quelli che ne diventano successivamente proprietari, non soffrono nessun danno dall'imposta.

Per dimostrare ciò, prendiamo come esempio l'imposta fondiaria, non l'imposta fondiaria come effettivamente è applicata, ma come dovrebbe essere, perchè fosse perfetta. Si sa che cosa è che regola il valore venale dei beni immobili. Un appezzamento di terreno ha tanto valore quanto la somma capitalizzata del reddito che esso produce. Se il reddito è di 1000 fiorini e il saggio dell'interesse è al 4 %, il valore venale sarà 25,000 fiorini. Che cosa avverrà, se un terreno, che ha un valore di locazione di 1000 fiorini, è colpito da un'imposta fondiaria del 10 %? Il valore venale di quel terreno scenderà a 22,500 fiorini: sarà per il proprietario come se gli si fosse tolta, d'un tratto, la somma di 2500 fiorini. Si paragonò — e con piena verità — l'aumento o l'introduzione di un'imposta reale ad una espropriazione parziale senza indennità: tale misura è sempre molto dolorosa per i proprietari del momento.

Ma consideriamo, ora, gli interessi di coloro che acquistano il fondo dopo l'introduzione dell'imposta. È evidente che l'imposta non pesa su di loro. Precisamente perchè il valore venale ha subito l'effetto che or ora vedemmo, coloro che diventano proprietari a valore venale ribas-

sato, non soffrono danno di nessuna specie: essi versano, bensì, ogni anno nella cassa dello Stato una certa parte del reddito dei loro beni, ma ciò non costituisce per loro alcun sacrificio, perchè essi lo avevano già calcolato: accade loro come ad uno che abbia comperato un titolo inserito sul Gran Libro gravato da qualche onere: questo onere non gli pesa affatto, perchè egli pagò nella compera soltanto la somma capitalizzata di quanto egli avrebbe *effettivamente* goduto: l'imposta non pesa su lui, ma pesò per intero su colui che era proprietario quando essa fu introdotta, o su' suoi eredi, non essendosi mai restituita la somma corrispondente al valore che in quel tempo la proprietà ha perduto (1).

Importa molto comprendere bene ciò per non cadere in un errore molto diffuso. Ogni volta che in Olanda si parlò dell'introduzione di un'imposta generale sull'entrata, ha trovato sostenitori l'idea di esentare dalla medesima i proprietari di beni immobili. Coloro che seguivano questa idea, consideravano l'imposta fondiaria come una parte di un'imposta sull'entrata. « I proprietari fondiari — così dicevano essi — pagano già: sarebbero colpiti doppiamente, se si facessero contribuire all'imposta generale sull'entrata, la quale deve soltanto completare l'imposta parziale ».

Questo concetto è inesatto: esentando i proprietari fondiari, lo Stato concederebbe loro un privilegio. Dato che uno abbia da impiegare la somma di 10,000 fiorini e com-

(1) Quando il 1° dicembre 1790 si effettuò l'ordinamento dell'*Impôt foncier*, l'*Assemblée nationale*, per spiegare questo ordinamento, pubblicò un'*Istruzione* in cui si legge quanto segue: « La contribution foncière a aussi pour un de ses principaux caractères d'être absolument indépendante des facultés du propriétaire qui la paye; elle a ses bases sur les propriétés foncières et se répartit à raison du revenu de ces propriétés. On pourrait donc dire avec justesse, que c'est la propriété seule qui est chargée de la contribution et que le propriétaire n'est que l'agent qui l'acquitte pour elle, avec une portion des fruits qu'elle lui donne ».

peri dei valori pubblici, che gli danno un interesse di 400 fiorini, e un altro impieghi la stessa somma in terreni, che, detratti gli oneri fondiari e le spese, gli danno ugualmente 400 fiorini, se lo Stato, in base alla teoria sopra riferita, sottopone il primo ad un'imposta dalla quale esenta il secondo, agisce giustamente o ingiustamente? È ovvio che agisce ingiustamente.

Però, ci si obbietterà che noi partiamo qui da un'ipotesi che noi stessi dobbiamo riconoscere non essere d'accordo colla realtà: l'imposta fondiaria può *nominalmente* stare in un rapporto fisso col valor di locazione del terreno, ma siccome il valor di locazione continuamente cambia e l'imposta soltanto di rado viene modificata, quel rapporto subisce continuamente variazioni. Quasi dappertutto l'imposta fondiaria è un'imposta reale piuttosto della seconda che della prima delle tre specie sopra enunciate: completamente invariabile essa non è, ma la quota, di cui ogni appezzamento di terreno è gravato, suole, però, essere da un anno all'altro, in media, invariata. Non ha ciò alcuna influenza sulla conclusione alla quale ora siamo giunti?

Senza dubbio ciò ha influenza, ma questa può essere tanto favorevole, quanto contraria agli interessi dei proprietari fondiari. Supponiamo che uno voglia mettere in terreni 100,000 fiorini e si contenti del $3\frac{1}{2}$ per cento: egli compra 40 ettari a 2500 fiorini l'ettaro: questi gli producono 100 fiorini l'ettaro, cioè 4000 fiorini: gli oneri fondiari ammontano a fiorini 12.50 l'ettaro, cioè fiorini 500; quindi, gli restano 3500 fiorini, cioè il $3\frac{1}{2}$ per cento. Supponiamo che il prodotto del fondo scenda alla metà, cioè a 2000 fiorini, mentre gli oneri fondiari restano invariati; allora il suo reddito netto scende a 1500 fiorini, cioè all'1 $\frac{1}{2}$ per cento. Se non ci fosse stata l'imposta fondiaria, egli avrebbe investito fiorini 114,286 invece di 100,000; ma il ribasso del valore di locazione alla metà avrebbe fatto scendere il suo reddito soltanto a 1 $\frac{3}{4}$ per cento, mentre ora egli deve contentarsi dell'1 $\frac{1}{2}$.

In questo caso l'invariabilità dell'imposta fondiaria gli ha portato danno, poichè se l'imposta, quando il valore di locazione diminui fino alla metà, fosse stata parimenti ridotta alla metà, il suo reddito sarebbe sceso a $1\frac{3}{4}$ per cento, non a $1\frac{1}{2}$. Ma supponiamo che il valore di locazione, invece di ribassare a 2000 fiorini, salga da 4000 a 8000 fiorini: allora il reddito del proprietario sale, grazie alla fissità dell'imposta fondiaria, non da $3\frac{1}{2}$ a 7, ma da $3\frac{1}{2}$ a $7\frac{1}{2}$ per cento (da fiorini 3500 a fiorini 7500), e il proprietario ora ritrae vantaggio dal fatto che si riscuote una somma fissa per ettaro, non una percentuale fissa del reddito. Da ciò vediamo che le imposte reali della seconda specie sono, quanto quelle dell'altra, suscettibili di *ammortamento* — così si chiama la diminuzione del prezzo d'acquisto fatta per scaricare l'onere delle imposte — che, però, l'ammortamento qui è soltanto completo quando resti fisso il reddito su cui grava l'imposta: se il reddito diminuisce, l'ammortamento è incompleto; se aumenta, esso diventa più che completo: nel primo caso, il compratore del bene riceve un danno dall'esistenza dell'imposta; nel secondo caso, questa gli porta un vantaggio. Però, quando i cambiamenti sono piccoli e l'imposta è mite (nel nostro esempio si supposero cambiamenti molto grandi e un'imposta del $12\frac{1}{2}$ per cento circa!), nè l'uno nè l'altro ha molta importanza, e l'effetto di una somma fissa può abbastanza bene considerarsi uguale a quello di una percentuale fissa del reddito.

Ed ora la terza specie. Quando il compratore di una cosa sa con sicurezza che dovrà cedere una parte del reddito ch'essa gli produce, sebbene ignori a quanto ammonterà ogni anno tale parte, non darà certamente per quella cosa un prezzo uguale a quello che pagherebbe, se non ci fosse l'imposta: egli farà un calcolo delle probabilità, e questo calcolo può riuscirgli bene e riuscirgli male. Se gli riesce bene, allora non soltanto l'imposta non gli arrecherà alcun danno, ma sarà a suo vantaggio la circo-

stanza che la sua quota era incerta quando diventò proprietario del bene. Se il calcolo gli riesce male, allora avviene l'opposto. E anche possibile che un'imposta reale, la quale sembrava avesse carattere di invariabilità quando avvenne la compera, venga più tardi aumentata: tale aumento, evidentemente, va a danno del nuovo proprietario.

Ci sono ancora due punti sui quali, a questo proposito, bisogna rivolgere l'attenzione.

In primo luogo, a compimento di quanto sopra è stato detto, se TUTTE le fonti di reddito fossero in un paese soggette ad imposte *reali*, queste imposte, purchè fossero tutte ugualmente alte, non avrebbero alcuna influenza sui prezzi di acquisto delle cose da cui derivano i redditi. Il procedimento, che sopra vedemmo, il cosiddetto *ammortamento delle imposte*, opera soltanto quando gli oneri pesano su *una parte* sola dei redditi, su *alcuni* redditi. Chi compera un terreno soggetto ad oneri fondiari, mette questi oneri in conto quando calcola la somma che gli conviene pagare per l'acquisto del terreno, giacchè potrebbe anche convenirgli di comprare valori pubblici. Ma se i valori fossero colpiti come le terre, e non soltanto i valori, ma tutti i capitali dati ad interesse, allora nessuno, comprando un terreno, guarderebbe agli oneri fondiari.

Da quanto abbiamo rilevato, si potrebbe dedurre che l'ammortamento è l'unico mezzo con cui il compratore di un bene gravato d'imposta reale può sfuggire all'imposta; ma non è così: ci sono casi in cui tale imposta fa salire il reddito del bene: allora l'ammortamento manca in tutto o in parte, e il peso cade su una terza persona. Per esempio: in un Comune con popolazione in aumento, se i terreni ben situati vi sono abbondanti e, quindi, non hanno alcun speciale valore come suoli edificatori, l'imposta sui fabbricati farà salire del suo intero ammontare le pigioni, poichè nessuno vorrà costruire delle case, se la pigione, detratta l'imposta, non gli procaccia l'interesse normale del capitale investito. Se, invece, tali terreni in

quel Comune sono scarsi, allora nella pigione sarà compresa una somma certamente rilevante per fitto del suolo, e l'imposta accrescerà soltanto per una parte le pigioni. Ma un certo aumento essa lo porterà anche quando si deve fabbricare per aumento della popolazione in numero o in benessere. Nell'ultimo caso operano contemporaneamente due cause: i compratori di case si sottraggono al peso dell'imposta (fin dove ciò loro riesce) in parte mediante traslazione sulle pigioni, in parte mediante l'ammortamento.

VI. Ci si domanderà se l'introduzione o l'aumento di un'imposta reale sia qualche volta giustificabile? Non esitiamo a rispondere affermativamente.

Se uno Stato o un Comune, per favorire certe imprese, riconosce a determinate persone o società dei privilegi, oppure dei diritti che praticamente corrispondano a privilegi, è giusto che i redditi derivanti da queste imprese vengano colpiti da un'imposta reale, poichè tali privilegi si concedono non nell'interesse di coloro ai quali sono dati, ma per utilità generale. Quando uno Stato concede solamente ad un istituto il diritto di emettere biglietti, ovvero quando un Comune dà la concessione ad un'unica fabbrica di gas, ad un'unica conduttura d'acqua, o permette in ogni strada soltanto una linea tramviaria o lascia stazionare sulle piazze pubbliche soltanto determinate vetture, tutto ciò non ha per scopo l'arricchimento di certe persone, ma è ritenuto che giovi all'interesse della cittadinanza. Quest'interesse, però, sarebbe curato insufficientemente, se i guadagni di monopolio di tali imprese non andassero per buona parte a vantaggio della collettività. I privilegiati debbono godere un interesse normale ed un profitto normale: l'eccedenza — per usare un'espressione tecnica: il *premio dell'imprenditore* — deve andare, *nella maggior parte*, all'erario.

Le imposte reali sono, inoltre, l'unico mezzo di far contribuire più degli altri i proprietari di beni immobili a spese pubbliche, dalle quali essi ricavano vantaggi più

degli altri. Ciò che uno Stato, una Provincia, un Comune spendono per canali, strade, ponti, aumenta, se è impiegato convenientemente, il reddito dell'intera collettività, ma, in modo speciale, fa crescere il reddito derivante dagli immobili. Quanto, per esempio, non guadagnano i proprietari di case e di suoli edificatori in una città dove la popolazione aumenta! E la popolazione in una città aumenta in conseguenza di tutte le opere che la rendono più abitabile, più attraente.

Le imposte reali sono anche inevitabili per far partecipare alle spese locali quelle persone che abitano in luogo diverso da quello nel quale sono situati i loro beni. Uno abita ad Arnheim e possiede terre in un Comune della Frisia: se non esistesse l'imposta fondiaria, di cui in Frisia si esigono centesimi addizionali, quella persona non contribuirebbe nulla per le spese del Comune e della Provincia, dove le sue proprietà godono tutela.

Così appare evidente che le imposte reali si distinguono in tre gruppi. Si hanno, in primo luogo, quelle che vengono prelevate in forza di un diritto storico dello Stato: a queste appartiene l'imposta fondiaria sulla proprietà non fabbricata. Si hanno, in secondo luogo, le imposte reali sui redditi derivanti da imprese privilegiate: queste, come vedemmo, compiono una funzione speciale: servono a correggere un inconveniente, che va unito alla concessione di privilegi, e rendono, quindi, meno pregiudizievole tale concessione, quando l'interesse generale richiede l'esclusione o la limitazione della concorrenza. Il terzo gruppo d'imposte reali consta di quelle che vengono prelevate in forza del medesimo principio che giustifica il prelevamento delle tasse.

§ 2. — Imposte e prestiti.

I. Esaminiamo i differenti requisiti che debbono possedere le imposte.

Poichè tutte le imposte si prelevano per riempire la cassa

dello Stato, noi domandiamo innanzi tutto: quali requisiti debbono esse possedere per corrispondere a questa loro destinazione principale?

