

AUGUSTO GRAZIANI

Professore ordinario di Economia Politica nella R. Università di Napoli

PRINCIPII
DI ECONOMIA
COMMERCIALE



NAPOLI

Lorenzo Alvano, LIBRAIO - EDITORE

Via Università, 26—S. Marcellino, 1

1913

Prezzo: Lire CINQUE

Ricordo dell'is.

DEP. J. 319

AUGUSTO GRAZIANI

Professore ordinario di Economia Politica nella R. Università di Napoli

**PRINCIPII
DI ECONOMIA
COMMERCIALE**



NAPOLI

Lorenzo Alvano, LIBRAIO - EDITORE

Via Università, 26—S. Marcellino, 1

1913

N.ro INVENTARIO PRE 16131

DIRITTI DI PROPRIETA RISERVATI
LE COPIE NON MUNITE DELLA FIRMA SEGUENTE
SONO CONTRAFFATTE

Sangio
434

CUB0324136

ALLA MIA PAOLINA

PREFAZIONE

Questi « Principii » presentano uno svolgimento della teoria economica del commercio intesa nel senso più proprio. L'analisi di altre industrie anche affini, quali la bancaria ed i trasporti, fu deliberatamente esclusa da questa trattazione, in cui si prescinde pure dal riguardo tecnico e pratico delle questioni, considerati solo in quanto valgono a chiarimento o come applicazione della dottrina. Per questi ultimi rispetti si è con qualche diffusione discorso della politica commerciale internazionale.

In questi confini così rigorosamente delimitati, i problemi precipui vennero investigati ed esposti; ed oso sperare che queste pagine possano eccitare a studi di alta dottrina, come a dare notizia più precisa e comprensiva delle leggi, che regolano taluni importanti fatti della vita sociale.

Napoli, luglio 1912.

Augusto Graziani.



CAPITOLO PRIMO.

Nozioni generali sul commercio.

Il commercio è lo scambio assunto ad oggetto di industria speciale : vale a trasferire le ricchezze, da produttore a produttore o da produttore a consumatore. Quegli che acquista prodotti per il proprio consumo non fa opera di commerciante, anche se in altro periodo, per mutazione dello stato dei bisogni o dei propri redditi, li rivende.

Nemmeno agisce quale commerciante l'imprenditore che impiega i capitali suoi od altrui nell'acquisto delle materie prime e sussidiarie occorrenti alla produzione, la quale egli dirige ed invigila.

L'attività commerciale si esaurisce nella acconcia distribuzione e presentazione dei prodotti in data quantità, in dato luogo, in dato tempo ; distribuzione e presentazione, che suppone la custodia e la cura delle merci stesse. Fu detto giustamente e sinteticamente che l'industria commerciale è *distributrice, traslocatrice e conservatrice* : invero o concorre a raccogliere in piccole o grandi partite prodotti che rivende, all'ingrosso od al minuto, o serve ad avvicinare mediatamente od immediatamente i produttori ai consumatori, od a rivendere in un periodo i prodotti comperati in un altro (1).

(1) L. COSSA. — *Economia Sociale*, Milano 1899, pag. 65.

Parecchi scrittori ritengono elemento caratteristico dell'attività commerciale lo scopo di lucro. Ma questo è elemento comune a qualsiasi attività economica — che sempre è ispirata alla legge del minimo mezzo (1). Certo il commerciante, al pari dell'imprenditore di miniere, del conduttore dell'azienda agricola, dell'industriale, tende al conseguimento di un profitto, ma questo fine non è fatto specifico che discrimini il commercio da altri rami di azione economica.

Può sembrare che il concetto giuridico del commercio sia differente dal concetto economico di esso. Per es. il Codice di Commercio italiano dichiara commercianti coloro che esercitano atti di commercio per professione abituale e le società commerciali (art. 8) ed enumera, senza darne una definizione, una larga schiera di atti di commercio in via dimostrativa. Fra gli atti di commercio si comprendono le imprese di fabbriche e di costruzione, di manifatture, le imprese litografiche e di assicurazione od anche ogni industria, che supponga la lavorazione dell'oggetto acquistato per rivenderlo (art. 8). Di più l'art. 4 reputa atti di commercio gli altri contratti e le altre obbligazioni dei commercianti, se non sono di natura essenzialmente civile o se il contrario non risulti dall'atto stesso. Quindi prescindendo da questi che si presumono atti di commercio per ragione subbiettiva, riguardo cioè alla persona che li compie, sono designate per ragione obbiettiva, come commerciali imprese sostanzialmente industriali in senso stretto, mentre dall'altro canto si è ritenuta necessaria una espressa dichiarazione, per eliminare dubbii e controversie intorno al carattere di atti di commercio della compra e rivendita di immobili fatta a scopo di speculazione commerciale (art. 3 n. 3 del Cod. di Commercio), dubbii fondati sul concetto che il commercio avesse per oggetto soltanto cose mobili. Anzi mancando nel Codice del 1865 una disposizione, che qualificasse come atto di

(1) LEXIS. — *Commercio* nel Manuale dello Schonberg, tradotto in italiano nella 3^a Serie della Biblioteca dell'Economista. Torino, 1889 pag. 515. W. Roscher. *Nationalökonomik des Handels und Gewerbetreibendes*, 3^o volume del System der Volkswirtschaft, Stuttgart 1882.

commercio la compra di immobili allo scopo di rivendita, la giurisprudenza si era pronunziata prevalentemente nel senso della non commercialità di tali contrattazioni.

Veramente lo sviluppo esteso del commercio di immobili (terreni, fabbricati, aree fabbricabili in ispecie) con caratteri di costanza e continuità, è più recente ed ancora presenta minore entità del complessivo commercio di mobili, e si comprende quindi come più tardi sia stata riconosciuta e disciplinata dal diritto positivo quale atto commerciale l'alienazione di stabili (1). Si aggiunga che il commercio di immobili manifesta certe peculiarità inerenti all'impossibilità del loro trasporto da luogo a luogo; inoltre suppone che il soggetto (individuo o società) abbia comprato per rivendere e non all'intento di soddisfazione diretta, o di uso per fini immediatamente produttivi, mentre il commercio di mobili può verificarsi fra commerciante e consumatore diretto.

Quanto alle altre attività sopra menzionate, che hanno carattere industriale in senso stretto, e non commerciale, e che pure dalla nostra legislazione sono comprese fra gli atti di commercio, non deve però dirsi che siavi un contrasto fra il concetto economico ed il concetto giuridico del commercio.

Il contrasto apparente dipende dagli scopi della determinazione giuridica, la quale tende soltanto a disciplinare con norme particolari dati fatti ed istituti, non a dichiararne la loro natura essenziale. Se le dette industrie non fossero state comprese fra gli atti di commercio dal nostro diritto vigente sarebbero state regolate secondo la legislazione civile così le contrattazioni, come in genere i rapporti giuridici ad esse inerenti: non sarebbe stata più applicabile la procedura di fallimento in caso d'insolvenza de-

(1) La speculazione sulle variazioni di prezzo dei terreni e dei fabbricati non è solo dei tempi nostri; ed il diritto romano comprendeva fra gli atti di traffico commerciale la preposizione di un *insularius* ossia di una persona che subaffittasse a singoli varie parti di grandi casamenti, e considerava quindi come specificamente commerciale la speculazione sull'affitto e subaffitto di case (f. 14, 3, 1, I. f. 19, 2, 30 p.) V. FADDA, *Istituti commerciali del Diritto Romano*. Napoli, Piero, § 38.

gli imprenditori, pure esercenti quest'industria professionalmente, non sarebbero stati per essi obbligatori quei registri che la legge impone ai commercianti di tenere, non sarebbero ammissibili certi mezzi di prova in dati casi, in cui, a tenore della legge commerciale possono, con giudizio discrezionale dal magistrato consentirsi, mentre sono vietati tassativamente in materia civile. È solo per determinare questi ed altri effetti, che si classificano fra gli atti commerciali alcuni, che tali non sono essenzialmente e quindi fra i commercianti si comprendono dei produttori che esercitano industrie manifattrici, ma ciò non immuta i caratteri e la natura del commercio, che deve delimitarsi alle funzioni di scambio.