La prima regola è che il totale loro sia sufficiente: non ci dev'essere un *deficit* annuo. Davanti a questa regola ogni altra regola deve cedere. Un *deficit* annuo, lo dimostreremo fra poco, è tale danno per lo Stato, anche considerato dal punto di vista economico generale, è tanto pregiudizievole, che deve essere evitato ad ogni costo. Se ci sono circostanze di natura politica o di altra natura, che si oppongano all'applicazione d'imposte relativamente buone, si ricorra ad imposte meno buone. Un disavanzo cronico è un vero cancro, sia per la finanza, sia per la vita dello Stato nel suo complesso. In un paese le cui imposte rivelino grandi difetti, è importante una riforma tributaria, ma ancora più importante, ancora più imperioso è il pareggio. Costi ciò che vuole, *il bilancio non deve, nel suo insieme, chiudersi con un disavanzo.*

Questa sentenza è fondata su due considerazioni: uno Stato che seguisse una linea di condotta diversa da quella qui indicata, produrrebbe il disordine nelle sue finanze e, di più, danneggerebbe grandemente il benessere generale. Esso produrrebbe il disordine nelle sue finanze, anzi ben presto si accorgerebbe di trovarsi sulla via che mette capo alla bancarotta di Stato. Figuriamoci un paese che ogni anno spendesse 80 milioni e avesse in tasse, imposte, redditi demaniali e simili un'entrata di soli 60 milioni: questo paese nel primo anno, in cui tale politica finanziaria venisse seguita, dovrebbe fare un debito di 20 milioni; nel secondo anno dovrebbe di nuovo fare un debito, ma ora di 20 milioni, oltre gli interessi del debito precedente: ogni nuovo debito sarebbe maggiore del precedente. Il credito di questo paese diventerebbe sempre minore, sempre più alto diventerebbe il tasso dell'interesse che dovrebbe pagare, infine, spunterebbe il giorno in cui nessuno vorrebbe più dare capitale a un tal paese.

Però, anche se ciò non avvenisse, il pubblico benessere sarebbe danneggiato da questo sistema, poichè sarebbe un sistema di distruzione di capitale su grande scala. E la distruzione di capitale è distruzione di mezzi di produzione, e, quindi, causa di rialzo dell'interesse e di ribasso dei salari. Abbiamo già, più addietro, chiarito la relazione tra la formazione di capitale e il salario, e non c'è bisogno di far ciò un'altra volta: si sa quanto interesse la società in generale e le classi inferiori in particolare abbiano all'aumento dei mezzi di produzione: una politica finanziaria che conduca alla diminuzione di questi, è già, per questo solo, condannabile.

II. Tutto ciò parla quasi da sè; ma nell'applicazione di tale teoria si presentano delle difficoltà. Non ci deve essere disavanzo permanente nel bilancio: questo principio viene, dunque, trascurato quando uno Stato, che durante una serie di anni spende alcuni milioni in ferrovie e canali, non copra queste spese colle sue entrate ordinarie, ma con debiti? E se la risposta a questa domanda deve essere negativa, non è parimenti violata la regola quando il danaro preso a prestito debba servire per fortezze e per caserme? — Non ci dev'essere disavanzo; ma se un paese è colpito da guerre o altri gravi avvenimenti, che cagionino allo Stato spese considerevoli, non deve esso mai, per coprire queste spese, fare debiti? Il bilancio si deve chiudere in pareggio; ma ciò obbliga un Comune, che deve costruire una scuola o un ufficio municipale, o fare una nuova strada, a provvedere, senz'altro, colle imposte? Ecco questioni importanti, sulle quali vogliamo tentare di gettar un po' di luce.

Secondo il giudizio di alcuni, la soluzione è molto facile. Si può — così dicono o pensano essi — dividere le pubbliche spese in due categorie: ordinarie e straordinarie: le prime debbono essere coperte colle entrate ordinarie; per le seconde si può fare un debito: ecco una regola semplice, alla cui applicazione non va unita alcuna difficoltà.

Per dimostrare che questa regola è inapplicabile, giacchè lascia un campo troppo largo alla facoltà di far debiti, abbiamo soltanto bisogno di ricordare che l'Olanda, negli anni 1869-1888, ha messo in bilancio, non calcolando ciò che fu impiegato in costruzioni ferroviarie ed in estinzione di debiti, *in media ogni anno* fiorini 7,876,570 per spese straordinarie: se dividiamo questi venti anni in quattro gruppi di cinque anni, vediamo che, un anno per l'altro, si spesero annualmente:

nel periodo	1869-1873	fiorini	5,387,032
"	"	1874-1878	" 9,610,730
"	"	1879-1884	" 7,682,648
"	"	1884-1888	" 8,825,898

In totale si ha la somma di fiorini 157,531,450.

Posto che in ogni successivo ventennio si impieghi in spese straordinarie una somma eguale, la regola che vieta un disavanzo permanente del bilancio, sarebbe lealmente seguita se si coprissero queste spese con prestiti? I danari hanno servito a scopi svariati: abolizione della schiavitù, misure contro le malattie del bestiame, costruzione di fortezze, scavamento di canali, revisione del reddito imponibile della proprietà non fabbricata. Che cosa c'è in tutte queste spese che specificamente le distingue dalle ordinarie? E che cosa ci dà il diritto di aspettare che tali spese non ritorneranno di tanto in tanto? Una volta sarà un'epizoozia che minaccerà di nuovo le stalle; poi, o le fortezze non sembreranno più atte a resistere ai recentissimi mezzi di distruzione, o i fucili dei soldati dovranno esser cambiati, o bisognerà mettere alcuni porti e canali in armonia colle crescenti esigenze del tempo. Le spese straordinarie non mancano mai, come nell'economia domestica, così in quella dello Stato e del Comune; e chi non ne tien calcolo nel fare il suo bilancio, sbaglia i conti.

Dobbiamo, dunque, cercare un'altra regola. Sarebbe forse giusto questo criterio: *imposte per le spese di utilità temporanea, prestiti per le spese di utilità permanente?* Ma

nemmeno questo ci mette sulla buona via. In primo luogo, è impossibile determinare, se la spesa avrà utilità permanente. Quando l'Olanda costruì le sue fortezze nel centro del paese (legge del 1874), l'opera si ritenne di utilità permanente, ma già oggi quelle fortezze si giudicano insufficienti. Quanti canali non delusero in Olanda le aspettative di tutti! Come si crede spesso di fare delle cose buone, e, invece, si fanno cose sbagliate! E in quale categoria collocheremo noi spese come quelle per l'abolizione della schiavitù, per la revisione del catasto? In quale le spese di guerra? Ma, prescindendo da queste difficoltà, anche le spese di utilità permanente, sono spese, e, se per queste si fa un debito, cresce l'onere degli interessi: un Comune, che ogni tanti anni, a causa dell'aumento della popolazione, costruisca una nuova scuola e per ciò ogni volta faccia un debito, vede il suo debito sempre crescere.

Il vero criterio si trova soltanto facendosi la seguente domanda: a quale scopo si mira contraendo un debito? Si fa un debito, perchè non si vogliono aumentare le imposte. Da ciò segue che prestiti convenienti sono quelli che non rendono necessario alcun aumento delle imposte.

Sono tali i debiti che servono a coprire spese *finanziariamente produttive*. Finanziariamente produttive chiamiamo, in primo luogo, tutte le spese fatte per l'esecuzione o l'acquisto di opere pubbliche, che produrranno un reddito all'erario. Uno Stato che riscatta delle ferrovie, un Comune che costruisce una fabbrica di gas, possono contare di ricavare da queste ferrovie, da questa fabbrica un utile annuo. Se si fa un debito, il cui interesse corrisponda a quest'utile, allora non diventa necessario un aumento delle imposte. Ma finanziariamente produttiva chiamiamo, in secondo luogo, una spesa che aumenti il benessere della popolazione in misura tale che le imposte esistenti produrranno più di prima. Nel periodo dal 1860 al 1875 la rete ferroviaria dell'Olanda, principalmente per la costruzione di ferrovie di Stato, è aumentata da 335 a 1620 chilometri:

negli stessi anni il prodotto delle entrate ordinarie del Regno è salito da fiorini 60,300,000 a fiorini 91,100,500 (1). Non si deve certamente attribuire per intero questo aumento allo sviluppo della rete ferroviaria, ma certamente esso gli va attribuito per una parte importante. La stipulazione di prestiti per coprire spese finanziariamente produttive è non soltanto lecita, ma, anzi, perfino consigliabile, quando queste spese siano molto rilevanti e, quindi, per coprirle colle entrate ordinarie, sarebbe necessario un forte aumento d'imposte.

Seguire un'altra via sarebbe un addossare un grave peso alla generazione vivente, e, parlando delle tasse, facemmo già notare che un aumento delle imposte è soltanto giustificabile quando la sua necessità possa essere dimostrata. Noi non conosciamo che due casi, in cui anche spese, come quelle qui accennate, possono coprirsi con entrate ordinarie. Quando uno Stato vuole estinguere una parte del suo debito e, in pari tempo, vuol fare spese per lo stesso ammontare, è certamente più semplice che esso nè estingua nè faccia debiti, ma copra le spese con ciò che egli avrebbe altrimenti destinato all'estinzione del debito. E quando, per circostanze in modo speciale favorevoli, le entrate ordinarie salgano ad un'altezza inaspettata, mentre non è prevedibile che queste circostanze debbano ripresentarsi spesso, è consigliabile di impiegare l'utile ottenuto in opere pubbliche, se per tali opere ap-

(1) Secondo dati pubblicati nei *Jaarcijfers*, n. 4, pag. 189-191, alcune imposte furono in quegli anni aumentate per fiorini 10,200,000, altre, al contrario, vennero ribassate per fiorini 7,200,000; quindi, l'aumento fu per fiorini 27,800,000 incremento naturale.

Non deve, però, restare inosservato che l'ultimo aumento della rete ferroviaria da 1620 chilometri nel 1875 a 2189 nel 1884 non fu accompagnato da un aumento egualmente forte delle entrate dello Stato: in questi anni esse salirono da fiorini 91,000,000 a fiorini 103,700,000, nei quali, secondo il calcolo succitato, entrano soltanto fiorini 7,400,000 d'incremento naturale.

punto è necessario danaro. Ma, prescindendo da questi due casi, le spese per scopi finanziariamente produttivi debbono essere coperte con prestiti. Con ciò s'intende naturalmente — questo risulta da tutta la nostra dimostrazione — che col nuovo debito non deve sorgere un onere d'interessi più grave dell'ammontare del reddito netto che produrranno le opere da eseguire. Se, per esempio, si costruiscono ferrovie per un valore di 500 milioni, e non ci sia da aspettarsi che lo Stato ne ritragga direttamente o indirettamente più di 10 milioni, mentre un prestito costa il 4 % d'interesse, la metà di quei 500 milioni deve essere messa insieme mediante imposte: si opererà allora saviamente distribuendo questa parte della spesa su un numero di anni relativamente grande, così l'aumento provvisorio delle imposte resterà limitato ad una cifra mite.

Una cosa, però, si tenga ben presente: con intera sicurezza non si può mai predire la produttività finanziaria di un'opera pubblica: perciò, anche allorquando si fa un prestito per opere pubbliche che promettono i migliori risultati finanziari, è sempre consigliabile che si estingua a poco a poco il debito contratto.

III. Evitare un aumento d'imposte: è questo lo scopo per cui si fa un debito; perciò i prestiti sono anche consigliabili quando avvenimenti inattesi rendano all'improvviso necessarie spese considerevoli e le circostanze non consentano che siano distribuite su un gran numero di anni. In questo caso si farà bene contraendo un prestito per la somma necessaria, purchè il debito venga estinto entro un termine breve, più breve di quello che abbiamo ora accennato. Così facendo si evita il danno che accompagna un improvviso e forte aumento d'imposte: distribuendo l'onere su un periodo di tempo più lungo di un anno solo, esso viene più facilmente sopportato.

Le due condizioni, che enunciammo, debbono entrambe essere adempiute. La spesa deve, in primo luogo, essere considerevole rispetto all'ammontare delle entrate annuali:

se tale non è, se può essere coperta con un piccolo aumento d'imposte, allora non ci sono motivi per contrarre un prestito. Ogni sistema tributario bene ordinato ha dei tributi che possono essere aumentati temporaneamente senza difficoltà: le imposte sul reddito o sul patrimonio posseggono questa qualità in misura speciale: anche le imposte sul valor locativo, che colpiscono coloro che hanno l'uso degli immobili, purchè ordinate con intelligenza, possono subire inasprimenti. È molto consigliabile una certa fissità delle imposte: si debbono evitare, per quanto è possibile, aumenti improvvisi e forti, ma non bisogna rinunciare ad un piccolo aumento quando esso sia necessario. L'Inghilterra ci dà in questo rispetto un esempio eccellente. Anno per anno colà il legislatore stabilisce a quanti *pence* per lira sterlina di reddito imponibile deve ammontare la *property and income tax*, e se ci sono da fare spese straordinarie, che si ritiene si possano senz'altro coprire con imposte, l'aliquota viene portata ad una cifra più alta dell'ordinario (1). A questo sano sistema di politica finanziaria è da attribuirsi che l'Inghilterra abbia potuto coprire parecchie spese imprevedute senza ricorrere a prestiti.

La seconda condizione sopra enunciata è che la spesa non possa essere ripartita fra parecchi anni.

Molto spesso ciò è possibile, e allora un prestito non è affatto giustificato, poichè la sola cosa che legittimi una deviazione dalla regola, che spese come quelle in questione debbono coprirsi con entrate ordinarie, è il danno inerente ad un improvviso e forte aumento delle imposte. Ma quando la spesa può essere distribuita su una serie d'anni, questo

(1) Così, per esempio, si prelevarono nel 1853 7 *pence* per lira sterlina, nel 1854 14, nel 1855 16, nel 1858 5, nel 1865 4, nel 1874 2, nel 1879 5, nel 1882 6 $\frac{1}{2}$, nel 1885 8, nel 1888 6, nel 1893 7; dal 1894 si prelevano 8 *pence*, ma i redditi inferiori a 400 sterline sono esenti per 160 sterline, quelli fra 400 e 500 sterline sono esenti per 100 sterline: prima soltanto i redditi inferiori a 400 sterline godevano una detrazione e questa era non di 160, ma di 120 sterline.

danno scomparire, poichè in tal caso può bastare un tenue aumento. In simili circostanze bisogna tenersi al principio di coprire con imposte tutte le spese che non hanno per scopo di creare o di migliorare mezzi di produzione. È vero che così facendo si sottopongono i contribuenti ad un sacrificio temporaneo; ma dopo l'esecuzione dell'opera non c'è un debito, il quale con l'onere dei suoi interessi graverà sui contribuenti per molti anni ancora prima che sia estinto.

IV. Da quanto è stato rilevato si può ricavare in che modo noi riteniamo che debbano venir coperte grandi spese di guerra. Si coprano con un prestito, ma questo si estingua molto presto. Se, per esempio, si contrae un debito di 60 milioni al 5 ^o/_o, si aumentino le imposte per un decimo di questa somma, cioè di 6 milioni: il debito sarà, allora, estinto in 14 o 15 anni. Così facendo si riempie il vuoto che, con l'impiego di capitale per coprire le spese di guerra, si è fatto nel patrimonio nazionale.

Quest'opinione non concorda con una teoria della quale è stato interprete uno dei più eminenti economisti, DAVIDE RICARDO (1). RICARDO non vuole prestiti per le spese di guerra: queste debbono essere interamente coperte con imposte. Le ragioni, in base alle quali egli difende questa opinione, sono principalmente due.

RICARDO dimostra, in primo luogo, che, facendo un debito, non si guadagna niente, non si allontana da sè nessun peso: si crede, bensì, di scaricare, con questo mezzo, le spese sulla posterità; ma, in realtà, non si scarica nulla; si diventa immediatamente più poveri di tanto quanto è l'intero ammontare del debito fatto. Supponiamo che uno abbia un patrimonio di 10 mila sterline: se vien fatto un

(1) V. *Principles of political economy and taxation*, ch. XVII, e *Essay on the funding system*. Works, ed. Mac. Culloch, pag. 539 e seguenti. Nello stesso senso scrisse A. SOETBEER: *Vierteljahrsschrift für Volkswirtschaft und Culturgeschichte*, anno 1865, fascicolo 2°, pag. 1-36.

debito per il cui interesse egli, come proprietario di tale patrimonio, deve contribuire annualmente 100 sterline, non sarà più, d'ora in avanti, ricco di 10 mila sterline, poichè un patrimonio di 10 mila sterline, gravato da un pagamento annuo allo Stato, vale soltanto — dato l'interesse al 5 % — 8 mila sterline (1). I debiti dello Stato — ecco quello che RICARDO vuol far capire — pesano sul patrimonio nazionale e, per conseguenza, su ogni parte del medesimo. Il capitalista che fa il suo bilancio, se vuole valutare molto esattamente ciò che possiede, dovrà detrarre dal valore del medesimo 20 o 25 volte l'ammontare delle imposte a cui è soggetto come capitalista. Che cosa, dunque, si scarica sulla posterità, quando si coprono spese di guerra con debiti? Le spese si possono sostenere soltanto con mezzi attuali, e se questi vengono forniti da persone diverse dai contribuenti, allora graverà sulla società *nel suo complesso* un debito del cui intero ammontare essa si sarà impoverita. Un proprietario di terreni, che abbia gravato il suo fondo con un'ipoteca ed abbia consumato il danaro ottenuto, è, bensì, ancora proprietario del fondo rimastogli, ma egli è diventato meno ricco precisamente per una somma uguale a quella ch'egli ha preso a mutuo.

Da ciò, però, si potrebbe ricavare che debiti e imposte hanno le stesse conseguenze; ma questo non è il pensiero di RICARDO.

I debiti — ecco quello che egli cerca di dimostrare in secondo luogo — hanno peggiori conseguenze.

Che cosa avverrà se lo Stato preleva imposte per l'intero ammontare delle spese di guerra? Quasi tutti vorranno economizzare o guadagnare in più precisamente tanto quanto debbono dare di più di prima allo Stato. Supponiamo che la quota assegnata ad un contribuente nelle spese di guerra sia di 100 sterline: egli cercherà o di risparmiare 100 sterline sulle spese o di aggiungere 100

(1) Cioè sterline 10,000 meno $\frac{100}{100} \times$ sterline 100, o sterline 2000.

sterline al suo reddito. E così deve anche essere. Le spese complessive di un popolo constano delle spese di tutti i singoli abitanti, oltre le spese del Governo; ed è desiderabile che la loro somma totale non ecceda quella del reddito totale. Se le spese dello Stato aumentano, le spese degli abitanti debbono diminuire dello stesso ammontare, se non riesce loro di aumentare il proprio reddito. Ma ciò non avviene se il Governo copre le spese di guerra con prestiti, perchè allora esso colpisce i cittadini non per le spese stesse, ma per l'interesse delle medesime: chi avrebbe pagato 100 sterline, paga ora soltanto 5 sterline; quindi egli cercherà di economizzare non 100 sterline, ma soltanto 5: ci sarà diminuzione del patrimonio nazionale, il che sarebbe stato evitato con una savia politica finanziaria.

Questo ragionamento, per quanto acuto, non è, però, convincente. RICARDO rende omaggio ad un buon principio. Penetrato dell'importanza che ha il capitale per il benessere sociale, egli combatte tutto ciò che ostacola la formazione del medesimo; ma non vede che un aumento molto forte ed improvviso delle imposte deve avere conseguenze assai più dannose di una diminuzione temporanea del patrimonio nazionale, soprattutto quando esso avvenga durante una guerra. Lo spirito di intrapresa allora è debole, lo sbocco verso certi paesi è reso difficile, il personale in qualche fabbrica è privo di alcune delle sue migliori forze: se sopravviene un grave inasprimento del peso tributario, di quanto non cresce allora la miseria! Sì, si farà economia; ma si ricordi quello che fu dimostrato nella monografia precedente rispetto all'influenza che esercita sul benessere nazionale una improvvisa restrizione dei consumi. È vero che le spese di guerra debbono esser coperte col reddito, non col patrimonio nazionale; ma deve ciò avvenire tutto in una volta? Non possono le spese esser distribuite su un numero di 15 o 20 anni, e il male che ne deriverà non sarà minore dei mali che si soffrirebbero se fosse messo in pra-

tica il principio di RICARDO? S'immagini che la Francia avesse dovuto coprire in un solo anno con imposte le spese della sua guerra con la Germania, compresi i cinque miliardi: le imposte sarebbero salite al decuplo della cifra a cui ammontavano prima della guerra!

Un forte aumento del peso tributario ha per conseguenza la rovina finanziaria di molte persone. Ci sono numerosi imprenditori, i cui mezzi monetari sono tanto esigui, che non possono proseguire più a lungo nelle loro industrie se si richiede da loro tutt'in una volta una somma considerevole: i loro piccoli capitali producono percentualmente un interesse molto alto: quanto è grave, quindi, il sacrificio che lo Stato da loro esige togliendo qualche cosa dal loro capitale! Il concetto di RICARDO è giusto in quanto riguarda i *rentiers*. Per questi è, senza dubbio, preferibile il principio dell'imposta, perchè essi possono, al bisogno, costituire in pegno le loro proprietà: l'interesse, che ciò loro costerà, sarà probabilmente più piccolo di quello a cui lo Stato può in tempo di guerra contrarre un prestito. Ma la grande maggioranza della popolazione è composta di persone i cui mezzi disponibili sono esigui e il cui credito non uguaglia nemmeno lontanamente quello dello Stato: per costoro un improvviso e forte aumento delle imposte è il più gran male che possa colpirli.

Abbiamo ora veduto il criterio col quale bisogna giudicare un prestito: un prestito è consigliabile soltanto quando esso o fa evitare o rende meno grave l'aumento di imposte. Ma momentaneamente la stipulazione di un prestito ha *sempre* questa favorevole conseguenza: però, bisogna anche pensare all'avvenire; non si deve soltanto guardare al risultato immediato, ma conviene ricercare anche quale sarà l'effetto duraturo. Uno Stato che ogni anno faccia un debito di 10 milioni di fiorini al 4 per cento per spese per le quali non ottiene alcuna entrata, dovrà nel primo anno mettere imposte in più soltanto per 400,000 fiorini, nel secondo dovrà già metterne in

più per 800,000, ma dopo 25 anni dovrà metterne per 10,000,000, solo per gli interessi; e la cifra salirà continuamente. Così facendo quello Stato evita, bensì, da principio un forte aumento d'imposte, ma a prezzo di un aumento sempre crescente delle medesime nell'avvenire; e quanto gravosi possano divenire tali oneri ce lo insegna uno sguardo ad un bilancio qualsiasi di uno Stato europeo. In Olanda gli interessi del debito pubblico ammontano a circa il 23 per cento di tutte le spese ordinarie: se mancasse questa partita nel bilancio, si potrebbe rinunciare a tutte le imposte interne sui consumi, oltre all'imposta sulle bevande distillate, alle tasse di registro e alla metà della *personale*. Si calcolò che i debiti dei sette maggiori Stati d'Europa cagionano un onere d'interessi di 1932 milioni di fiorini: più di 6 fiorini in media per abitante; in Francia fiorini 12.33 per abitante. E a quanto ammontano, oltre a ciò, gli interessi dei debiti comunali! Se il criterio, che abbiamo raccomandato, fosse sempre rigorosamente applicato, l'onere dei debiti sarebbe dovunque considerevolmente minore. Questa è la ragione per cui crediamo sia bene adottare tale criterio tanto per lo Stato quanto per le Provincie e per i Comuni. Fate un debito soltanto per spese le quali o procaccino (direttamente e indirettamente) una entrata per lo meno uguale al nuovo onere degli interessi, o siano troppo grandi per poter essere coperte in breve termine con imposte: estinguete il vostro debito in entrambi i casi, quello della prima specie lentamente, quello della seconda rapidamente. Questo è il consiglio che si deve dare a tutti coloro che reggono le pubbliche finanze.

§ 3. — L'ordinamento delle imposte.

I. Proseguiamo la nostra ricerca delle condizioni a cui debbono soddisfare le imposte. Il loro prodotto totale deve essere sufficiente: la quota da prelevare non deve andar

soggetta a forti mutamenti: ecco quello che finora ci è risultato. Ma le imposte debbono, oltre a ciò, essere ordinate in modo che arrechino alla società soltanto un piccolo danno.

Questo danno dev'essere evitato quanto più è possibile. Non si può occuparsi a lungo dell'argomento delle imposte senza acquistare una profonda convinzione delle grandi e quasi insuperabili difficoltà inerenti all'effettuazione di un buon ordinamento delle imposte. Non si sfugge da uno scoglio senza che se ne scorga un altro anche maggiore. Ciò che può farsi con facilità è, in questo campo, raramente buono: l'ottimo è, per lo più, nel suo complesso ineseguibile: quasi nessun principio può qui essere seguito senza che sia violato un altro principio parimente importante. Perciò è, d'ordinario, più facile rilevare i difetti di un'imposta, che mostrare in che modo essa potrebbe, con successo, essere sostituita. « La critica — ha detto un letterato moderno — *vive di paragoni* ». Ciò vale per la critica tributaria in modo speciale: essa è sterile quando non ha radice nella comparazione.

Le condizioni a cui deve soddisfare l'ordinamento tributario, in quanto non sono di natura politica o morale, e, quindi, stanno al di là della cerchia di queste considerazioni, si possono tutte — ad eccezione di una sola, della quale parleremo più tardi — compendiare nella seguente formola: le imposte debbono essere ordinate in modo che richieggano dai contribuenti il più piccolo sacrificio possibile. Ciò implica che le spese di riscossione debbono essere tenui, che al contribuente si deve dare molta comodità per quanto riguarda il tempo del pagamento, che la produzione non dev'essere ostacolata dalle imposte finalmente, che non si debbono colpire quelle cose il cui consumo diminuisce fortemente se il loro prezzo aumenta. Su ciascuno di questi punti poche parole.

Le spese di riscossione debbono essere tenui, perchè se sono forti, bisogna gravare i contribuenti più di quanto

altrimenti sarebbe necessario; quindi, sono da condannare le imposte che assorbono grandi somme per spese di riscossione. Da ciò non si inferisca che siano condannabili tutte le imposte, il cui costo di percezione sia più alto di quello delle imposte di minimo costo: allora sarebbe pronunciata la condanna di tutte le imposte interne sui consumi e di tutte le dogane. La regola posta ci autorizza soltanto a condannare tributi che siano costosi in modo speciale. E quando si paragonano fra loro due imposte che hanno il loro *pro* ed il loro *contro*, la risposta alla domanda, di quale delle due la percezione sia meno costosa, dovrà pesare sulla bilancia nella decisione della scelta.

Al contribuente bisogna dare molta comodità rispetto al tempo del pagamento. Mediante l'emissione di buoni del tesoro e di obbligazioni, lo Stato o il Comune possono sempre, in caso di bisogno, provvedersi di danaro: l'interesse che ciò costa non è mai rilevante; ma se un contribuente deve pagare in un'epoca in cui la sua cassa è magramente provveduta, si troverà, forse, costretto o a fare un debito ad interesse elevato o a sottrarre capitale dalla sua industria.

La produzione non sia ostacolata dalle imposte. Ecco una condizione alla quale si deve dare molta importanza. Si attingano le imposte dai redditi che produce l'industria nazionale, non si ostacoli l'industria: nessun danno cagionato dalle imposte alla società è maggiore di quello che esse le portano quando intaccano le fonti del benessere nazionale: la società s'impoverisce di un ammontare molto maggiore di quello che lo Stato direttamente le prende.