Oggetto del commercio sono le *merci* in senso stretto; o a dir meglio, le ricchezze, destinate allo scambio, finchè non giungono al consumatore che ne fa uso diretto, si denominano merci. « Il carattere di merci non è una proprietà dei beni, ma di regola è un rapporto transitorio fra essi e i soggetti economici. Certi beni sono destinati dai loro possessori allo scambio contro beni di altri individui: nel tempo in cui passano per molte mani dal possesso dei primi in quello dei secondi sono delle merci, ma quando hanno raggiunto la loro destinazione economica, cioè quando si trovano nelle mani dei consumatori, cessano d'essere merci e diventano beni di consumo in contrapposto a beni di scambio o merci, quali prima erano ». Quindi l'indole di merce non dipende dalla sua presenza in determinati locali, come magazzini, negozi, ma dalla determinazione di quegli che ne dispone, di adoperarla a scopi di scambio, anzichè di consumo diretto. Certo nell'economia contemporanea, ed in quelle in cui il commerciante è specificamente distinto da altre classi e professioni, egli di regola consuma una parte insignificante o neppure parte alcuna della ricchezza, che forma la materia dei suoi negozi e perciò i beni, che sono negli edifici da lui determinati alla conservazione ed alla vendita dei prodotti, hanno generalmente qualità di merce. Ma la qualità permane, come dicemmo, finchè permane il rapporto fra il bene e la determinazione del soggetto

economico, e cessa allorchè questi desiste dal proposito di alienazione immediata o necessaria del prodotto, od allorchè il bene è passato nelle mani di chi ne farà uso diretto. « Per esempio il cappello, che un cappellaio espone nel suo negozio allo scopo di venderlo, la seta, che un negoziante di seta espone allo stesso scopo sono merci, ma cessano immediatamente di esserlo, non appena il primo destina il cappello al proprio uso, ed il secondo fa con la stoffa di seta un presente a sua moglie; così i pani di zucchero o gli aranci in mano del bottegaio sono merci, ma perdono questo carattere non appena siano passati nelle mani dei consumatori; anche il metallo monetato cessa di essere merce, quando è destinato dal suo possessore non più allo scambio, ma a qualche altro fine; per es. quando si danno monete all'argenterie per farne stoviglie d'argento » (1).

Le diverse merci non possono essere tutte scambiate colla medesima facilità ed alcuni limiti principali si incontrano, che hanno grado diverso appunto rispetto a varie categorie di ricchezze. Anzitutto—anche a prescindere dalle disposizioni legislative, che in altri tempi impedivano ad alcune classi sociali l'acquisto di determinati prodotti — vi sono persone che non sentono il bisogno di talune sorta di ricchezze, e si sa che a beni di consumo generale fanno riscontro beni di consumo assai scarso e fra queste categorie estreme sono comprese numerose altre intermedie colle più diverse attitudini di soddisfazione dei bisogni di più o meno larga schiera di persone. Certo il prezzo ha influenza grande così sulle quantità che ciascuno acquista di dato prodotto, come sull'acquisto medesimo, concorrendo, di regola, la elevazione di esso alla diminuzione della richiesta, la sua depressione all'allargamento di essa, ma vi sono prodotti di così specifico e particolare uso, che nessuna riduzione di prezzo vale a renderli direttamente idonei alla soddisfazione

(1) Per il concetto scientifico di merce qui accolto e per le opinioni degli scrittori C. MENGER, *Grundsätze*, trad. ital. *Principii fondamentali di economia*, estratto dal *Giornale degli Economisti*, Roma 1907 pag. 186 e segg. e particolarmente 202.

di bisogni di date categorie di persone. Si faccia soltanto il confronto fra le categorie delle persone presso le quali possono trovare esito pane e carne, e quella di coloro, che desiderano acquistare strumenti astronomici, fra le categorie di persone che acquistano vino e tabacco, e quelle che comprano opere sanscrite. Il medesimo può dirsi anche relativamente a varietà particolari di un medesimo prodotto. Gli ottici hanno occhiali per diversi gradi di presbiopia e di miopia ed i cappellai e guantai, i calzolai e pellicciai tengono pronti per lo scambio cappelli, guanti, scarpe e pellicce di diverse misure e qualità. Ma quanto è differente il numero delle persone che hanno duopo delle lenti più forti e quello delle altre, che adoperano lenti di forza media! Qual differenza si riscontra fra il numero delle persone che possono servirsi di guanti o cappelli di media grandezza e quelle delle altre che richieggono scarpe e cappelli di grandezza o piccolezza straordinaria (1)?

A questi limiti inerenti alla natura individuale del bisogno se ne aggiungono altri inerenti alle condizioni dei luoghi ed alla trasportabilità dei prodotti: i costi che il trasporto impone debbono essere compensati dai vantaggi del consumo del prodotto in altri luoghi e se dato il valore che il prodotto può conseguire e dato il costo, la convenienza economica manca, al di là di certi confini, la merce non li oltrepassa. Si tratta tuttavia—affrettiamoci a soggiungerlo — di limiti del tutto relativi, perchè una riduzione resa possibile nel costo di trasporto, od anche una riduzione nel costo di produzione della merce rispetto a quello dei prodotti che si ottengono in iscambio, può rendere esportabile la merce che prima non lo era, (e questo punto sarà da noi precisato trattando del commercio internazionale), ma giova notare che, a parità di date circostanze, le varie ricchezze presentano pure per questo riguardo i più vari gradi di permutabilità.

Anche il tempo entro il quale lo spaccio può verificarsi è molto differente per le varie merci, sia perchè di alcuni prodotti vi è

(1) C. MENGER. — *Principii fondamentali* cit. pag. 203-204.

domanda soltanto entro alcuni periodi, sia perchè i prodotti sono soggetti a più o meno rapida deteriorazione, il che implica costi diversi di conservazione, di deposito, di magazzinaggio, e processi tecnici differenti.

Pure sopra questi limiti influiscono talune condizioni: può il perfezionamento industriale, quello dei mezzi di trasporto attenuare la deteriorabilità del prodotto nel tempo, ma in dato momento, in dato luogo, dati i mezzi disponibili, l'entità di queste e delle altre circostanze può valutarsi, quale una costante e quindi ritenersi come determinata la estensione di tali limiti. E di questi rapporti cui si collega il grado di esitabilità delle merci debbono tenere conto i produttori e più ancora i commercianti.

L'esame corretto della qualità della merce per rispetto pure alla permutabilità è elemento importante delle funzioni commerciali. Correlativamente alla facilità di spaccio della merce a prezzi remunerativi, ed alla possibile estensione di esso, si formano mercati d'indole più o meno vasta e di questi come di altri fattori che a loro volta influiscono sulla circolabilità dei prodotti, diremo in appresso dettagliatamente (1).

Si suole affermare che il commercio possa avere per oggetto oltre che prodotti materiali, anche titoli di credito od effetti, sia che rappresentino, al pari delle cambiali, impieghi di breve durata, sia che al pari delle obbligazioni e delle azioni, rappresentino investimenti di capitale a termine più lungo ed apportino interessi o dividendi ai loro possessori. Ora l'acquisto di cambiali o sconto di esse significa l'anticipazione della somma al creditore o portatore dell'effetto, che solidariamente si obbliga cogli altri sottoscrittori. Se pure la cambiale è originata da un negozio commerciale, non può dirsi che il banchiere faccia opera di commerciante in senso proprio: egli non ha d'uopo di conoscere i dettagli della tecnica commerciale, ma di sapere la consistenza degli affari che compiono i commercianti i quali a lui si rivolgono per lo sconto, la maggiore o minore rapidità con cui

(1) Cfr. ancora MENER. — Principii cit. pag. 209 e segg.

il loro capitale gira, e questo è ben differente dal negozio di trasferimento di prodotti mediatamente od immediatamente ai consumatori. Il banchiere ha ufficio di intermediazione di credito fra coloro che affidano alla banca i propri capitali e coloro che li investono produttivamente, ma non partecipa nè all'impresa industriale, nè alla commerciale in guisa diretta. Anche l'emissione di obbligazioni od azioni per conto di un consorzio politico o di una società imprenditrice industriale non è ufficio commerciale, è mezzo che facilita il concorso, il trasferimento di capitali a determinati rami, cui affluiscono da altri ai quali dianzi erano applicati.

L'acquisto di obbligazioni od azioni, non al fine di impiegare direttamente i propri capitali nel prestito o nell'industria, ma di trarre profitto dalle variazioni di prezzi, non è del tutto simile alla vendita e compra di prodotti. Esso include la previsione che, intorno al futuro adempimento delle obbligazioni dell'emittente, od ai guadagni realizzabili dall'impresa, fanno i negozianti, i quali quindi apprezzano le condizioni di industrie cui direttamente non partecipano.

Invece il negoziante deve conoscere e valutare le condizioni di produzione, di approvvigionamento attuale ed avvenire di quelle ricchezze, le quali costituiscono l'oggetto del suo commercio. Certo vi sono alcuni prodotti materiali che possono ridurre a poche categorie quasi universalmente note, che si possono negoziare in grandi partite mediante campioni e che hanno un mercato assai esteso: il commercio a contanti od a termine di tali prodotti presenta qualche punto di affinità col commercio a termine di titoli od effetti, quantunque non possa sostanzialmente confondersi con esso, nemmeno se i titoli concernano imprese di produzione o di scambio dei medesimi beni.