Come giustamente fu notato da S. VISSERING nel suo *Trattato di economia pratica* (1), questa regola può essere interpretata in modo che, in base alla medesima, si condannino ogni imposta. Si potrebbe, per esempio, sostenere per l'imposta sul reddito, che essa ha per conseguenza o una diminuzione dei consumi o un minore risparmio: la

(1) Parte II, pag. 73.

diminuzione dei consumi avviene spesso a scapito della salute, mentre il minore risparmio significa minore formazione di capitali: l'una nuoce alla forza produttiva, l'altro alla somma dei mezzi di produzione. Ma la regola non deve essere intesa così. Quando diciamo che la produzione non deve soffrire alcun ostacolo, vogliamo far comprendere che l'ordinamento delle imposte non deve indebolire lo stimolo al lavoro e all'impiego di capitale, che non deve diminuire l'interesse dell'imprenditore a dare sviluppo ai propri affari, che esso non deve cagionare perdite coll'uno o con l'altro tributo ad imprese che darebbero un profitto, se non ci fosse l'imposta. Se, per esempio, in un paese si riscuote una forte imposta sul sale e non sono stati adottati dei provvedimenti per esentarne coloro che impiegano il sale nella fabbricazione di articoli d'esportazione, si commetterebbe l'errore contro il quale noi mettevamo in guardia, poichè un ramo d'industria, che altrimenti sarebbe fruttifero, diventerebbe infruttifero o passivo. Se l'imposta fondiaria consiste in una percentuale molto alta della rendita e si fanno, in pari tempo, a brevi intervalli rivalutazioni della rendita, allora parecchi proprietari fondiari saranno allontanati dall'impiegare capitali in miglione dei loro fondi. Tutte le imposte che colpiscano il prodotto lordo delle industrie, peccano contro la regola qui posta. Un fabbricante, per esempio, che abbia trovato il modo di ottenere dalla stessa quantità di materia prima una quantità di prodotto molto maggiore dell'ordinaria, ma che per arrivare a questo risultato debba provvedersi di macchine costose, se viene applicata un'imposta non sul reddito netto, ma sul prodotto lordo dell'industria, è molto probabile che l'acquisto delle nuove macchine gli tornerebbe di danno.

Ecco i casi che bisogna ben tenere presenti quando ci si mette in guardia contro imposte che ostacolano la produzione: così intesa, la regola da noi data è della più alta importanza. Allorchè si ha da scegliere fra un'imposta che porti impedimenti alla produzione, e un'altra

che sembri gravare disugualmente, un'esatta ponderazione c'insegnerà, d'ordinario, che quest'ultima merita la preferenza. Da una produzione insufficiente deriva miseria molto più che da una grande disuguaglianza nella distribuzione dei beni. Dove, in Europa, godono gli operai più benessere che in Inghilterra, che, pure, è il paese in cui ancora vige il maggiorasco? (1) Inoltre, non si può mai giudicare dell'effetto di un'imposta sulla distribuzione dei beni colla stessa sicurezza con cui si giudica del suo effetto sulla produzione: questo può benissimo indagarsi nella maggior parte dei casi: presso i produttori stessi almeno ci sono, d'ordinario, i dati necessari: l'effetto sulla distribuzione, al contrario, è soltanto rintracciabile per via deduttiva e sempre tutt'altro che completamente: spesso, dopo una seria indagine, si dovrà dichiarare che i dati, sui quali bisognerebbe fondare un giudizio, sono difettosi e incompleti al massimo grado. In un certo distretto dell'India inglese il Governo venne a scoprire che la popolazione solleva da anni ripartire le imposte a proprio modo: ognuno versava bensì al Governo la somma di cui era stato gravato, ma egli la riceveva da una cassa generale, nella quale aveva già prima versato o molto di più o molto di meno. Qualche cosa di simile avviene in ogni paese per il libero giuoco delle forze sociali, ma senza che coloro, i cui interessi sono toccati dalla nuova ripartizione, ne siano sempre consci. L'autorità fa pagare all'uno tanto, all'altro tanto: dopo viene l'azione di svariate specie di fattori economici e non economici, e questa produce molti cambiamenti.

(1) Con ragione dice INAMA-STERNEGG nella sua *Deutsche Wirtschaftsgeschichte* (parte I, pagg. 295-296): « Nicht in der möglichst gleichen Vertheilung der Güter und der Productionsmittel, sondern in ihrer vollkommensten Anwendung für Befriedigung steigender und höherer Allgemeinbedürfnisse, in der möglichsten Erhebung des ganzen Volkes mit den Culturmitteln der Volkswirtschaft, ist zu allen Zeiten die Vorzüglichkeit ihrer Zustände und Einrichtungen zu sehen ».

Una regola importante è pure che *non si deve colpire alcun oggetto*, il cui consumo diminuisca, se il prezzo aumenti di molto. E noto ciò che racconta l'economista francese G. B. SAY a proposito di un'imposta sulle finestre introdotta in Inghilterra quando egli vi abitava: immantinente il suo padrone di casa fece murare alcune finestre dell'appartamento. Chi ne ha avuto vantaggio? domanda SAY. Non il padrone di casa, giacche il murare costa danaro; non io, perchè nel mio appartamento è entrata meno luce; e lo Stato tanto meno, perchè per le finestre murate non riscuote niente. — Certamente non esiste un'imposta sul consumo o sul godimento di determinati oggetti, la quale, per sè stessa, non produca in certo grado il danno di diminuire il consumo e di far fare, quindi, ai cittadini dei sacrifici, da cui lo Stato non ricava alcun vantaggio; ma condannabili sono tutte le imposte che diminuiscono *considervolmente* tale consumo. Qui sta il danno dei forti dazi di consumo sui prodotti di cui ci sono surrogati: parecchi non comprano più, allora, l'articolo migliore, che è il tassato, ma l'inferiore, che è rimasto esente: si sacrifica la soddisfazione di bisogni, forse la salute, senza che l'erario ne abbia un guadagno: il buon cibo, la bevanda pura vengono sostituiti dal cibo cattivo, dalla bevanda impura.

Può essere che un'imposta leggera su certe cose ne disturbi poco il consumo o l'uso, mentre un'imposta forte vi recherebbe un grande ostacolo: allora, la regola data deve far preferire l'imposta leggera. Un'imposta mite sul valor locativo a carico degli inquilini sarà probabilmente soltanto per pochi causa di accontentarsi di un appartamento inferiore: un'imposta molto grave, al contrario, ha *certamente*, a mio giudizio, tale conseguenza. Si sbaglia, quindi, spingendo a cifra molto alta l'imposta sul valore locativo.

II. Tutto ciò, e più ancora, poichè venne accennato soltanto il più importante, è compreso nella condizione che *le imposte debbono essere ordinate in modo che richieggano*

il più piccolo sacrificio possibile ai cittadini. Ma ognuno comprende che questa condizione non è la sola da osservarsi nell'ordinamento delle imposte, giacchè tutto ciò che precede riguarda in modo speciale gl'interessi dello Stato e della società, mentre bisogna anche badare ai diritti ed agli interessi dei differenti membri della società l'uno rispetto all'altro. Si può immaginare un ordinamento delle imposte in cui la somma dei sacrifici non sia più grave di quanto conviene che sia, ma in cui, però, sia perduta affatto di vista l'equità: tale ordinamento nessuno l'approverebbe. Dobbiamo, quindi, ricercare in che modo sono da ripartire le imposte, affinchè ognuno paghi quanto deve.

Fino ad un certo punto questa ricerca l'abbiamo già eseguita. Abbiamo riconosciuto che i servigi, che ci rende lo Stato, non debbono essere trascurati nella ripartizione degli oneri, e abbiamo visto quali sianò i mezzi per applicare rettamente questo principio: abbiamo anche veduto, che i profitti straordinari dovuti a privilegi concessi dalla autorità debbono essere colpiti con imposte reali, e che il medesimo mezzo dev'essere impiegato per far contribuire alle spese del Comune, della Provincia e dello Stato coloro che posseggono beni in un Comune, in una Provincia o in uno Stato diversi da quello in cui risiedono. Possiamo, quindi, ora fissare la nostra attenzione esclusivamente sulle imposte personali, cioè su quelle imposte, che ci colpiscono per la nostra qualità di cittadini ordinari, non per una o per altra ragione speciale. Bisogna rispondere alla domanda: secondo quale criterio debbono essere ripartite queste imposte?

A mio avviso, conviene qui distinguere fra le imposte dello Stato e le imposte locali. Incominciamo dalle prime, e mettiamoci, innanzi tutto, da un punto di vista puramente economico. Domandiamo, dunque, che criterio si deve seguire, affinchè le imposte, anche per il modo con cui vengono ripartite, cagionino il minor male possibile.

Il criterio più semplice sarebbe il numero dei capi di

famiglia e delle persone che vivono sole, cosicchè ognuno pagasse una stessa ed identica quota. Ma chi pensa a raccomandare questo criterio? Se in materia d'imposte c'è un principio, che trovi universale consenso, è appunto questo, che nella ripartizione degli oneri devesi fare attenzione alla capacità economica relativa dei cittadini. E la verità di questo principio si dimostra facilmente; la recente teoria del valore — quella di STANLEY JEVONS (1) e di CARLO MENGER (2) — dà il modo di farlo. Non è necessario esporre questa teoria in tutta la sua estensione: per il nostro scopo basta conoscerne i principii fondamentali, le basi: basta conoscere il suo punto di partenza.

Quando bisogna privarsi successivamente di parti uguali di una quantità determinata di un bene, la sensazione penosa che si prova è, di regola, crescente. Diciamo « di regola », perchè in alcuni casi una data quantità di un bene ha importanza per noi soltanto quando essa resti intera; ma all'infuori di questi casi, la proposizione ora enunciata è assolutamente vera. Per esempio: si possiede una quantità d'acqua che non si può lì per lì rinnovare e di cui una parte è destinata al bere e alla preparazione del cibo, un'altra parte è destinata alla pulizia, un'altra all'innaffiamento di fiori, mentre un'ultima parte è, al momento, superflua. Supponiamo che tutte le quattro parti siano uguali: se viene sottratto l'ultimo quarto, ciò cagiona poco dispiacere; se scompare il terzo quarto, allora bisogna privarsi di una soddisfazione; se va perduto il secondo quarto, si prova un gran disagio: il resto è assolutamente indispensabile. Queste quattro quantità d'acqua hanno, dunque, per colui al quale appartengono, un *valore soggettivo* molto disuguale. Il valore attribuito da questa persona al primo quarto, che deve servire al bere e alla preparazione del cibo, è illi-

(1) *The Theory of political Economy*, 2^a ediz., London, 1879: veggasi anche D'AULNIS DE BOURQUILL, *Het inkomen der maatschappij*, 1874.

(2) *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, Wien, 1871.

mitato; quello della parte destinata alla pulizia non è illimitato, ma può, però, essere molto grande; la parte che deve servire ad inaffiare i fiori, viene valutata molto meno; e la parte momentaneamente superflua ancora meno. Tale disuguaglianza nelle valutazioni si manifesterebbe subito, se si proponesse al proprietario di dare l'acqua in cambio di altre cose: un primo quarto egli lo cederebbe per un prezzo basso; per un secondo egli domanderebbe di più; per un terzo molto di più; ma c'è un quarto che egli non venderà a nessun prezzo.

Questo esempio si applica alla massima parte dei casi. Di ogni cosa l'uomo finisce per saziarsi, anche della cosa più piacevole; però, prima della sazietà si prova, generalmente, col crescere della quantità una diminuzione progressiva del piacere cagionato da ogni nuovo incremento. Non c'è in nessun uomo un bisogno illimitato di una data specie di cose; ma della massima parte delle cose noi non ne possediamo tanto che possa esserci sgradito un aumento della quantità di cui disponiamo; però, quando il bisogno più urgente di una cosa è soddisfatto, non ci sobbarchiamo ad alcun grave sacrificio per provvedere ad un bisogno meno urgente.

Non si potrebbe affermare lo stesso del nostro reddito? Supposto un individuo con un grande reddito, ogni singola parte di questo avrebbe per lui lo stesso valore soggettivo? La risposta a tali domande è ovvia. C'è un minimo di reddito, di cui nessuno può far senza, ma una volta che lo si posseggia, una volta che si abbia abbastanza da poter vivere con la propria famiglia, tutto il resto è bensì utile, ma è, però, suscettibile di valutazione, di gradazione di valore: senza dubbio non è assolutamente indispensabile; e di questa quantità non assolutamente indispensabile, non si valuta, per certo, ogni singola parte *in misura uguale*. Chi possiede qualche cosa di più dell'indispensabile, può vestire meglio, abitare più comodamente di quanto gli sarebbe altrimenti possibile; chi possiede ancora qualche

cosa di più, può dare ai propri figli un'educazione migliore di quella che dànno i più: un successivo aumento gli consente un tenore di vita più elevato; e così di seguito: ogni incremento di ricchezza porta a maggiori soddisfazioni, ma generalmente *non in proporzione* di quelle che già si hanno; e sebbene qui non sia mai concepibile la sazietà, giacchè la moneta si può impiegare negli scopi più svariati, però, per colui che ha già tutto ciò che può ragionevolmente desiderare, un aumento di reddito non è sicuramente una causa di piacere così grande, come lo è per colui che deve far senza di più d'una compra, di più di un consumo. È vero: anche qui vale il detto: *nessuna regola senza eccezione*: l'avidità di alcuni è molto grande; però, se si considera che la perdita di una data somma di danaro suol cagionare tanto più dolore quanto meno uno possiede, e, inoltre, che un povero prova grande piacere per un dono che un ricco appena considera, si dovrà consentire che la nostra osservazione è vera nella grande maggioranza dei casi.

Ciò dimostra che nella ripartizione delle imposte bisogna badare all'agiatezza relativa dei contribuenti. I bisogni, a cui può provvedere una data somma di danaro, sono molto più urgenti quando questa somma di danaro fa parte di un piccolo reddito, che quando fa parte di un grande. I sacrifici, che il fisco da noi richiede, non sono misurati dalle quantità di monete di ugual valore, che ognuno di noi versa all'erario, ma dalle privazioni a cui bisogna sottoporsi per soddisfare alle richieste del fisco; o, se non si può parlare di privazioni, dalla specie e dall'estensione dei bisogni e dei desiderii, che, in causa di tali richieste, si debbono lasciare insoddisfatti. Ciò compresero tutti coloro che rivolsero la loro attenzione all'argomento della ripartizione delle imposte. La teoria di JEVONS e di Menger dà soltanto forma scientifica ad una verità universalmente conosciuta; e questa verità è la base del principio sopra enunciato e universalmente riconosciuto.

Ma questo principio richiede un'esposizione più precisa. In qual modo si deve tener calcolo dell'agiatezza dei contribuenti? Fin dove si deve arrivare? Anche a ciò si dà una risposta quasi unanime: gli oneri debbono essere ripartiti secondo la *capacità contributiva* di ciascheduno. Alcuni, è vero, pare che non accettino questa regola. « No, dicono essi, lo Stato non deve domandare quanto vi costa l'imposta: esso deve colpirvi secondo il vostro reddito, indipendentemente dal valore soggettivo, che ogni fiorino ha per voi: l'imposta secondo il reddito non è l'applicazione di una regola, ma è la regola stessa ». Noi domandiamo, però: su che cosa si fonda questa regola? Come si giustifica? Perchè la regola non dev'essere: *imposte uguali per ciascuno*? Chi tenta di rispondere a tali domande si accorge tosto che l'imposta secondo il reddito non può mai essere una base, perchè essa stessa deve poggiare su una base per non poggiare sull'arbitrio. Coloro che vogliono ripartire le imposte secondo il criterio del reddito, difendono un principio che non possono dimostrare, oppure seguono la teoria della capacità contributiva senza, forse, esserne consci.