Se per esempio si considera il commercio di una data qualità di caffè, sia a contanti, sia a termine ed il negozio delle azioni emesse da una società produttrice o fornitrice di caffè, si scorge come il primo si determini e svolga in base alle circostanze, le quali influiscono sulla produzione presente e futura del caffè, sulla

quantità e la qualità delle esistenze di questo bene, sull'offerta sua nei mercati, il secondo anche se compiuto da individui, che non intendono investire definitivamente i propri capitali, si riferisce al valore delle azioni, cioè i permutanti considerano quali siano i profitti ottenibili nell'industria o nello scambio dei prodotti medesimi, e il giudizio sintetico degli operatori è espresso nel corso degli effetti, mentre il prezzo attuale del caffè, od anche quello preveduto in periodi futuri non è che uno dei molteplici elementi, cui il profitto si connette.

Quindi allorchè si tratta di negozio di effetti, sempre si ha un trasferimento di credito, di impiego di capitale o di ricchezza, mentre il commercio vero e proprio, benchè possa includere e spesso includa elementi di credito, per il differente momento nel quale ciascuno dei contraenti presenta il proprio bene all'altro, ha esclusivamente per oggetto prodotti materiali. Per gli ausili che al commercio presta la borsa, e per talune delle accennate affinità dovremmo discorrerne in questi *Principii* e trattare anzi con qualche diffusione, delle operazioni che vi si eseguiscano.

Soggiungiamo che il commercio deve distinguersi dal trasporto. Già dicemmo che il commercio può avere per oggetto pure beni immobili; inoltre anche quando concerne prodotti mobiliari, non sempre questi sono trasferiti da luogo a luogo, ed allorchè lo sono, non è che nell'atto del trasporto si concreti l'attività commerciale, che può essere anche separata e che anzi, colla specificazione crescente delle occupazioni, tende vieppiù a differenziarsene, pure per quel che riflette l'organizzazione dell'impresa ed il possesso dei capitali. D'altro canto i trasporti non si riferiscono soltanto ai prodotti, ma anche alle persone che se ne avvalgono per scopi differenti e servono pure alla trasmissione di notizie.

Nel commercio ambulante le correlazioni col trasporto sono più intime: quello non ha perduto ancora la propria importanza nemmeno in paesi economicamente sviluppati, per talune speciali località e per taluni particolari prodotti, ma a misura che la popolazione diviene più densa e che si perfezionano i mezzi di tra-

sporto e di comunicazione la prevalenza del commercio stabile è sempre maggiore. Ed in questo, come in tanti altri rapporti economici: « si può leggere nello spazio fra popoli di ineguale cultura, quello che per i più civili di essi è stato il successivo svolgimento nel tempo » (1). Per esempio la carovana è ancora oggi in parte dell'Africa il mezzo di trasporto e di commercio indispensabile ed esclusivo, per ragioni di sicurezza e per la condizione stradale, così come fu strumento del grande commercio terrestre nell'antichità: « nel deserto i popoli non viaggiano ma vagano, i loro moti irregolari somigliano a quelli della sabbia che li sostiene e del vento che li sospinge. È nelle oasi che i nomadi cominciano a divenire stanziali, i barbari civili; è in esse che comincia ad individuarsi la vita di un popolo, rappresentata dal santuario e dall'oracolo; è col passaggio da oasi a oasi, è colla carovana che cominciano i viaggi e cessano le scorrerie. Colla carovana si forma il primo nucleo d'una personalità civile, si costituisce un aggregato organico, si inizia l'individuo complessivo e sociale e nel Cabiro si ha una guida, un capo che rappresenta il re della nave ambulante, il pilota della flotta del deserto » (2).

Ancora « il *peddler* nelle regioni poco popolate dell'America occidentale, il mercante ambulante russo nella Siberia » hanno ufficio ampio ed efficace, non comparabile a quello pur, per talune località ragguardevole, che tuttora adempie il così detto battello nelle nostre montagne (3). Altre volte anche quando « il mercante non accompagnava esso stesso le mercanzie di luogo in luogo, il più spesso doveva pensare a provvedere al trasporto, ed essere

(1) La frase è del Messedaglia e si riferisce alla moneta, ma può esattamente riferirsi al passaggio dal commercio ambulante allo stabile. Cfr. del Messedaglia la memoria sulla *moneta ed il sistema monetario in generale* nell'Archivio di Statistica del 1883 pag. 1.

(2) V. LAMPERTICO. — *Il commercio (Economia dei popoli e degli Stati)*, Milano 1878 pag. 12. Cfr. per l'importanza delle carovane anche il cit. libro di W. Roscher. *Nationalökonomik des Handels*.

(3) LEXIS. — Op. cit.

fornito dei mezzi occorrenti, poichè i compratori aspettavano che i prodotti fossero loro recati. Nel secolo XVIII i tessitori inglesi vendevano i loro prodotti a negozianti, che a dorso di cavallo li andavano poi smerciando nel paese: dopo il 1750 i mercanti cominciarono a mandare per mezzo di viaggiatori i campioni, spendendo poi le merci ai compratori su carri... Il commercio marittimo è anche in connessione più stretta col trasporto: case di commercio si sono avvalse e tuttora si servono di navi proprie pel trasporto delle loro merci, ma d'altro canto si avverte coll'ingrandirsi dei trasporti marittimi una ulteriore specificazione fra le varie imprese, a seconda della natura, del carattere dei trasporti ed anche dell'individualità delle merci trasferite. E non solo intervengono imprenditori speciali per i trasferimenti interni delle mercanzie, ma pure fra il commerciante e l'impresa di trasporti si interpongono intermediari come gli spedizionieri, specie quando si tratti di inoltrare per terra merci giunte nei porti e soggette a diritti di dogana, a caricamenti e scaricamenti ecc. Sempre i trasporti ed i commerci hanno correlazioni intime, e come vedremo influenze reciproche si manifestano fra la politica dei trasporti e quella commerciale, ma non bisogna ritenere che il trasporto sia elemento indispensabile del commercio o che senza di esso non possa verificarsi commercio (1).

Il commercio può essere grande o piccolo, all'ingrosso o al dettaglio. Le due distinzioni non coincidono nel loro contenuto: la prima si riferisce all'estensione dell'impresa, la seconda invece all'entità delle partite, nelle quali lo spaccio suole verificarsi. Se il commerciante partecipa ai lavori esecutivi, al pari dei suoi ausiliari e salariati, il commercio è piccolo, se si limita al lavoro direttivo, il commercio è grande. Questo elemento subiettivo ci sembra che, come nelle industrie è criterio distintivo della grande dalla piccola impresa, possa applicarsi pure nel commercio, quasi rappresentando la sintesi di fattori obbiettivi, nessuno dei quali isolatamente è univoco (2). Invece la distinzione fra

(1) LEXIS. — l. c. e per la Navigazione spec. il libro di C. Supino dal titolo omonimo 2^a ed. Torino 1900.

(2) Cfr. le mie *Istituzioni di Economia Politica*, 2^a ed. 1908 pag. 182.

commercio all'ingrosso ed al minuto si collega ai rapporti generalmente prevalenti nel primo fra commercianti e commercianti o commercianti e produttori, e prevalenti nel secondo fra commercianti e consumatori, che acquistano per lo più le frazioni loro occorrenti in ristrette unità di tempo per il fabbisogno domestico. Ora il commercio al dettaglio può essere condotto anche in aziende grandi, e come diremo più innanzi, uno dei mezzi di attenuazione dei costi di distribuzione del prodotto al dettaglio, sta nella estensione dell'impresa sino a date dimensioni. Interessanti problemi relativi alla formazione del prezzo nel mercato all'ingrosso ed in quello al dettaglio avremo occasione di studiare in appresso.

Si suole pure distinguere il commercio in attivo e passivo, a seconda che viene esercitato da un paese con capitali propri, e con navi nazionali per iniziativa e direzione di propri commercianti, oppure con capitali stranieri, mezzi esteri di navigazione e commercianti forestieri. L'esistenza di classi speciali di commercianti, la loro iniziativa dipende certo dalla specificazione maggiore o minore delle classi sociali e dallo sviluppo economico della popolazione e ne è un indice; quella di una marina più o meno estesa è correlativa a tante condizioni e può anche una sana divisione internazionale del lavoro assegnare una preponderante parte nel servizio dei trasporti ad uno o ad altro paese. Certo coll'incremento di capitali è sempre più eccitato l'impiego della ricchezza anche all'estero, e tanto più probabile quindi che il commercio attivo si estenda al di là dei confini dello Stato, ma, come vedremo, non bisogna scambiare la causa coll'effetto, e tentare artificialmente di assicurare servigi alle navi nazionali, commissioni ai negozianti del paese, poichè si procurano, in questa guisa, altri danni economici non lievi. L'attività del commercio dev'essere la risultante naturale delle condizioni economiche e ad ogni modo bisogna agire sui fenomeni che costituiscono gli antecedenti, non su quelli che costituiscono i conseguenti (1). Questi ed altri rapporti meglio chiariremo, allorché

(1) Cfr. ROSCHER. — Nationalökonomie des Handels cit. pag. 99-100.

diremo specificamente del commercio estero, che costituirà una parte fondamentale della nostra trattazione. E ragguardevolissima appunto è la distinzione fra commercio interno ed estero, che quasi menzioniamo soltanto in questo primo capitolo.

Il primo avviene entro i confini dello Stato, l'altro fra persone appartenenti a Stati diversi, quantunque i limiti politici si intendano con certa relatività e si contemperino con altre circostanze sociali od economiche. E giova soggiungere, rinviando a speciali capitoli successivi ogni particolare considerazione, che il commercio internazionale dei vari paesi non è — a parità di condizioni — in proporzione alla rispettiva estensione territoriale od alla rispettiva popolazione; anzi i piccoli paesi possono avere relativamente ai grandi, in rapporto alla loro entità demografica, un commercio esterno maggiore. Per esempio nel 1910 il commercio estero del Belgio era di 7 miliardi e 409 milioni, quello dell'Italia di 5 miliardi e 326 milioni (esclusi i metalli preziosi in entrambi i paesi) (1), e così anche in anni precedenti il volume del commercio belga superò pure assolutamente quello dell'Italia, riuscendo in ragione di abitanti anche più di sette volte maggiore. Se ciò è dovuto principalmente alla grande potenza produttiva di quel paese e alla costituzione speciale della sua industria, che lavora per il mercato mondiale, pure in parte è attribuibile alla piccolezza di quello Stato in confronto al nostro, e che rende per sé medesima più limitato il commercio interno. Il commercio esterno del Belgio è maggiore di quello dell'Italia, ma il commercio interno dell'Italia è certamente maggiore di quello del Belgio, se anche in proporzione meno forte. La somma del commercio esterno dei vari Stati italiani doveva figurare maggiore di quello che il commercio dello Stato unitario, appena compiuta la nostra unità nazionale. Certo che se l'Europa fosse un solo Stato non direbbesi estero, se non il commercio che facesse cogli altri continenti, quello che si verifica

(1) Cfr. l'analisi del *commercio estero* nel vol. *Movimento commerciale del Regno d'Italia nell'anno 1910*.

fra Stato e Stato passerebbe nella categoria dell' interno (1). Quindi se il commercio esterno è uno degli elementi dai quali può desumersi il commercio totale, non è il tutto, ed il commercio interno ha proporzioni differenti ad esso, le quali, fra altro, sono correlative in ragione inversa, alla estensione territoriale e demografica dei vari paesi.

Riservandoci di parlare dei vantaggi specifici del commercio estero, menzioniamo quelli che concernono il commercio in generale. Il commercio è l'agente della circolazione, serve a facilitare le relazioni fra produttori e consumatori, altrimenti impossibili in taluni casi, in taluni altri troppo onerose e costose. Ai primi evita le noie, le spese, il perditempo di trovarsi da sè i consumatori; ai secondi il disturbo di andare in cerca delle merci richieste, le quali possono essere disperse presso un numero infinito di produttori. Così la domanda ha una soddisfazione più completa e più pronta, senza bisogno che il consumatore faccia acquisti in grandi masse, senza le perdite ed i rischi, che risultano dalla necessità di conservare a luogo i prodotti. Il commercio perciò coopera al coordinamento della domanda e dell' offerta delle ricchezze, alla conoscenza e diffusione di nuove qualità delle merci presso cerchie più ampie di acquirenti, e ancora giova ad attenuare od impedire le deficienze in talune località, come a togliere in altre le esuberanze di date merci, a prezzi che potrebbero dirsi normali.

Il commercio esercita quindi pure una forza equilibratrice, per cui tendono a diminuirsi le differenze di prezzo degli stessi prodotti in vari luoghi ed a rendersi pure più stabili i prezzi medesimi entro dati periodi di tempo: di questi uffici del commercio, avremo occasione di trattare più distintamente in appresso (2). Certo tali vantaggi non si ottengono senza una serie

(1) Queste osservazioni furono sviluppate dal Messedaglia anche nelle *Lezioni di Statistica* ed in alcune prolusioni. Cfr. pone A. Loria, *Corso di Economia Politica*, Torino 1910.

(2) Cfr. per una esposizione esatta e riassuntiva dei vantaggi del commercio. C. Supino, *Principi di economia politica* pag. 347.

di costi inerenti appunto all'applicazione del lavoro e del capitale indispensabili per l'esercizio della funzione commerciale, ma le utilità conseguite compensano grandemente questi sacrifici, salvo per quel che vi fosse d'eccesso nel numero dei commercianti, eccesso che si manifesta in talune contingenze, come vedremo, nel mercato al minuto.

Qualunque intermediazione impone degli sforzi, ed i mezzi e gli strumenti che caratterizzano la stessa produzione capitalistica sono indiretti di fronte a quelli dell'economia primitiva: ma quanto maggiore ne è l'efficacia, quanto più cospicui ne sono i risultati! Gli sforzi ed il tempo impiegati nella produzione delle macchine, valgono a dotare l'agente economico di mezzi, che potenziano intensamente la produzione successiva. Anche la moneta costa sforzi di lavoro e di capitale, ma una economia sviluppata non potrebbe prescindere da questo bene strumentale, che facilita e moltiplica gli scambi.

Sarebbe superfluo intrattenerci sulla *produttività* dell'industria commerciale. Essa accresce l'utilità delle ricchezze concorrendo a porle a disposizione dei consumatori e quindi è produttrice, al pari delle industrie estrattive, delle agricole, delle manifattrici, nelle quali tutte l'uomo solo si limita ad imprimere movimenti alla materia, ad avvalersi delle forze naturali, per rendere le cose più idonee alla soddisfazione individuale o collettiva. Al raggiungimento degli scopi, operando in guisa analoga a tutte le altre, contribuisce l'industria commerciale: senza di questa in molti casi non si riuscirebbe all'appagamento del bisogno, o lo si otterrebbe in misura inferiore, mentre è tale finale appagamento che dà impulso all'azione economica umana. I servizi del medico, dell'avvocato, dell'insegnante, per quanto utili, non sono produttivi perchè agiscono sulle qualità umane e non sulle ricchezze, mentre il commerciante contribuisce a che il bene materiale pervenga a disposizione del consumatore e per ciò crea — al pari d'ogni industriale d'ordine diverso — un accrescimento utilitario, il quale direttamente si manifesta nella cosa medesima.

CAPITOLO SECONDO.

Inizi e sviluppo del Commercio.

Il commercio inteso in largo senso ha comuni le origini collo scambio, ma anche quando lo scambio è sorto passa un lungo periodo prima che divenga ramo indipendente d'industria. Quale sia stata la prima forma di scambio non può dirsi, ma è certo che lo scambio fra economie appartenenti a genti diverse, a gruppi differenti: *esterno*, ha preceduto quello fra economie appartenenti alla medesima gente, al medesimo gruppo: *interno*. Le popolazioni primitive presentano una grande omogeneità nel rispetto fisico ed intellettuale; la specificazione del lavoro in base a condizioni personali si limita quasi soltanto alle differenze di sesso e di età, mentre ha importanza maggiore la diversità di disposizione di fattori naturali, cui si collega precipuamente la diversità di produzione. E quanto è meno grande la signoria dell'uomo sulle forze naturali, tanto più sono rilevanti queste differenze di produttività inerenti alle materie ed agli agenti esterni, mentre col progresso tecnico vengono tali divergenze naturali trasformate e talora certo anche intensificate in funzione della modificazione delle attitudini soggettive dell'agente economico. Popolazioni rivierasche hanno prodotti diversi da quelle che vivono nell'interno d'un continente; le varietà climatologiche determinano varietà di flora; specie le diverse piante per vegetare in tutta la loro pienezza richiedono diversa intensità di calore: quindi vantaggi naturali danno origine ad una specificazione di produzione fra paesi lontani, più che fra quelli in cui le differenze climatiche sono meno sensibili. La divisione del lavoro territoriale è in tali periodi

primordiali più efficace della divisione tecnica e della specificazione professionale. Si aggiunge che data l'imperfezione dei mezzi di trasporto, anche i trasferimenti da località vicine impongono costi relativamente gravi, mentre se i costi sono forti pei trasporti più lunghi trovano compenso nei benefici inerenti all'acquisto di beni, che non potrebbero assolutamente conseguirsi mediante produzione interna o che non potrebbero ottenersi se non con sacrifici ancora maggiori (1).