III. A torto si crederebbe che capacità contributiva e reddito siano due concetti di eguale contenuto, cosicchè sia indifferente scegliere come criterio l'uno o l'altro. La differenza del contenuto è di poca importanza rispetto alle persone molto agiate, ma quando si paragoni la capacità contributiva di persone molto agiate con quella di persone meno agiate, o quella di persone meno agiate le une rispetto alle altre, si scorge subito che non si può pronunciar giudizio in base al loro reddito rispettivo.

Abbiamo veduto sopra, che in ogni reddito è contenuta una quota indispensabile. In primo luogo, notiamo che tale quota non è uguale per tutti. Uno ha una famiglia numerosa, un altro ha una famiglia piccola; e anche i bisogni di famiglie ugualmente numerose sono fra loro molto disparati. Uno ricava il suo reddito, per la maggior parte,

dall'interesse di capitali, cosicchè non c'è per lui necessità di risparmiare, se non vuol lasciar la famiglia nella miseria. Anche l'educazione, le abitudini, la costituzione fisica hanno qui grande influenza. Non è necessario dimostrare ciò in modo particolare: basta soltanto considerare con una certa attenzione le aziende domestiche, che si conoscono, per comprendere subito che l'indispensabile — ed anche il quasi indispensabile — non si può esprimere in una somma fissa, uniforme.

In secondo luogo, il piacere, che può procurare ogni nuovo incremento del reddito, paragonato col piacere precedente, è, ordinariamente, bensì minore, ma per persone differenti non è sempre minore in identica misura. Supposto un individuo che possenga un reddito di 1000 fiorini, se a questa somma si aggiungesse un ammontare di altri 1000 fiorini, ciò gli procaccerebbe un piacere che chiamiamo 100; un secondo incremento egli lo valuterebbe 90; un terzo 80; un quarto 70. Ma da ciò non segue che ognuno che abbia un reddito di 1000 fiorini, valuti così ogni successivo incremento di 1000 fiorini: per uno la scala sarà 100, 90, 80, 70; per un altro 100, 95, 90, 85; per un terzo 100, 80, 60, 40. La valutazione dipende da molte cause: carattere, ambiente, condizioni della vita, ecc. Parecchi si creano nuovi bisogni a mano a mano che aumentano i loro mezzi; ma molti anche, fortemente attaccati al loro tenor di vita, e, inoltre, alieni da ogni lusso, non spendono quello che essi guadagnano in più di prima.

Da questa dimostrazione segue un'altra volta, che un ordinamento delle imposte, il quale richiedesse da ciascuno la medesima quota in danaro, imporrebbe sacrifici molto disuguali. Questa proposizione fu già dimostrata e trova una nuova base di dimostrazione in quanto sta sopra. Però noi vediamo, in pari tempo, che la regola: *imposte secondo la capacità contributiva*, non è rispettata imponendo in base al criterio dell'intero reddito. S'immaginino due persone, delle quali l'una abbia soltanto l'indispensabile, mentre il

reddito dell'altra è maggiore: una tassazione proporzionale dei due redditi non sarà mai così gravosa per la seconda come per la prima persona, giacchè il contribuente, il cui reddito supera l'indispensabile, pagherebbe l'imposta colla parte di cui può meglio far senza, sebbene l'imposta sia calcolata sull'intero suo reddito: l'altro, al contrario, la pagherà con reddito che per lui ha un valore illimitato, e sebbene la sua quota sia *in danaro* più piccola di quella dell'altro, essa gli costerà di più.

IV. Erronea è, dunque, la teoria che si sente spesso enunciare, secondo la quale tutte le imposte si dovrebbero sostituire con un'unica imposta generale sul reddito. Prescindendo dal carattere delle imposte reali, che comunemente è disconosciuto da coloro che così opinano, prescindendo anche dalle difficoltà pratiche connesse all'applicazione di un'imposta sul reddito, difficoltà che si moltiplicano a misura che sale la ragione dell'imposta, c'è in questa dottrina un errore teorico: un tal modo di ripartire gli oneri sarebbe molto vantaggioso per i maggiori abbienti, molto duro per gli altri: esso farebbe aumentare la disuguaglianza del benessere certamente a danno di coloro che hanno redditi piccoli.

Ma se il reddito non è il criterio della capacità contributiva, quale è, dunque, il criterio? Rileviamo un'altra volta che un'applicazione completa del principio: « *imposte secondo la capacità contributiva* », non è mai da aspettarsi: si dovrà sempre scegliere fra il meno e il più imperfetto. Ma — notato ciò — possiamo rispondere che il meglio, che si possa fare, è di seguire, *in generale*, la via che ogni legislatore ha preso. I difetti della maggior parte dei sistemi tributari non consistono nell'essere fondati su basi interamente sbagliate: il concetto, che li informa, è ordinariamente giusto; ma a questo concetto non si è del tutto rimasti fedeli: esso è applicato imperfettamente: accanto ad imposte, che formano l'una con l'altra un certo insieme, se ne trovano altre, che non s'adattano ad alcun sistema

razionale. Correggere e completare, non interamente rinnovare è, nel campo della riforma tributaria, il più delle volte, l'ufficio del legislatore. Quasi istintivamente gli uomini della pratica hanno cercato sulla buona via la soluzione della questione, che ci occupa: sarebbe un errore grossolano ritenere che nulla ci sia da imparare da loro. Nessun consiglio è peggiore di quello dello scrittore tedesco UMPFENBACH, il quale ci raccomanda « *gründlich mit der Methode des Ausgehens von der herrschenden Praxis zu brechen* » (1), ed il nostro sistema « *rein aus dem Begriff des Staats und der Volkswirthschaft in streng logischem Gange zu entwickeln* » (2). Questa sarebbe vera pedanteria. Nella « *herrschende Praxis* » si nasconde molto più sano criterio di quanto si crederebbe a prima vista, poichè, anche se essa fu sovente suggerita da un'esperienza molto incompleta, l'esperienza fu, nondimeno, il suo criterio direttivo. La scienza ha, senza dubbio, rispetto alle imposte un ufficio da compiere: tale ufficio consiste, però, in gran parte, in questo: rendere conscio il legislatore di ciò che egli, senza rendersi sempre conto dei propri atti, voleva raggiungere, affinché egli sia eccitato a perfezionare l'opera sua difettosa, ad incorporare nelle sue leggi, meglio di quanto gli è riuscito, il concetto che lo ha guidato.

La prima qualità, che si riscontra in tutti i sistemi fiscali, è la varietà, la diversità delle imposte: *l'impôt unique* non è mai esistita. Ciò dobbiamo approvare, poichè ogni imposta ha i suoi difetti, e questi difetti sono più dannosi quanto più grande è la somma che un'imposta deve produrre all'erario. Inoltre, non esiste un unico indice fisso della capacità contributiva: si colpisce l'uno meglio con questo mezzo, l'altro meglio con quello. La varietà delle imposte è necessaria, perchè c'è varietà nelle condizioni

(1) di romperla interamente col metodo di partire dalla pratica dominante. (E. M.)

(2) svolgere soltanto dal concetto di Stato e di economia sociale con procedimento rigorosamente logico. (E. M.)

individuali. Una seconda qualità, che non è meno universale, è che *le imposte sulla spesa*, sui consumi, costituiscono la parte principale di tutto quanto viene, in qualunque forma, riscosso. Ciò merita approvazione, perchè le spese, i consumi, sono fino ad un certo punto la libera e spontanea manifestazione del benessere che l'individuo concede a sè stesso: non sono l'unico indice della capacità contributiva, ma ne sono uno dei più importanti. Ciò, naturalmente, vale soltanto per quelle spese dalle quali appare che si consumi più dell'indispensabile; ed ecco perchè queste spese vengono colpite in modo speciale, anzi in alcuni paesi quasi esclusivamente. In Olanda, per esempio, le abitazioni al disotto di un certo minimo — che non è lo stesso per tutti i Comuni — sono esenti dall'imposta sui valori locativi (*Personeel*): i dazi di consumo non colpiscono cose assolutamente indispensabili, ad eccezione del sale e dello zucchero; e quest'ultimo articolo può in gran parte chiamarsi oggetto di lusso: delle dogane non può affermarsi interamente lo stesso, però in Olanda esse sono molto miti.

Il vantaggio delle imposte sui consumi consiste in questo, che esse, se ben regolate, si adattano e piegano alle condizioni individuali: dipende dal contribuente stesso quello che egli paga. Le imposte sul reddito o sul patrimonio mancano di questa qualità: esse hanno, secondo le parole dello scrittore tedesco NEUMANN — il quale, pure, è conosciuto come uno dei più caldi sostenitori dell'imposta sul reddito, anzi dell'imposta progressiva sul reddito — « *etwas Hartes, fast mochte man sagen etwas Brutales* » (1). Non può interamente attribuirsi al caso, o all'arbitrio, se uno spende meno di un altro il cui reddito è uguale: il più delle volte questa differenza è fondata su motivi molto buoni: sulla variabilità del reddito, sulla previsione che siano imminenti grandi spese, sullo stato di salute di colui che perce-

(1) qualche cosa di duro, potrebbe quasi dirsi di brutale. (E. M.)

pisce il reddito: in breve, su una o più di quelle molte cose, di cui spesso nessuno nulla sa, all'infuori della persona stessa che riguardano. Il desiderio di godimenti è abbastanza grande ai nostri tempi: se viene moderato, è, d'ordinario, soltanto per ragioni perentorie.

Le imposte sui consumi hanno avuto nella scienza la loro storia. C'è stato un tempo in cui esse venivano considerate come le uniche imposte che lo Stato dovesse applicare, le uniche che si accordassero col principio della equità. A questo è seguito un tempo in cui esse furono giudicate molto meno favorevolmente; il che si può spiegare facilmente coll'abuso fatto di queste imposte per sole ragioni fiscali. Ai nostri giorni si è tornati indietro e dall'eccessiva ammirazione e dalla condanna delle imposte sulla spesa: si è compreso che esse possono rendere grandi servizi e che debbono costituire il nucleo di ogni sistema tributario; ma si è in pari tempo compreso che esse hanno bisogno di *complemento*, giacchè non tutti i consumi astrattamente suscettibili d'imposizione si prestano *in realtà* ad un'imposta: si spende molto all'estero; il commercio deve essere risparmiato; la produzione non dev'essere ostacolata, quindi, parecchi dazi interni, che in sè stessi sarebbero eccellenti, non possono essere applicati. Però, anche se non ci fossero tutte queste difficoltà pratiche, anche se tutti i consumi potessero essere completamente colpiti, con ciò non sarebbe attuata l'imposta secondo la capacità contributiva, perchè in ogni società si trova un numero di persone, le quali, non per necessità, non per deliberato proposito, ma soltanto per sovrabbondanza di mezzi consumano meno di quanto permetterebbe il loro reddito. La somma di cui essi annualmente dispongono, è tanto grande che essi si distinguerebbero in modo folle dagli altri individui della loro condizione, se la spendessero interamente. Per queste due ragioni, non è da giudicare buono un sistema tributario in cui accanto alle imposte reali ed alle imposte sui consumi non ci siano altre imposte.

Queste altre imposte, *imposte di complemento* (complementari), non mancano in nessun paese, ed ecco una terza buona qualità dei sistemi fiscali esistenti. In Olanda esse sono rappresentate dall'imposta sul patrimonio (legge 27 settembre 1892), dall'imposta sui redditi industriali ed altri, (la quale, in conseguenza della legge 2 ottobre 1893, sostituì il così detto diritto di patente) e dai diritti di successione in linea retta (legge 9 giugno 1878) (1); in Inghilterra sono rappresentate principalmente da questi diritti e dalla *Property and income tax*; in Francia dall'imposta di patente, dall'imposta sulle successioni e dall'*Impôt sur le revenu des valeurs mobilières* (2). Non si domandi ora se i prodotti di queste imposte, paragonati colle somme rilevanti che forniscono le imposte sulla spesa, siano da considerarsi dappertutto come soddisfacenti: noi giudichiamo adesso non il contenuto dei sistemi, ma le loro basi; e queste sono buone. Un mezzo, per dare esecuzione al principio della imposta secondo la capacità contributiva, migliore di quello che ci mostra la pratica di tutti gli Stati, nessuno fino ad oggi l'ha scoperto: imposte sui consumi, fin dove è possibile, soltanto su oggetti, che non appartengano alle cose indispensabili, e accanto ad esse, come complemento, imposte sull'industria, sul patrimonio, imposte generali sul reddito, imposte sulle successioni.

V. Così è indicata la via che conviene prendere per formarsi un giudizio intorno ad un sistema tributario dal punto di vista dell'uguaglianza di pressione. Si cominci dal domandarsi, se oltre alle imposte reali, alle imposte sui consumi e alle complementari, ce ne siano ancora altre, che

(1) Gli altri diritti sulle successioni crediamo che si debbano in gran parte considerare come una speciale limitazione del diritto di eredità, nello stesso modo che l'imposta fondiaria può considerarsi come una speciale limitazione della proprietà.

(1) In Italia abbiamo l'imposta sui redditi di ricchezza mobile e sulle successioni. (E. M.)

non si possano giustificare con speciali considerazioni: se ci sono, si è già scoperto un difetto, poichè ogni imposta deve avere il suo posto naturale in una delle parti del quadro, deve servire all'attuazione del concetto generale, che sta a base del sistema nel suo complesso.

In armonia con questo principio pochi anni or sono si è apportata in Olanda una considerevole diminuzione ai diritti sul trasferimento degli immobili. Prima questi diritti ammontavano al 6.27 per cento: la legge 27 settembre 1892 li ha ridotti al 2.15 per cento. L'imposta sul patrimonio, che fu introdotta contemporaneamente e rende fiorini 6,900,000, dovrebbe servire, per una parte molto grande, a compensare l'erario della perdita di oltre 4 milioni di fiorini sofferta dall'erario per tale riduzione (1): essa effettua un mite prelevamento annuo su tutti i patrimoni, invece di un prelevamento molto forte soltanto sugli immobili, trasferiti, e tiene conto dei debiti, il che è trascurato dai diritti sui trasferimenti. Che posto si può assegnare a questi diritti in un sistema tributario? Alle imposte sui consumi essi non appartengono. Imposte complementari possono tanto meno esser chiamati: è vero, che, se aumentano i prezzi dei terreni e dei fabbricati, essi fanno affluire all'erario una parte dei guadagni che godono i venditori; ma se i prezzi restano stazionari, comprando e vendendo immobili non si fa nessun guadagno; e se i prezzi ribassano, la perdita è aumentata dell'intero ammontare dei diritti. Quest'imposta prima della sua diminuzione non era nemmeno tanto mite, che il suo peso fosse appena sentito, com'è il caso, per esempio, della massima parte dei diritti di registro (2): essa era null'altro che un mezzo di riscuotere danaro. Si ebbero, quindi, tutte

(1) Inoltre l'imposta fondiaria fu diminuita di un milione di fiorini, mentre fu abolito il dazio di consumo sul sapone, e il dazio sul sale fu ridotto da 9 fiorini a 3 fiorini ogni 100 chilogrammi. Al contrario, l'imposta sulle bevande distillate fu portata da 60 a 63 fiorini l'ettolitro.

(2) Denominati nelle nostre leggi fiscali *tasse di registro*. (E. M.)

le ragioni di condannare questi alti diritti di trasferimento e d'insistere per la loro sostituzione: è solo deplorabile che essi non siano ancora interamente scomparsi (1).

Riferiamo ciò soltanto come esempio; però, molti sistemi tributari sono affetti del male qui indicato. I legislatori fiscali si sono spesso lasciati trascinare ad introdurre imposte, il cui pregio è di rendere molto, ma che, prescindendo da ciò, sono affatto insostenibili. Non mancano uomini di finanza, che ripongono uno speciale onore nell'escogitare tali imposte: essi credono di dar prova di molta intelligenza scoprendo l'uno o l'altro punto per cui passa molto danaro e in cui si può, quindi, collocare, con buon risultato, una barriera per il pedaggio. Con quest'arte finanziaria di bassa lega bisogna finirla per sempre: ogni sistema tributario deve essere razionale, e nessun sistema è razionale in tutte le sue parti, se contiene imposte che non si possano giustificare nè con considerazioni speciali, nè come mezzi per raggiungere lo scopo di colpire i cittadini secondo la loro capacità contributiva.

Compiuta la ricerca a cui abbiamo accennato, si prendano a considerare le imposte sui consumi, non trascurando di badare alle imposte reali, delle quali alcune, precisamente perchè non fanno alcuna pressione su coloro che le pagano, vengono sopportate da coloro che fanno uso delle cose sul cui reddito esse sono applicate. I difetti delle imposte sui consumi possono essere di differenti specie: il loro ammontare in rapporto al totale delle imposte può essere troppo grande; possono non risparmiare abbastanza l'indispensabile, non colpire abbastanza il lusso e, quindi, non stare in relazione, fin dove ciò è possibile nelle imposte sui consumi, col benessere rispettivo dei contribuenti. Le imposte sul valore locativo a carico degli

(1) L'Autore modestamente tace che a Lui, Ministro delle finanze, l'Olanda deve l'importante riforma accennata nel testo e nella nota precedente. (*E. M.*)

inquilini, per esempio, consistono spesso in una percentuale fissa, cosicchè non si tiene alcun conto della nota verità, che la pigione suole costituire una parte più considerevole di un piccolo che di un grande totale di spese. Un buon ordinamento delle imposte sui consumi è sempre molto difficile. Abbiamo già ricordato che alcuni dazi di consumo ed alcune dogane, che si potrebbero difendere dal punto di vista dell'uguaglianza dell'onere, non si debbono applicare per amore dell'industria o del commercio. Ma, appunto per ciò, bisogna rivolgere la massima cura possibile — e ciò non avviene dappertutto — alle imposte sui consumi, che si possono riscuotere senza grande fatica. Le qualità a buon mercato di alcuni articoli sono colpite all'importazione nella stessa misura delle qualità care, perchè si prende come criterio la quantità, non il valore: la conseguenza di ciò è che il ricco paga, in proporzione, troppo poco.

Si considerino, infine, le imposte complementari. Non sempre esse meritano interamente questa qualifica. Ci sono imposte sulle industrie, che colpiscono relativamente in misura più forte i piccoli che i grandi redditi, cosicchè esse non mitigano, ma inaspriscono le disuguaglianze che le imposte sui consumi fanno sorgere: inoltre, col massimo arbitrio esse colpiscono l'uno, risparmiano l'altro. Il *diritto di patente*, che ha cessato d'aver vigore in Olanda il primo maggio 1894, era ricco di tali difetti.

Anche questa volta noi entriamo in particolarità soltanto allo scopo di dare alcuni esempi. Però fu, in pari tempo, nostro scopo di far rilevare come l'esame dei vari difetti connessi ad un sistema tributario conduca qualche volta a risultati sorprendenti. Colui che cerca di scoprire l'effetto di un'imposta cattiva, si metta davanti alla mente a chiari tratti il complesso del sistema di cui quell'imposta fa parte: facilmente l'occhio cade sull'uno o sull'altro inconveniente importante, e allora l'effetto, di cui si va in cerca, si mostra da sè.

Rispetto ad una delle principali imposte complementari, cioè all'imposta sull'entrata, c'è ancora qualche cosa da notare. Si fa spesso la domanda se essa debba essere *proporzionale* o *progressiva*, se, cioè, dalle medesime entrate si debba prelevare la medesima percentuale, o se la percentuale debba essere più alta per le grandi che per le piccole entrate. Molti sostengono che ci deve essere progressione, ma progressione fino ad un certo punto: si deve, ad esempio, prelevare dall'1 al 2 $\frac{3}{4}$ per cento sulle entrate inferiori a fiorini 10,000, e poi il 3 per cento su tutte le entrate superiori. Coloro che seguono quest'opinione, sogliono chiamare il loro sistema *degressivo*: in realtà esso è degressivo per le entrate al disotto dell'ammontare da cui la percentuale diventa uguale per tutte.

A nostro avviso, conviene che ci sia una progressione costante, ma una progressione che diventi sempre più piccola. Poichè tutte le entrate contengono una parte indispensabile ed una non indispensabile, e quest'ultima costituisce, in media, una parte più considerevole del totale a seconda che più grande è il reddito, un'imposta proporzionale sull'entrata non può mai realizzare l'uguaglianza. Colui che paga un tanto per cento sulla parte indispensabile più 1 x , vien colpito più fortemente, come sopra fu dimostrato, di colui che paga altrettanto per cento sull'indispensabile più 10, 20 o 100 x . Il mezzo più semplice per applicare il sistema da noi raccomandato consiste nel detrarre da tutti i redditi una somma fissa, imponendo soltanto l'eccedenza: nasce allora una progressione che non finisce mai, ma che diventa sempre minore. Supponiamo che l'imposta sia del 3 per cento, e la somma da detrarre venga fissata a 1000:

colui che ha un reddito di	1,200,	pagherà su	200
" " "	" 2,000,	" "	1,000
" " "	" 10,000,	" "	9,000
" " "	" 50,000,	" "	49,000
" " "	" 60,000,	" "	59,000

Il primo pagherà, quindi, 0.5, il secondo 1.5, il terzo 2.7, il quarto 2.94, il quinto 2.95 per cento sul suo reddito complessivo. Se tale progressione si ritiene insufficiente — e dove le imposte sui consumi sono gravi, questo può essere il caso — allora la si aumenti fino ad un certo punto. Nell'esempio scelto, colui che ha un reddito di 8000, pagherà il 3 per cento su 7000, pagherà, cioè, 210: si può, poi, stabilire che chi ha più di 8000, sia colpito per questa eccedenza con una percentuale più alta del 3. In questo senso fu ordinata in Olanda la progressione nell'imposta sul patrimonio e nell'imposta sui redditi professionali e industriali: nella prima fu esentata una somma di fiorini 10,000, e il tasso è da principio di fiorini 1.25 per ogni 1000 fiorini: sull'eccedenza al di là di fiorini 200,000 il tasso sale a fiorini 2 (1).

L'imposta sull'entrata si può prelevare in due modi. Essa può consistere in un'unica imposta sul reddito, qualunque sia la fonte da cui esso derivi; e può essere divisa in due parti, cioè comprendere un'imposta sulle professioni e sulle industrie, e, accanto a questa, un'imposta sul patrimonio. Non è qui il luogo di ricercare quale dei due mezzi sia preferibile per raggiungere il medesimo scopo. Ciò appartiene ai numerosi punti di grande, ma, però, secondario interesse, che noi passiamo sotto silenzio per fermarci di più a spiegare le cose principali. Il legislatore olandese ha preferito il sistema della divisione, e le entrate derivanti dal patrimonio sono colpite in Olanda molto più fortemente di quelle derivanti dal lavoro.

VI. Tutto ciò che precede si riferisce alle imposte dello Stato, ma, è, però, in gran parte, applicabile anche alle imposte comunali. Fra il Comune e lo Stato c'è la differenza che il primo è molto più del secondo un organismo economico, un « *Wirtschaftskörper* », come dicono i Te-

(1) Anche questa importante riforma è dovuta all'Autore. (E. M.)

deschi. Paragonato con un *waterschap* o un *polder* (1), un Comune mostra con questi parecchi punti di contatto. Anche lo Stato è un « *Wirtschaftskorper* », ma in misura minore. Inoltre, il vincolo, che ci unisce ad un dato Comune, è ordinariamente molto meno stretto di quello che ci unisce allo Stato. Lo stabilirsi definitivamente all'estero è per i più cosa di molto maggiore importanza che lo scegliersi per residenza un altro villaggio o un'altra città in patria. Da ciò non segue che il concetto generale, il quale deve stare a base dell'ordinamento del sistema tributario dello Stato, debba essere trascurato in quello del Comune, giacchè il Comune non è un organismo *puramente* economico e le sue spese non servono soltanto a provvedere a'bisogni materiali; ma il concetto dell'imposta, secondo la capacità contributiva, deve qui, in certo modo, essere meno prominente: invece, le tasse e le imposte reali possono tenere nelle finanze comunali un posto più grande di quanto è generalmente possibile nelle finanze dello Stato.

La legge comunale olandese — alludiamo al secondo capitolo del titolo sesto, che tratta delle « *specie particolari di imposte locali* » — segue i principii qui esposti. Per questa legge i Comuni sono, in primo luogo, autorizzati a prelevare 40 centesimi addizionali sull'imposta fondiaria dei fabbricati e 10 centesimi su quella della proprietà non fabbricata: ecco l'imposta reale; in secondo luogo, possono prelevare « *diritti, tariffe ed altre tasse* », (descritte particolareggiatamente nell'art. 238), come tasse per le strade, per i ponti, per i porti, per i pesi e le misure, diritti di sepoltura: ecco le tasse; in terzo luogo, possono prelevare un numero indeterminato di centesimi addizionali sull'im-

(1) Un *polder* è un'associazione di proprietari o, piuttosto, di proprietà per comuni interessi: un *waterschap* comprende parecchi *polders*: i carichi si distribuiscono, in generale, secondo l'estensione di ogni proprietà. — Il *polder* è un'istituzione di diritto pubblico: costruisce strade, fa dighe, possiede macchine a vapore per l'evacuazione delle acque sovrabbondanti, ecc., ecc. (E. M.)

posta personale (*Personeel*), ed è, loro, inoltre, devoluta, in conseguenza di una legge del 7 luglio 1865 (modificata il 26 luglio 1885), la massima parte di quanto lo Stato ricavava da questa stessa imposta: qui si nasconde l'imposta comunale sulla spesa, sui consumi; in quarto luogo, essi hanno facoltà di prelevare « *imposte su basi che possano ritenersi come ragionevole criterio del reddito del contribuente* »: questa è l'imposta complementare. E per impedire che l'imposta sulla spesa diventi troppo forte, la legge ha proibito il prelevamento di centesimi addizionali sulla *Personale*, se non si prelevano centesimi sull'imposta fondiaria fino al massimo stabilito, e se non si applica, inoltre, un'*imposta diretta, il cui prodotto sia almeno uguale all'ammontare dei centesimi addizionali da prelevare sulla Personale*. In questo sistema c'è, senza dubbio, molto da migliorare: l'imposizione reale è ancora insoddisfacente, sull'assetto della *Personale* il Comune non ha alcuna influenza, cosicchè essa non può venire adattata alle differenti condizioni locali, e le persone che abitano in un Comune, ma esercitano la loro industria o la loro professione in un altro, pagano in quest'ultimo non secondo equità; ma, astraendo da ciò, il principio, su cui si fonda il sistema fiscale della legge comunale olandese, è buono, quantunque ci sia molto da osservare sull'applicazione di questo principio (1).

L'argomento più difficile rispetto alle imposte comunali è quello della relazione che deve esistere fra quest'ultime e le imposte dello Stato. Non si possono lasciar libere le amministrazioni comunali di scegliersi le imposte a loro arbitrio, poichè, allora, parecchie imposte dello Stato potrebbero essere rese molto improduttive da imposte comunali della stessa specie, mentre principii generali di amministrazione, che lo Stato vuol vedere osservati in tutto il territorio, correrebbero serio pericolo di non essere applli-

(1) Il sistema è stato modificato in parecchi modi con una legge del 1897, rendendolo, però, meno semplice. (*E. M.*)


cati. Ci debbono, dunque, essere prescrizioni, norme obbligatorie; ma quali? Tre vie stanno qui aperte. Si possono assegnare ai Comuni certe imposte, che naturalmente lo Stato non ha: questo sistema è seguito in Inghilterra, dove tutte le spese locali vengono coperte dalle cosiddette *local rates* consistenti in una percentuale sugli affitti e sul valore locativo di tutte le proprietà, a carico degli utenti. Ai Comuni può essere concesso di prelevare centesimi addizionali su certe imposte dello Stato in numero limitato o illimitato: questo sistema è seguito nella massima parte della Francia, cioè in tutti i Comuni che non fanno uso della facoltà di applicare dazi locali. Ma è possibile anche un sistema misto, cosicchè i Comuni applichino e imposte proprie e centesimi addizionali: da quanto sopra fu riferito risulta che questo sistema si applica in Olanda: esso esiste anche in Prussia (1).