L'eterogeneità delle produzioni di luoghi diversi favorisce quindi il sorgere degli scambi esterni, mentre l'omogeneità esclude gli interni in queste fasi primitive. Ed un'altra condizione pure spiega la precedenza degli scambi esteriori, la comunanza o collettività della proprietà: quando è comune la terra, quando sono comuni gli utensili non vi ha necessità di baratto. Ma se pure si spezza la comunione della casa e si costituiscono famiglie variamente numerose, o se anche in seguito gli utensili divengono oggetto di proprietà privata, la terra permane tuttavia per lungo tempo in possesso temporaneo delle varie aggregazioni domestiche, è distribuita e redistribuita periodicamente spesso in guisa che la quantità ottenuta da ciascun gruppo compensi la varia sua fertilità. Così che la coltivazione ha in questi periodi, carattere quasi uniforme. E quando pure si inizia la proprietà privata della terra, o le ripartizioni avvengono a periodi più lontani, una medesima economia comprende produzioni diverse d'ordine agricolo ed industriale e la differenza dei prodotti delle varie economie è piuttosto quantitativa che qualitativa, così che gli scambi interni hanno indole frammentaria ed accidentale ed anzi sono sostituiti dai servizi, dalle prestazioni personali gratuite, che suppongono per consuetudine, in termine più o meno breve, una contropre-

(1) Per una analisi approfondita dell'influenza delle divergenze climatologiche sulla dinamica del commercio internazionale, cfr. FANNO, *L'espansione commerciale e coloniale degli Stati moderni*. Torino 1906 pag. 226 e segg. L'influenza diversa dei costi di trasporti nelle varie fasi è connessa egregiamente dal Fanno alla teoria dei costi comparati, che avremo occasione di esaminare in capitoli successivi.

stazione. Una prova indiretta dell'importanza di questi scambi di servizi si desume pure dal contenuto dei contratti gratuiti in diritto romano e dalla loro esistenza, accanto a contratti onerosi che via via presero il posto dei primi. Vi è un intero sistema di istituti gratuiti e che, manifestano le tracce giuridiche della maggiore antichità. Per esempio il *mutuo* era contratto reale, richiedente la tradizione effettiva, rifletteva cose fungibili come frumento, olio, vino, e solo posteriormente venne esteso a cose non fungibili per venderle e ritenere il prezzo: la stessa azione di *stretto diritto*, la *condictio mutui* suffraga il concetto del carattere arcaico di questa contrattazione. Ora questo contratto interveniva certo per vantaggio d'entrambi i contraenti: se ora l'uno aiutava la costruzione della casa dell'altro fornendo materie ed utensili, se forniva un attrezzo da pesca, lo faceva perchè non poteva in quel momento produttivamente impiegarli, mentre lo avrebbe potuto fare utilmente nel periodo della restituzione e più ancora forse poichè si *assicurava con questo mezzo una controprestazione* nel momento del bisogno ». Nella *donazione* — istituto pure antico — vi ha passaggio di proprietà, del pari che nel mutuo, ma non occorre restituire a tempo determinato ed altrettante cose dello stesso genere e della stessa qualità. Pure il costume suppliva ed imponeva altre donazioni, da parte del donatario, che costituivano una controprestazione nel momento, in cui questa rispondeva alla soddisfazione di bisogni del primo donante. Mentre oggi per fare una donazione si esige un motivo specifico, allora « vi era in permanenza un motivo generico: l'avarizia, ovvero il non voler dare ad un altro se dare si poteva, sarebbe stato incompatibile coll'abito mentale ed emozionale necessario affinchè quelle società primitive non perissero, date le condizioni in cui si trovavano ». Anche il *comodato*, che manifesta la sua antica origine, sia perchè non era perfetto senza la tradizione della cosa, sia perchè applicavasi dapprima probabilmente soltanto ad attrezzi, istrumenti, bestiame, doveva valere appunto a contrarre prestiti, che supponevano poi, per le costumanze, una controprestazione. E nelle relazioni di viaggiatori, anche contemporanei, che visitarono popoli primitivi

o selvaggi si ha testimonianza di analoghi consuetudini, dell'importanza che hanno i contratti gratuiti, le prestazioni personali, le quali sono naturalmente di ostacolo ulteriore allo sviluppo del baratto nell'interno del paese (1).

Certo le relazioni esteriori debbono essere state prima guerresche e poi pacifiche; la preda, il brigantaggio furono i primi mezzi che fecero apprezzare i prodotti di altre località. Nei poemi omerici guerra e commercio vengono descritti come esercitati quasi simultaneamente; il predone porta il prigioniero sul mercato di schiavi a vendere: fenici, etruschi, greci tutti ebbero lucri da industrie di pirateria e nel Corpus Iuris si menziona una legge di Solone, secondo la quale risguardavasi lecita l'associazione dei pirati. La lunga persistenza del brigantaggio sui mari conferma il concetto della preesistenza della preda ai baratti (2). Il famoso verso d'Ibria Cretese, che si vantava di mietere colla spada e raccogliere colla lancia pure conferma questa origine. L'occupatio assunta a forma tipica della genesi e della causa del diritto di proprietà si fa risalire anche etimologicamente al capere ed al rapere; quindi all'espropriazione ed alla conquista (3). E le forme più remote che del baratto si conoscono, benchè pienamente consentano la manifestazione libera della volontà delle parti, che si astengono da ogni coartazione violenta, tradiscono i precedenti rapporti ostili. Le parti infatti non si parlano e depositano le merci quasi in luogo neutro, compiendo così un baratto correttamente detto silenzioso. E questa forma di contrattazione si manifestò nei paesi più diversi ed in tempi vari, sempre quando uno almeno dei contraenti versava in condizioni rudimentali di coltura. Sappiamo che si usò in regioni d'Africa, dell'Asia, della Polinesia e dell'America e lo descrivono scrittori che vanno da

(1) M. PANTALEONI. — *L'origine del baratto, nel Giornale degli Economisti* 1899-1900 spec. vol. 19° (1899)

(2) CUNNINGHAM. — *Western civilization in its economic aspects: Ancient Times*. Cambridge, 1898, I.

(3) E. CICCOTI. — *Tratti caratteristici dell'economia antica: introduzione al volume 4° della Biblioteca di Storia economica*. Milano 1905.

Erodoto ai giorni nostri. Scrive Erodoto (*Libia*, lib. IV): e dicono inoltre i Cartaginesi esservi un luogo dell' Affrica (*Libia*) fuori delle colonne d'Ercole abitato dagli uomini e che colà qualora essi approdano, le merci da essi fuori delle navi si pongono e si distribuiscono in ordine sulla spiaggia. Risaliti sulle navi fanno fumo. Gli indigeni, veduto il fumo vanno alla marina, mettono oro di contro alle merci, e tosto si allontanano. I Cartaginesi escono ed osservano e se trovano che l'oro equivalga alle merci, lo portano via, se no, tornano alle navi e aspettano. Gli altri vengono e aggiungono altro al primo sinchè li abbiano appagati. Nè alcuna parte fa torto all'altra; perchè nè questi toccano l'oro prima che lo trovino equivalente alle merci, nè quelli le merci prima che gli altri abbiano preso l'oro ». La narrazione di Erodoto si riferisce al 5° secolo a. Cr.: Plinio (1° secolo dopo Cristo) narra che i Seri nel medesimo modo contrattavano, prendendosi la mercanzia collocata presso ciò che offrivano in vendita sulla riva del fiume dalla loro parte, se si contentavano della permutazione, altrimenti la lasciavano, finchè il consenso bilaterale non si fosse formato sulle quantità rispettivamente cedute (Hist. nat. VI 20). Dei quali Seri pure conferma la stessa costumanza nel commercio cogli stranieri, Ammiano Marcellino (IV secolo dopo Cr.). Paolo Giovio (XVI secolo) dice dei Lapponi: « Gente selvaggia, diffidente, più di quello che sia finanche credibile, e che rifugge da contatto con altri uomini e dalla vista di una nave. Costoro permutano certe pelli bianchissime, che noi chiamiamo armellini, contro merci di varia specie: così però che evitano ogni colloquio e vista con i mercanti, in quanto che fatta che sia una grande raccolta della cosa da vendersi e lasciate che siano in un luogo centrale le pelli, compiono i baratti con la massima buona fede, con assenti ed ignoti ». Così il Shaw parla d'un traffico fra i Mori occidentali con certi popoli barbari, che dimorano lungo il Niger senza inganno e condotto nel medesimo modo silenzioso: Humboldt di quello fra indiani e coloni spagnuoli, il capitano Kotzebue (1823-1826) così descrive il modo di trafficare degli Eschimesi della costa americana coi Russo-Indiani del Sud e del-

L'Asia: « lo straniero arriva primo, mette alcune merci sulla riva e poi si ritira: l'americano allora viene, osserva gli oggetti, colloca accanto ad essi tante cose quante stima di dare, poi anche egli va via. Dopo ciò lo straniero si appressa ed esamina ciò che gli è offerto; se se ne contenta, piglia le pelli e lascia in cambio la mercanzia, in caso contrario lascia ogni cosa a posto, si allontana una seconda volta e aspetta che il compratore agginnga qualcosa. Se non possono accordarsi ognuno si piglia la sua roba e va via ». E vi hanno pure forme intermedie fra il baratto silenzioso e quello verbale: parecchi negozi ad Hawaii e nelle isole di Sandwich si compievano mediante parole pronunziate dall'una e dall'altra parte, ma i contraenti stavano ciascuno nella riva opposta del fiume e la merce era posta sopra una roccia nel mezzo del fiume, dove le parti si recavano per prenderne visione (1).