Ci pare che il sistema accennato per ultimo sia il migliore, giacchè alcune imposte, per essere bene ordinate, debbono essere differenti secondo le differenti condizioni locali. Ora, poichè il legislatore dello Stato non può tener conto di tutte le condizioni locali (pur tentando ciò), ne segue che l'ordinamento di tali imposte può essere buono soltanto quando venga lasciato ai Comuni. Questa osservazione si applica in modo speciale alle imposte sul valore locativo a carico degli inquilini. Il valor locativo è senza dubbio, fino ad un certo punto, un criterio del consumo: questo criterio, però, deve in un luogo essere applicato in un modo affatto diverso da quello di un altro luogo, in modo diverso, per esempio, in un piccolo villaggio e in una grande città. Si dovrà, anche, ammettere una certa progressione: per gli affitti bassi la ragione percentuale dovrà essere più tenue che per gli alti. Ma è impossibile stabilire una scala di progressione adatta a tutti i Comuni.

Al contrario, altre imposte richiegono tanta conoscenza

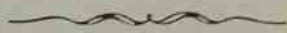
(1) È applicato pure in Italia. (E. M.)

delle cose, tanta imparzialità ed indipendenza nella loro applicazione, che esse difficilmente possono abbandonarsi alle amministrazioni comunali, le quali, d'ordinario, non dispongono dell'aiuto d'impiegati abili e ben pratici. Se tali imposte, poi, oltre a ciò, per operare bene non hanno bisogno affatto — o lo hanno soltanto in tenue misura — di essere ordinate differentemente a seconda delle differenti condizioni locali, allora è ben evidente che è indispensabile che siano imposte di Stato, gravate, in casi di necessità, dai Comuni con centesimi addizionali.



Chiudiamo qui il nostro libro: possano queste pagine aver destato interesse per una scienza, la quale, sebbene si riferisca soltanto al benessere materiale, pure merita che la si coltivi seriamente. Gli interessi economici e quelli morali dell'umanità sono fra loro strettamente legati: dove la civiltà è poca, non si trova ricchezza; ma chi può negare che l'aumento della ricchezza in un paese rialzi il livello della civiltà? Rintracciare le condizioni del benessere materiale è cercare, in pari tempo, le condizioni del benessere nazionale nel senso più alto.

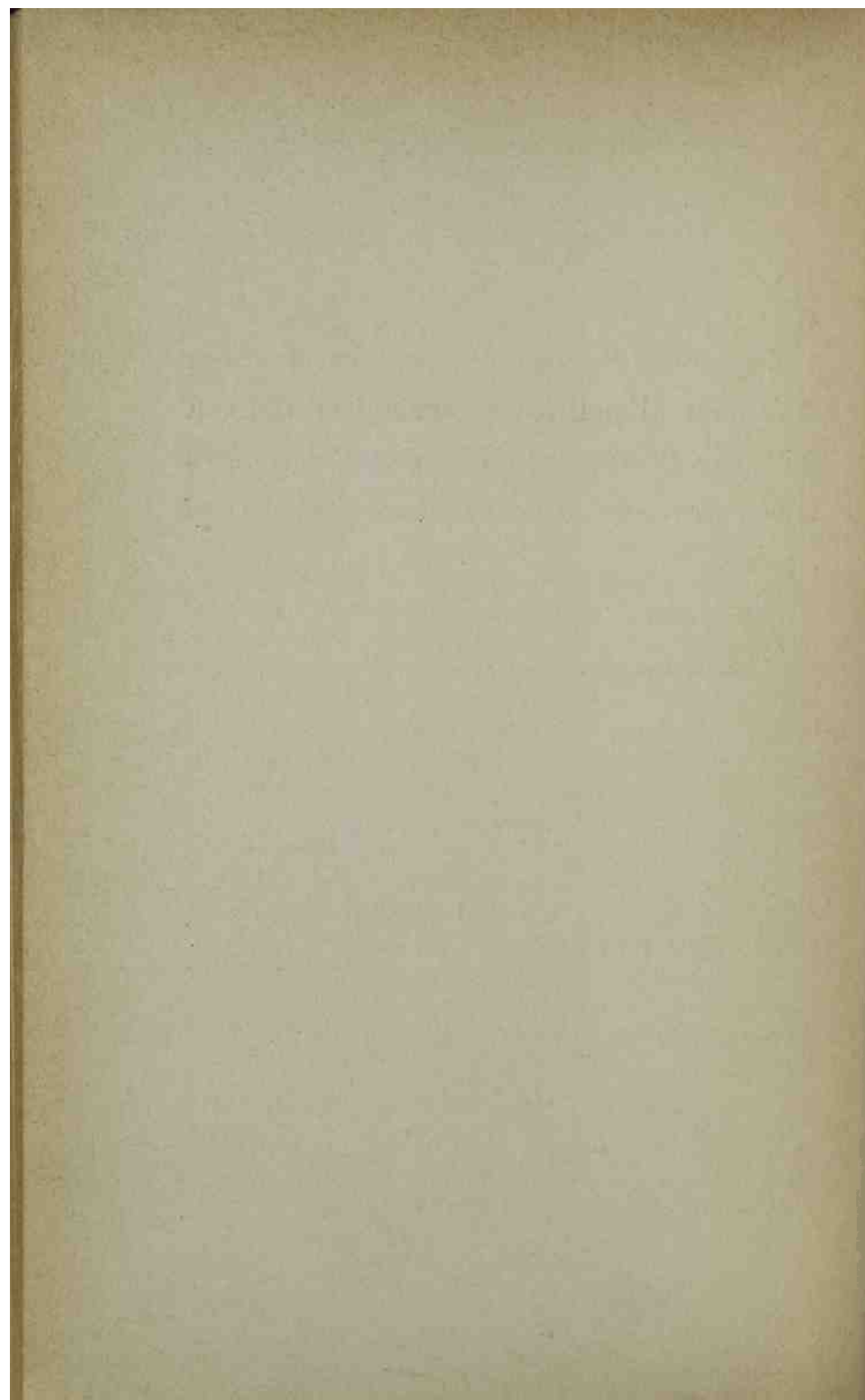
Questo libro non è una trattazione sistematica delle diverse teorie economiche. Abbiamo fermato la nostra attenzione successivamente su argomenti economici dei quali molto si parla — *Zeit und Streitfragen* — ed abbiamo tentato di gettar luce sui medesimi. Chi desidera di possedere cognizioni economiche più profonde e più estese di quelle che questo scritto può procacciare e fu destinato a procacciare, dovrà ricorrere ad opere di scopo più scientifico: possa allora quanto qui è contenuto apparire una conveniente preparazione allo studio di tali opere.



*L'intervallo di tempo trascorso fra la stampa
delle Note di politica protezionista italiana
(dicembre 1900) e la pubblicazione di questo libro
rende necessarie alcune brevi aggiunte, che qui
seguono.*

Settembre, 1901.

E. MALAGOLI



Il dazio sul grano.

(Vedi pag. 61).

L'on. MAGGIORINO FERRARIS propugna (1) il dazio variabile non secondo il prezzo del grano all'interno, ma secondo il prezzo medio del mercato mondiale, e precisamente in modo che il frumento estero venga a costare, posto sui mercati italiani, 25 lire al quintale; cosicchè il dazio dovrebbe essere sempre la differenza fra la cifra di 25 lire ed il prezzo medio suddetto. Ritiene l'on. FERRARIS che tale dazio garantirebbe i consumatori contro l'eccessivo rincaro del grano e assicurerebbe sempre ai produttori un prezzo remuneratore; e spinto da questa convinzione, Egli presentava alla Camera, nel maggio u. s., insieme ad altri deputati (2), un disegno di legge, in cui all'art. 1° è detto che *il dazio d'introduzione per quintale sul grano estero è fissato dalla Direzione generale delle Gabelle L'ULTIMO GIORNO DI CIASCUN MESE determinando il prezzo medio in oro del grano estero sul mercato mondiale con l'aggiunta dell'aggio sull'oro,*

(1) *Nuova Antologia*, 16 dicembre 1900, 16 gennaio e 16 aprile 1901.

(2) *Aguglia, Bonoris, Campi, Ceriana-Mayneri, Civelli, Crespi, D'Asarta, Dal Verme, Daneo Edoardo, Di Scalea, Donati Marco, Falletti, Ferraris Napoleone, Frascara Giuseppe, Gavotti, Maiorana, Marazzi, Ottavi, Rava, Rizza e Sommi-Picenardi.*

del nolo per il Mediterraneo e delle spese incidentali, e deducendo questo prezzo dalla cifra limite di lire 25. LA DIFFERENZA — prosegue il medesimo articolo — COSTITUIRÀ IL DAZIO CHE VERRÀ APPLICATO IL GIORNO SUCCESSIVO E PER L'INTERO MESE.

Il sistema proposto si compone, dunque, di due elementi: l'uno già fissato ed immutabile — la cifra di 25 lire come prezzo remuneratore per il produttore; l'altro da determinarsi e mutevole — il prezzo medio del mercato mondiale *alla fine d'ogni mese*. Ma bisogna tener presente, in primo luogo, l'obbiezione, tante volte già ripetuta, che, come ogni fissazione *per legge* di un prezzo *rimuneratore* uniforme e costante, così quella del prezzo di lire 25 darebbe origine a sperequazioni e a ingiustizie, perchè diverso e variabile è effettivamente il costo di produzione per ogni quintale di grano da anno ad anno, da zona a zona, da produttore a produttore; in secondo luogo, è da tener presente che il prezzo medio determinato da funzionari dello Stato sarebbe spesso *inesatto* o *falsato* per le molte e non lievi difficoltà tecniche e commerciali, che concretamente man mano si presenterebbero, e per effetto dei mezzi d'ogni specie e d'ogni provenienza che gli interessati saprebbero far valere e far convergere al fine di sorprendere e ingannare la buona fede e l'inesperienza dei funzionari stessi. Di più, la fissazione per legge di un'epoca sempre identica per la determinazione del prezzo medio si presterebbe troppo bene alle preordinate combinazioni degli speculatori, ai maneggi, agli artifici predisposti a scopo doloso per epoche di maggior interesse. Infine, la ripetizione di tale determinazione a scadenze tanto vicine — alla fine d'ogni mese — porterebbe turbamenti e incertezze nelle contrattazioni, con danno e dei produttori e dei consumatori, e, d'altra parte, quel prezzo sarebbe la media dei prezzi *passati*, non degli *attuali*.

Ma, trascurando tutto ciò e ammettendo come perfettamente attuabile il sistema proposto, è facile convincersi che esso sarebbe dannoso ai consumatori e ai produttori.

Sarebbe dannoso ai consumatori, perchè nelle annate di larga produzione impedirebbe — *sempre nell'ipotesi di successo del sistema* — che essi ne sentissero vantaggio, giacchè il prezzo resterebbe a 25 lire, mentre nelle annate molto scarse il prezzo dovrebbe — per le inevitabili coalizioni di speculatori — salire molto più alto delle 25 lire. Sarebbe dannoso ai produttori, perchè nelle nostre annate scarse, mentre crescerebbe molto il costo di produzione del grano per quintale, il prezzo sul mercato nazionale resterebbe — sempre nell'ipotesi sopra ammessa — invariato; e nelle nostre annate abbondanti i medi e i piccoli produttori — proprietari o affittuari — vendendo, come ora vendono, in generale, per ragioni che qui è superfluo enumerare, immediatamente dopo il raccolto, cagionerebbero la pletora del mercato, di cui gli speculatori approfitterebbero — come oggi — per imporre prezzi molto bassi; e quindi il prezzo non potrebbe restare sulle 25 lire, ma scenderebbe molto al disotto.

Ma — conviene ripeterlo — l'ipotesi provvisoriamente ammessa di riuscita del sistema non potrebbe mai verificarsi: *mai* potrebbe il sistema proposto avere per effetto necessario di *mantenere sempre* il prezzo del mercato nazionale sulle 25 lire. Non lo potrebbe nelle annate abbondanti dell'estero, perchè, dovendo essere il proposto prezzo medio estero l'*adeguato* dell'intero mercato granario mondiale, i grossi importatori — sindacati o no — saprebbero ottenere grano, su particolari e scelti mercati, a prezzi ben più bassi dell'*adeguato* ufficiale (che sempre sarebbe il prezzo medio dei contratti passati), e poi verrebbero sul mercato nostro a deprimere con la concorrenza il prezzo del grano nazionale al disotto delle 25 lire: non lo potrebbe nelle annate scarse, perchè, essendo il commercio dei grani concentrato all'alto in poche mani di potenti capitalisti, di grossi commercianti, e poi suddiviso e frazionato fra una miriade di speculatori secondari, di piccoli commercianti, facile sarebbe la costituzione di un sindacato d'importatori che riu-

scirebbe ad imporre sul mercato un prezzo molto più alto delle 25 lire. Parimenti, non lo potrebbe nelle annate nostre abbondanti per la stessa ragione or ora accennata, come non lo potrebbe nelle annate scarse, anche se fosse largo lo *stock* all'estero, perchè l'approvvigionamento interno dei singoli centri di consumo è organizzato in modo che quasi non è avvertita l'azione dell'offerta estera, mentre ha forte influenza la relazione fra la domanda e l'offerta nazionale, anzi, perfino, regionale.

Insomma: teoricamente il sistema proposto può apparire ottimo ed infallibile: in pratica esso sarebbe non soltanto difettoso, ma inefficace per il raggiungimento dello scopo voluto.



Nella forma il dazio variabile del FERRARIS è la *scala mobile* antica con base interamente *cambiata*, cosicchè molti degli inconvenienti di quella sarebbero, in pratica, eliminati; ma i vizi sostanziali non possono eliminarsi, perchè inseparabili dalla sua natura, perchè suoi vizi *costituzionali*: esso è, certamente, un'ingegnosa correzione dell'antico congegno, ma resta pur sempre un vano tentativo di conciliare gli interessi dei consumatori con quelli dei produttori di grano mediante un compromesso fra la libertà e la protezione.

II.

La protezione dello zucchero.

(V. pag. 77).

Le previsioni fatte a pag. 88 si confermano ora non esagerate. Il recente bollettino pubblicato dalla Direzione generale delle gabelle, contenente la *Statistica delle tasse di fabbricazione* (1), fa vedere che nella campagna 1900-1901 la quantità prodotta è quasi *triplicata* rispetto a quella della campagna precedente, senza tener conto della quantità sfuggita all'accertamento. Infatti, mentre nella campagna 1899-1900 la produzione fu di quintali 230,526, nella campagna 1900-901 risultò di q. 601,254: differenza in più, q. 370,726.

Il numero delle fabbriche è ormai *quasi triplicato*: erano 13 gli zuccherifici nella campagna 1899-1900, furono 28 nella campagna 1900-1901 e nella campagna ora già incominciata (1901-1902) lavorano 33 fabbriche!

(1) Roma, tip. Elzeviriana, 1901.

III.

La protezione della marina mercantile.

(V. pag. 99).

La conciliazione degli interessi particolari delle nostre industrie marinare con gli interessi generali economici del Paese e con quelli della finanza ha fatto ora un passo importante con la legge 16 maggio 1901, la quale, mentre convertì in definitivo e costituzionale provvedimento il decreto reale 16 novembre 1900 (1), vi introdusse modificazioni tali, che ne costituiscono un vero e notevole miglioramento sostanziale.

Infatti, la data estrema della dichiarazione di costruzione, per aver diritto ai *compensi nella misura della legge del 1896* e ai premi di navigazione, fu retratta al 30 settembre 1899; però, per i piroscafi dichiarati dal cantiere di Palermo venne ritenuta la data del 28 novembre fino a concorrenza di 16,000 tonnellate di stazza lorda (art. II): il premio di navigazione, concesso ai piroscafi fino al 15° anno di età e ai velieri fin al 21° anno, è portato a 40 centesimi per i primi e a 30 centesimi per i secondi per ogni tonnellata di stazza torda e per ogni mille miglia di percorso (art. IV). Ottima, poi, è la disposizione dell'art. V, per cui perdono il diritto al premio di navigazione, senza che possa venir loro reintegrato, quelle Società o quei singoli armatori, per cui venga provato che direttamente o indirettamente — pel tramite dei noleggiatori delle loro navi — entrino a far parte di coa-

(1) Inserito, com'è detto a pag. 104, nella *Gazzetta ufficiale* del 20 novembre.

lizioni intese a far aumentare artificialmente nei porti italiani il prezzo dei noli delle merci e dei passeggeri.

Alle navi dichiarate dopo il 30 settembre 1899 non compete premio di navigazione, ma è assegnato un compenso di costruzione *per una volta tanto*, purchè di stazza lorda superiore a 400 tonnellate, se piroscafi, e a 100, se velieri, decrescente rispettivamente da 60 a 50 e a 40 lire per i primi e a 30, 20 e 10 lire per gli altri a seconda dell'epoca del loro varo, ma soltanto fino al 30 giugno 1907. Per gli scafi delle navi dichiarate dopo il 30 settembre 1899 è fissato un compenso di lire 35 per ogni tonnellata di stazza lorda, se di ferro o di acciaio, e di lire 13, se di legno, ed è concessa l'introduzione in franchigia dei dazi doganali per un terzo dei materiali necessari alla costruzione fino al limite massimo di chilogrammi 160 per ogni tonnellata di stazza lorda. Per le macchine, le caldaie e gli apparecchi ausiliari rimangono immutati i compensi di costruzione stabiliti dalla legge del 1896.

Alle navi mercantili commesse da stranieri non è concesso compenso di costruzione, però, come già stabiliva il decreto 16 novembre 1899, i materiali esteri destinati alla loro costruzione godono dell'ammissione temporanea in franchigia dei dazi; ed uguale trattamento è assicurato alle navi da guerra straniere, invece della restituzione daziaria fissata dalla legge del 1896.

Il totale generale degli stanziamenti in bilancio per ogni esercizio finanziario è ridotto da 10 milioni di lire a 8 milioni a partire dall'esercizio 1901-1902 e fino all'esercizio 1905-1906: negli esercizi successivi lo stanziamento sarà stabilito in ragione degl'impegni assunti, entro i limiti prescritti dall'art. X, senza mai poter superare gli otto milioni: i residui degli stanziamenti, come delle eccedenze delle liquidazioni, si riportano da un esercizio all'altro, incominciando da quelli dell'esercizio 1899-900 (art. XI).

*
* *

E da augurarsi che questi provvedimenti giovino davvero a tutelare efficacemente l'interesse delle nostre industrie marittime e a rimetterne lo svolgimento sulla via normale proporzionandolo alla potenzialità economica del Paese.

E valga l'augurio con cui l'on. De Martino chiudeva la sua pregevolissima relazione sul disegno di legge presentato dal Ministero: « l'Italia, con i milioni che risparmierà ogni anno dai compensi di costruzione e dai premi di navigazione, e con quelli che un'accurata indagine sopra molte spese pubbliche potrà trovare in altri rami dell'amministrazione dello Stato, compia l'opera più civile e più feconda del nuovo Regno: migliori la sorte di tante migliaia di contadini e d'operai, che sopportano, in una proporzione assai maggiore degli altri, l'alto prezzo della vita! »

INDICE

Dedica	Pag.	V
Lettera dell'Autore al Traduttore	»	VII
Prefazione del Traduttore	»	XV

IL PROTEZIONISMO.

§ 1. — *La protezione per mezzo di alti dazi d'entrata.*

I.	Idee antiche e idee moderne	Pag.	3
II.	Gli alti dazi d'entrata promuovono la floridezza di alcune industrie soltanto a spese di altre	»	6
III.	Relazione fra importazione ed esportazione. La bilancia dei pagamenti	»	8
IV.	Lo scambio internazionale è produzione indiretta di beni	»	16
V.	Dazi fiscali e dazi protettori	»	20
VI.	Gli alti dazi d'entrata sul grano in generale	»	21
VII.	Il dazio sul grano in Olanda	»	29
VIII.	Confutazione degli argomenti protezionisti. Bois- GUILLEBERT, FEDERICO LIST	»	31
IX.	Il sistema del <i>fair trade</i> . PIETRO VERRI	»	41

§ 2. — *Altre specie di protezione.*

I.	La protezione dell'industria mediante i premi	Pag.	44
II.	La protezione della marina mercantile	»	49
III.	La protezione del commercio coloniale	»	53
IV.	La protezione dell'industria della pesca	»	55
V.	L'industria privata e l'intervento dello Stato	»	57

APPENDICE DEL TRADUTTORE.

Note di politica protezionista italiana.

A.	Il dazio sul grano in Italia	Pag.	61
B.	La protezione dello zucchero	»	77
C.	La protezione della marina mercantile	»	99

IL PAUPERISMO E I SUOI RIMEDI.

Introduzione.

- I. Il benessere generale non è salito in proporzione
dell'aumento della produzione: ciò viene spie-
gato in modi diversi. Pag. 109

§ 1. — *Il comunismo* Pag. 111

§ 2. — *Il socialismo.*

- I. Il socialismo è comunismo temperato Pag. 122
II. Esame del socialismo » 124
III. Il sistema di FERDINANDO LASSALLE » 127
IV. Il sistema di ENRICO GEORGE » 133

§ 3. — *Il pauperismo e l'aumento della popolazione.*

- I. La questione sociale è in gran parte una que-
stione di salario. Che cos'è il salario . . . Pag. 139
II. Come vien regolato il salario. La legge dell'equa-
zione » 141
III. Influenza dannosa dell'aumento della popolazione
sul salario. Teoria di MALTHUS » 145

§ 4. — *Il pauperismo e la produzione.*

- I. La teoria di MALTHUS a torto vien detta non in
accordo coll'esperienza Pag. 148
II. Quale sarebbe lo stato della nostra società se la
popolazione non fosse aumentata dacchè i mezzi
di produzione furono notevolmente migliorati . . . » 153
III. Influenza sul salario del rialzo del livello morale
e intellettuale » 156
IV. Influenza della formazione di capitale e dei con-
sumi » 164
V. Influenza dello sviluppo dei traffici » 171
VI. Il lato utile dell'agitazione socialista » 173

ALCUNI PROBLEMI RELATIVI AL SALARIO.

Introduzione	Pag. 179
I. — <i>Le macchine e il salario</i>	» 180
II. — <i>La riduzione della giornata di lavoro</i>	» 190
III. — <i>Il collocamento degli operai disoccupati</i>	» 198

LA MONETA. — MONETA METALLICA E MONETA DI CARTA.

§ 1. — *La moneta come medio dello scambio e come misura del valore.*

I. Esagerazione dell'ufficio che compie la moneta .	Pag. 213
II. La moneta serve specialmente come misura del valore	» 214
III. Inconvenienti di forti rialzi del valore della moneta .	» 217
IV. La costanza di valore della moneta e i corsi del cambio	» 222

§ 2. — *La moneta a valore pieno e la moneta rappresentativa*

I. Moneta a valore pieno e moneta divisionaria. Illu- strazione del sistema inglese	Pag. 227
II. Moneta rappresentativa che non è moneta divisio- naria. Il tallero	» 231
III. Il sistema del doppio tipo nei paesi dell'Unione latina è diventato zoppicante	» 236
IV. Storia del fiorino olandese, prima moneta d'oro, oggi moneta rappresentativa d'argento	» 242
V. La legislazione degli Stati Uniti dal 1878 al 1893 rispetto all'argento	» 248

§ 3. — *Il tipo unico e il doppio tipo.*

I. Condizioni in cui è da preferire il tipo unico .	Pag. 250
II. Condizioni in cui opera salutarmente il tipo doppio .	» 252
III. Confutazione delle obiezioni teoriche contro il doppio tipo	» 256
IV. Obiezioni pratiche contro l'adozione del bimetallismo internazionale	» 263

§ 4. — *La carta moneta.*

I. Origine della carta moneta olandese	Pag. 265
II. Vantaggi e danni dell'emissione di biglietti	» 266

APPENDICE DEL TRADUTTORE.

La moneta italiana e le sue vicende.

I. La moneta metallica	Pag. 271
II. La carta moneta.	
1°. I biglietti di Stato	» 277
2°. I biglietti di Banca	» 281

LE BANCHE.

§ 1. — *Il credito*

I. Il credito non crea capitale, ma semplicemente lo trasferisce	Pag. 285
II. In che modo il credito compia il suo ufficio . . .	» 287
III. Obbiezioni contro il sistema del credito . . .	» 289

§ 2. — *Le Banche di emissione e le Banche di depositi.*

I. Le due vie principali per cui i biglietti di banca vengono in circolazione	Pag. 295
II. Relazione fra la cifra dei biglietti circolanti, da una parte, e l'ammontare della riserva me- tallica e degli sconti e dei prestiti, dal- l'altra parte	» 299
III. Regole di governo delle Banche	» 304
IV. L'utilità delle Banche di emissione. Loro in- fluenza sulla bilancia dei pagamenti . . .	» 307
V. Legislazione bancaria olandese	» 313
VI. Le Banche di depositi. Legislazione straniera .	» 317
VII. Le associazioni di credito	» 321

§ 3. — *Banche ipotecarie o fondiarie e casse di risparmio.*

I. Le banche ipotecarie tedesche	Pag. 328
II. Il <i>Crédit foncier</i> francese	» 331
III. Le Banche ipotecarie olandesi	» 335
IV. Le casse di risparmio	» 337

APPENDICE DEL TRADUTTORE.

Notizie intorno agli istituti di credito in Italia.

I. Le banche di emissione.	Pag. 347
II. Le società ordinarie di credito	» 352

III. Il credito popolare	Pag. 352
1° I Monti di pietà	» 353
2° Le banche popolari	» 358
IV. Gli istituti di credito fondiario	» 359
V. Gli istituti di credito agrario	» 362
VI. Le casse rurali e i Monti frumentari	» 365
VII. Le casse di risparmio	» 366
1° Le casse ordinarie di risparmio	» 367
2° Le casse postali di risparmio	» 367

LE CRISI COMMERCIALI.

§ 1. — *Essenza e cause delle crisi commerciali.*

I. La crisi commerciale è uno stato della società contraddistinto da un ribasso molto forte dei prezzi	Pag. 371
II. Cause e conseguenze di una crisi in determinati articoli	» 372
III. Un generale eccesso di produzione è impossibile	» 374
IV. La crisi commerciale su grande scala	» 378
V. La crisi del 1857	» 382
VI. La crisi del 1873	» 385

§ 2. — *Conseguenze delle crisi commerciali.*

I. Lo scoraggiamento dopo una crisi	Pag. 391
II. La domanda e l'offerta non si proporzionano l'una all'altra	» 392
III. La diffusione delle cognizioni economiche è il rimedio preventivo contro le crisi	» 395

LE IMPOSTE.

§ 1. — *Imposte e tasse. Imposte dirette e imposte indirette. Imposte reali e imposte personali.*

I. La differenza fra tasse e imposte	Pag. 401
II. Se sia giusto il prelevamento di tasse e secondo quale criterio esso debba avvenire	» 404
III. Imposte dirette e imposte indirette. La traslazione delle imposte	» 408

IV. Imposte personali e imposte reali	Pag. 411
V. Effetto delle imposte reali fisse e variabili	» 412
VI. Se si possa mai giustificare l'introduzione o l'inasprimento d'imposte reali	» 418

§ 2. — *Imposte e prestiti.*

I. Il bilancio non deve mai chiudersi con un disavanzo	Pag. 419
II. Le spese per opere pubbliche che direttamente o indirettamente producano il proprio interesse possono essere coperte con prestiti	» 421
III. Le spese per le altre opere pubbliche debbono essere coperte con imposte	» 425
IV. Le spese di guerra. Confutazione di RICARDO	» 427

§ 3. — *L'ordinamento delle imposte.*

I. Le imposte debbono essere ordinate in modo che cagionino i minori sacrifici possibili	Pag. 431
II. La capacità contributiva	» 436
III. Il reddito non è unico criterio della capacità contributiva	» 441
IV. Tre buone qualità dei sistemi fiscali vigenti	» 443
V. Principii di critica tributaria	» 447
VI. Le imposte comunali	» 452
Chiusa	» 456

POSCRITTO DEL TRADUTTORE.

I. Il dazio sul grano in Italia	Pag. 459
II. La protezione dello zucchero	» 463
III. La protezione della marina mercantile	» 464