Il dono ospitale che taluni scrittori ritengono una delle forme più antiche, le quali avrebbero dato origine al baratto, è certo proprio di fase posteriore a quella in cui appare il baratto silenzioso. Senza discutere se dal dono ospitale siano sorti scambi basta riflettere che questi doni, a differenza degl'individuali, suggellavano il patto inerente all'ingresso dello straniero nella tribù, nella gente, che includeva una certa sua compartecipazione a diritto dei consociati. Quindi suppone una comunione o correlazione

(1) La narrazione di Erodoto fra economisti fu riferita forse per primo dal Torelli nel libro: *L'avenir del commercio europeo*. Firenze 1858 vol. 1° pagina 17. Il Roscher, *Nationalökonomie des Handels* cit., il Cognetti nell'opera: *Forme primitive dell'evoluzione economica*. Torino 1881, e nell'altra: *Formazione, struttura e vita del commercio* esamina largamente la dottrina del baratto silenzioso. Il Pantaleoni nel saggio cit: *L'origine del baratto* raccoglie molte informazioni antiche e moderne su questa forma e suffraga la teorica della priorità del baratto silenzioso rispetto a quella della priorità del dono ospitale: al saggio del Pantaleoni sono attinte le citazioni riferite nel testo di esempi di baratto silenzioso. Cfr. anche Kulischer. *Die Entwicklungsgeschichte des Kapitalismus* nei *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* di Jena 1899. 2° vol. pag. 322.

maggiore fra i contraenti del baratto silenzioso, in cui i rapporti si istituiscono senza avvicinamento delle parti.

Che in un periodo assai remoto sianvi stati scambi esterni si conferma pure da fatti relativi all'età paleolitica: nelle caverne dei trogloditi del centro della Francia si trovarono collari e braccialetti di conchiglie dell'Atlantico e pezzi di cristalli di rocca, i quali potevano solo provenire dalle Alpi; a Tressigny-le-grand può presumersi sia stata una vera fabbrica di strumenti, per l'abbondanza della silice di buona qualità ivi esistente e tali prodotti, che si riconoscono per il loro colore particolare, si sono ritrovati pure nel Belgio, dove dovevano essere pervenuti per via di scambio (1). Per quel che riflette l'età del bronzo e del ferro si hanno indizi di scambi che i Cretesi facevano del loro rame coi paesi del Mediterraneo: si trovarono pani di rame segnati con lettere minoiche in Sardegna ed in Sicilia, il che prova come non mancassero per parte di navigatori dell'Egeo importazioni in Italia di armi, strumenti ed oggetti metallici d'uso comune scambiati forse con taluni prodotti agricoli (2). « Completamente formato appare nella seconda metà del terzo millennio a. C. il computo secondo unità di peso d'oro e d'argento, che da Babilonia si sono diffuse per tutto l'antico mondo incivilito e sono divenute le basi dei pesi monetari: la loro origine rimonta evidentemente a tempi ancora di gran lunga più antichi. Sulla base del sistema metrico e ponderale babilonese i paesi chiusi dalle catene dei monti Tauro e del Zagros, che si spiegano al sud, nella grande steppa syroarabica e nel deserto, abitati in gran parte da Semiti, si sono più presto chiusi in un solo ambito di scambi. Le grandi città di Siria e Fenicia sono le sedi

(1) PIGEUNNEAU. — *Histoire du commerce de la France*. Paris 1885-1889. — Boceardo. *Manuale di Storia del Commercio*. Torino 1886 pag. 15.

(2) A. MOSSO. — *Le armi antiche di rame e di bronzo* nelle Memorie della R. Accademia dei Lincei, classe di scienze morali, storiche e filologiche. Roma 1908 (n. 6) spec. pag. 524 e 547 e per ipotesi relative al commercio del ferro e dei prodotti dell'industria siderurgica dello stesso A., *Le origini del ferro nella preistoria*, nelle memorie della R. Accademia dei Lincei, n. 5, Roma 1910.

principali del commercio e dell'industria, a cui esse debbono il loro benessere e la loro importanza politica. È noto come esse cercassero di estendere sempre più oltre i loro rapporti verso terra e verso mare e come i Fenici attirassero nell'ambito del commercio l'intero mondo del mediterraneo. Nel deserto le carovane di Beduini, coi loro cammelli da migliaia di anni come ora rendono possibile il commercio; basta accennare alla carovana ismaelita che va in Egitto attraverso il deserto con resine d'ogni specie, tragacantho, mastice, ed a cui secondo la più antica versione della leggenda è venduto Giuseppe dai fratelli (Gen. 37,25). La visita della regina Saba a Salomone, è storica nel suo fondo, sebbene ampliata dalla leggenda; di essa si dice che donò al re 120 talenti d'oro e spezie in grandi quantità e gemme..... Si notano le spedizioni degli Assiri nel deserto per dare la caccia ai Beduini ed assicurare le vie commerciali » (1). Ma se vi furono scambi in epoche arcaiche, tuttavia il commercio non ha per lunghe età un carattere di continuità e permanenza, e nell'evo antico sempre ha indole complementare e limitata, sia per ragione dei prodotti che ne costituiscono l'oggetto, sia per i momenti, nei quali si svolge, sia per la natura stessa del sistema di produzione.

La schiavitù, se concorse ad accrescere l'associazione del lavoro rispetto all'economia disgregata primitiva, determinò la concentrazione di varie produzioni in unica azienda. « La necessità di mantener l'operaio anche quando inattivo, costringeva il capitalista a raccogliere nelle sue mani l'agricoltura e l'industria, affine di trovare occupazione allo schiavo pure nella stagione morta dell'agricoltura, e nel periodo di ristagno dell'industria; poichè l'assenza di versatilità dello schiavo non si opponeva, acchè esso venisse fin da principio addestrato a due specie diverse di lavoro, mentre avrebbe reso impossibile di trasportarlo dall'una all'altra produzione col mutare delle condizioni della domanda ». Questa difficoltà di adattamento del numero e della qualità dei lavoratori ai cambiamenti della richie-

(1) E. MEYER. — *L'evoluzione economica dell'antichità* nel vol. II della *Bibl. di St. economica*. Milano 1905.

sta implica una prevalenza nella produzione dei valori d'uso su quella di valori di scambio e costituisce un ostacolo al commercio (1). Il quale quindi rimane per lo più limitato ai prodotti di valore elevato, che formano il consumo di lusso d'una piccola parte privilegiata della popolazione, oltre che all'introduzione di schiavi, tanto più estesa, quanto più, coll'incremento dei bisogni si accentua lo sfruttamento di essi per compensare la inefficacia produttiva dei singoli individui. Altri scambi periodici si verificavano; però senza intermediari e direttamente tra produttori di strumenti e di prodotti del suolo, poichè la riunione dell'agricoltura e dell'industria nella grande azienda domestica non tolse completamente l'esistenza di talune piccole produzioni e mestieri autonomi. Ma la divisione delle occupazioni rimase sempre scarsa, pure nel periodo del massimo sviluppo, benchè in alcune città vi fossero anche degli esercenti speciali mestieri, p. es. come in Atene, per l'industria ceramica. « I più antichi artigiani sono i lavoratori di metalli; in condizioni di vita più semplici, la scelta della professione è dipendente dalle condizioni fisiche: il cieco diviene cantore, lo zoppo, che ha una corporatura vigorosa, certo non può coltivare il campo o pascolare il gregge, ma ben può lavorare di martello e di mantice. Indi segue la categoria degli artisti, musicanti, cantori, ecc. Col progredire della cultura si aggiungono a questi originari artigiani dei nuovi: p. es. accanto ai fonditori di metallo, i loro imitatori in terra cotta, indi veri artisti in pietra, il falegname che costruisce case, aratri, navi » (2).

La mancanza di accumulazione produttrice rendeva la tecnica rudimentale; la deficienza di cognizioni geografiche ed astronomiche costringeva il commercio marittimo alle coste, con lunghe fermate intermedie, e se i navigli si avventuravano in alto mare, unica guida erano le stelle e quindi la navigazione in alto grado

(1) A. LORIA. — *Analisi della proprietà capitalista*. Torino 1889, 2° volume pag. 73 e 74.

(2) Gli stessi fatti addotti dal Meyer e diretti a provare lo svolgimento ampio dell'economia antica attestano la insufficienza della divisione del lavoro: cfr. la citata Introd. di CICCOTTI: *Tratti caratteristici dell'economia antica*.

dipendeva dalla condizione del tempo e della stagione. La navigazione fu prima a remi, poi a vela di vari ordini, e pure si costruirono anche navi capaci, così dai Fenici, come dai Greci, come dai Romani, persino di 5-600 uomini, di 7-800 tonnellate ed in taluni casi, atte a velocità di 215 chilometri al giorno, ma questo non rappresentava la condizione normale, benchè sia notevole, come avverte il Lexis « che fra la potenzialità media delle navi, che oggi solcano il Mediterraneo e quella delle navi di quei tempi non corra quella enorme differenza, che è fra i mezzi di trasporti odierni e gli antichi ». Per ragioni militari i romani costruivano buone strade: nel loro grande impero della superficie di 3-4 milioni di Cm². fecero 140.000, Cm. di strade servibili. Però la rete complessiva del traffico rimase sempre relativamente arretrata e le vie non divennero mezzi di commercio, in quanto anche alla costruzione delle grandi arterie non corrispondeva il collegamento secondario e vivificatore delle relazioni secondarie fra i vari centri abitati. Anche la posta di Stato era istituzione militare-amministrativa, mentre di essa i privati non poterono punto valersi (1). Le importazioni di Atene e di Roma erano principalmente costituite da lana, stoffe di seta, da bestie feroci per il circo, schiavi, opere d'arte di pietre, di bronzo, di ferro, vino di qualità superiore, pesci salati, droghe, profumi, unguenti, aromi, in quantità scarsa riso e zucchero indiano. « Le sete della Cina arrivavano in massima parte per mare attraverso l'India che direttamente forniva indaco, pepe, mssolina ed altri tessuti di cotone, ebano ». Il grano rimase escluso dal commercio mondiale ed entrò ben tardi in quello di importazione di poche grandi città: Atene ne importava dall'Egitto, dalla Sicilia, dal mar Nero: Roma e per le distribuzioni gratuite e per le vendite, che lo Stato stesso ne faceva alle classi che sia per consuetudine, come i senatori, i cavalieri, sia per la loro condizione giuridica, come gli stranieri e gli schiavi, non avevano diritto di ottenerlo gratuitamente, ne importava dall'Egitto, dall'Affrica Meridionale. Ma non bisogna da tale domanda di

(1) SCHMOLLER. — *Grundriss der allgemeinen Volkswirtschaftslehre*, Leipzig 1900, e LEXIS, Commercio, op. cit.

queste e di altre grandi aggregazioni desumere che si avesse una richiesta non dico proporzionale, sibbene anche approssimativamente analoga negli altri luoghi e che l'entità complessiva degli scambi fosse in rapporto a quella particolare di codesti centri di popolazione più addensata e più incline ai vasti consumi.

Il Beloch ha riferito un dato importante relativamente al commercio di Atene. Nell'anno 401 a. Cristo il dazio d'importazione ed esportazione del Pireo fu appaltato per 30 talenti, nell'anno successivo per 36 talenti: il dazio era del 2 % *ad valorem*, così che il canone rispondeva ad un provento di 1500 o 1800 talenti: calcolando i costi di percezione, le frodi, le merci libere da dazio, i guadagni dell'appaltatore, si può desumere un movimento commerciale di 2000 talenti. Il talento conteneva 26 kg. di argento ed al rapporto di 13 ad 1, posto a base del sistema bimetallico persiano fra l'oro e l'argento, risponderebbe a circa 6800 lire e quindi il movimento commerciale nel Pireo avrebbe oltrepassato i 13 milioni di lire; e queste merci introdotte colà erano principalmente determinate al consumo di Atene ed alla rielaborazione nelle fabbriche ateniesi. Bisogna aggiungere l'importazione ed esportazione degli altri porti dell'Attica e per via di terra dalla Beozia e ad essa, ad Osopo ed all'Eubea, e potrebbe darsi che il detto canone concernesse soltanto il dazio del grano. Si trattava di tempo, in cui la guerra del Peloponneso e la rivoluzione avevano diminuito profondamente l'agiatezza del paese ed appena dopo la pace nel 403 a poco a poco si iniziava un miglioramento. Considerando anche come il valore della moneta fosse elevato, non pare, dice il Beloch, che data una popolazione libera di 100000 abitanti, dovesse trattarsi di commercio di lusso soltanto, sibbene anche costituirsi di materie alimentari e di materie grezze per l'industria. Due secoli dopo il movimento commerciale del Pireo era più che duplicato (1). E certo non è da escludere che prodotti propri di alcuni paesi, specie materie natu-

(1) BELOCH. — Die *Handelsbewegung in Aithertum*, nei *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* di Jena 1899. Vol. 18°, 3ª Serie.

ralmente consentanee alla configurazione geografica e climatica di varii luoghi venissero da questi inviate ad Atene.

Quanto si produceva di delicato in Sicilia, nell'Italia meridionale in Grecia in Egitto o in India o nel Pireo o nel Pelopponeso affluiva tutto ad Atene a causa del dominio del mare. Se ciò vale a contrastare la troppo assoluta opinione di coloro, che negano in ogni momento e luogo dell'antichità una quantità cospicua di scambi, non basta ad escludere che il commercio non avesse in generale che carattere complementare ed accessorio della produzione domestica o del piccolo mestiere e che il traffico abbracciasse una tenue parte della massa delle merci. È nella città, dove il movimento economico assume più larga espansione e dà adito ad un commercio relativamente vivace, sebbene anche in esse la scarsa specificazione delle occupazioni, che mai raggiunse in misura significante la divisione del lavoro in senso stretto, impedisca comparazioni proprie col periodo contemporaneo nei paesi più colti. E lo stesso Meyer riconosce che nell'interno del paese e nei territorii della Grecia occidentale posti fuori delle grandi strade commerciali, solo imperfettamente a grado a grado si manifestarono rapporti commerciali, più ragguardevoli, mentre avverte che per contro sulle coste del mare Egeo si trovavano dovunque città spiccatamente industriali o commerciali, e cita quale esempio tipico Egina, una piccola isola del golfo Saronico alpestre e infertile, che dopo essersi fatto un porto artificiale, è divenuta nel sesto secolo, per la positura favorevole, forse il più importante emporio commerciale del mondo ellenico. Le sue navi scorrevano tutti i mari: le sue monete si introducevano dovunque, finchè dopo, nella lotta con Atene, Egina rimase annientata (1).

Per quanto concerne Roma, l'influenza del suo mercato non si avvertiva che entra un raggio limitato e non aveva influenza apprezzabile sulla produzione agricola della penisola e particolarmente dell'Alta Italia. Quando la sua popolazione aumentò e così crebbero le difficoltà di approvvigionamento, Roma divenne un

(1) MEYER. — *L'evoluzione economica*, cit. pag. 22 e sgg.

mercato marittimo separato dal continente, più lontano dall'Etruria e dalla valle del Po che dall'Egitto, perchè a questo congiunto dalla via di mare e da quelle separato da vie scoscese attraverso gli Appennini, sulle quali a stento circolavano il frumento ed i vini portati sul dorso degli asini e dei muli nei fragili vasi di terra.

Quindi anche le grandi importazioni di cereali dell'Africa valevano in molta parte per i bisogni di Roma e dei paesi circostanti: l'annona, al tempo di Augusto, riceveva per via di mare 60 milioni di modii all'anno, circa 5 milioni e 200mila ettolitri; il consumo giornaliero era per Roma di 79000 modii all'epoca di Cicerone, di 75000 all'epoca di Severo, di guisa che circa la metà del grano importato serviva ai bisogni della capitale; l'altra metà era venduta nel territorio finitimo. Dunque eravi un commercio agrario per fini di Stato relativamente intenso, ma non ancora un grande commercio privato. Molti generi erano perfezionati o completati in industrie di Stato e se talune industrie attinenti al vestiario avevano assunto tale ampiezza, che si ebbero pure piccole imprese distinte, che operavano anche senza commissione, l'ambito maggiore era occupato dalla impresa domestica e da quella di Stato, mentre il capitale si applicava o nei servizi inerenti all'appalto delle imposte, e nei trasporti, nelle speculazioni aleatorie marittime e nei prestiti. Anche negli ultimi tempi della repubblica e dell'Impero la tecnica è semplice: perdura nelle case patrizie il laboratorio domestico per la tessitura e tali laboratori erano situati, di regola, in campagna perchè gli schiavi potessero ora lavorare la terra, ora tessere, non rimanendo mai disoccupati. Le grandi case avevano anche sarti, fabbri, carpentieri, fulloni, possedevano il mulino, il forno, un sarto ed anche un orefice. Varrone insegnava che non si acquistava ciò che poteva nascere nel fondo ed il fondo sopperiva alla maggior parte dei bisogni; certo però si costruivano canfore, vasi, strumenti, non solo per l'esigenza dell'azienda propria, ma anche per il mercato.

Nel latifondo il proprietario era pure commerciante; attorno

alle case urbane v'erano botteghe in cui vendevasi il grano, il vino, l'olio. V'erano commercianti italiani che andavano nei vari luoghi a ricercare i prodotti rari, ma non possono essere paragonati ai grandi commercianti moderni, sibbene a quei negozianti che visitano le nostre fiere, portando le merci sulle loro spalle o sopra dei biroccini.

Anche il carattere delle finanze sempre largamente fondato sull'economia naturale conferma questi caratteri e non contrasta ad esso l'apparente sviluppo dell'industria bancaria. L'operazione originaria degli argentari concerneva il cambio delle monete, poi ebbero in mano gli affari *de quaerenda, collocanda, utenda pecunia* e si ricorreva ad essi per ottenere somme a prestito, per fare impieghi, per depositi e giro delle ricchezze depositate.

Eravi quel movimento bancario, che rispondeva ad una capitalizzazione limitata al prestito, ed agli investimenti in appalto di imposte ed in qualche impiego in fondi urbani nelle grandi città.

Ma l'economia naturale, specie nelle città lontane dal traffico predominava, come del resto in Atene pure nel periodo della più grande sua potenza la fonte principale delle entrate dello Stato erano le liturgie e le prestazioni in natura, dal che può sempre più confermarsi quel che dicemmo dei caratteri del suo commercio, quantunque, come avvertimmo anch'essa avesse una importazione notevole di cereali e prodotti di sussistenza dall'estero (1).

Se fosse stato nostro proposito di trattare di storia economica, avremmo dovuto parlare di altri popoli, e più distintamente discorrere delle vicende di quelli accennati, ma volendo soltanto accennare le linee fondamentali della formazione ed estensione del commercio, ci basta avere per l'antichità rilevati alcuni caratteristici tratti. Ma tosto soggiungiamo che lo sviluppo storico economico non può affermarsi sia sempre proceduto in linea ascendente; anzi anche ben prima della caduta dell'impero d'occidente

(1) G. SALVIOLI. — *Le capitalisme dans le monde antique*. Paris, 1906 in vari luoghi: egli intende pienamente la costituzione economica antica, spec. pag. 114 e segg. 170, 189, 201, 274 e sgg.

si preparava un periodo di disgregazione e di ritorno a forme più rudimentali; quindi danno idea fallace del carattere del commercio antico nel suo massimo elaterio coloro che ne ritraggono i lineamenti, anche soltanto dal tempo di Diocleziano, nel quale gli scambi divenivano già meno frequenti e si accentuava la diminuzione della circolazione monetaria. Ma quel che esponemmo è sufficiente ad attestare come ad ogni modo il grande commercio fu sempre limitato a taluni prodotti e centri: la signoria del commercio mondiale, sulla soglia del Medio Evo, passò da Roma a Costantinopoli.

E colla deteriorazione delle produzioni si ebbe quella del commercio, anzi il decadimento continuò per centinaia di anni: sintomo nè è la restrizione degli scambi, non si richiese quasi più moneta, e si abbandonò la stessa produzione dei metalli preziosi rimanendo unicamente quella dei metalli più rozzi: così che certamente taluni inizi del commercio moderno più trovano corrispondenza nell'epoca romana, che nella prima parte del Medio Evo. Ma a grado a grado per eventi che qui non possiamo nemmeno richiamare, si riprende lo stadio dianzi raggiunto passando per analoghe fasi; movendo ancora dal campo ristrettissimo della timida navigazione da costa e da una cerchia limitata, si ritorna ai viaggi in alto mare, impresi più sicuramente, dopo che alla direzione desunta dalle stelle si sostituisce la bussola. E col sorgere delle città a liberi comuni, anche il commercio interno fra città e campagna assume indole più regolare ed estensione maggiore, mentre l'esterno pur continuando precipuamente ad avere per oggetto le produzioni, cui ciascun paese per circostanze naturali si dedicava, veniva a comprendere anche taluni oggetti di più generale consumo. Mentre che nel commercio antico i prodotti principali erano costituiti, come dicemmo, da oggetti di lusso, eccettuato il sale ed il grano e pure questo, solo per scopi di Stato e per talune città, tale classe di prodotti mirava a divenire più numerosa; al sale e al grano si aggiungono, in più larga misura, le lane, le pelli, i lini, la canape, e costituiscono poi materia prima di industrie di elaborazione e perfezionamento;

inoltre hanno posto notevole negli scambi i legnami da costruzione, il bestiame cornuto e lanuto, i legni da far tinte e molti altri prodotti di simili categorie. Egual progresso si ravvisa nelle produzioni dell'industria manifattrice che formano oggetto del commercio.

Anche in quelle predominano in un primo momento i prodotti di lusso; in una seconda fase alle stoffe di seta, ai tappeti si aggiungono i grossi panni per l'uso delle moltitudini, le tele per gli usi domestici, ai vini sopraffini, agli olii di prima qualità, che soli si trasportano nell'antico commercio, si associano vini d'una gran parte del mezzogiorno d'Europa, gli olii di seconda qualità, e quelli ricavati dal grasso di balena. Il commercio dei pesci salati è proprio più del periodo di transizione all'età moderna ed è quasi esclusivo per il consumo delle moltitudini; più l'industria avanza, più si raffina, cercando far sua base principalissima la piccola classe dei più ricchi, per giungere poi a quella grandissima dei minori possidenti e delle moltitudini lavoratrici (1). Caratteristica di questa seconda fase è la connessione intima fra commercio e trasporto, l'esercizio di quello in date località ed in dati periodi, e la fusione degli affari di banca e di commercio nelle medesime persone e compagnie. « E se nei paesi del Mediterraneo Costantinopoli mantenne a lungo la posizione predominante accanto ad essa sorse la potenza delle repubbliche italiane » (2) che istituivano vere colonie commerciali specie in Oriente; Amalfi, Venezia, Pisa, Genova ne ebbero da tempo relativamente remoto nell'Impero Bizantino. Era impossibile esercitare la mercatura in paesi stranieri per semplice corrispondenza epistolare, non fosse altro per la poca diffusione dell'arte dello scrivere fra gli uomini, che non facevano professione di erudizione e per la deficienza delle poste. Nè potevano affidarsi gli affari agli indigeni e per le diversità del grado di cultura e per la differenza di trattamento fra ita-

(1) TORELLI. — *Dell'avvenire del commercio europeo*, l. c. pag. 175-176.

(2) H. HEYD. — *Colonie commerciali degli italiani in Oriente nel Medio Evo*. I. Venezia 1868.

liani e stranieri avanti i tribunali. Quindi il mercante andava all'estero e dimorava nel paese straniero: quelli della medesima città o regione si stabilivano, di regola, nella stessa via o quartiere dell'emporio estero: ivi sorgevano stabilimenti comuni per deporre e custodire le merci e per metterle in vendita e ne conseguiva la convivenza sotto un proprio capo e con istituzioni simili a quelle della patria città; secondo le circostanze si aggiungevano un ordinamento militare e la fortificazione del quartiere ». Avveniva per mezzo di questi commercianti lo scambio fra le merci d'oriente e d'occidente: sin dal secolo X gli Amalfitani recarono ai porti greci ferro, ambra, coralli, riavendo in cambio droghe, sete, argento, gemme, opere di artisti: « Venezia fin dal secolo IX aveva relazioni coll'Oriente e racconta il monaco di S. Gallo che mentre Carlo Magno dimorava in Italia, una parte di quelli che lo circondarono si vestivano di magnifiche vesti ben differenti da quelle rozzaamente semplici dell'imperatore, vesti comprate a Pavia, ed aggiunge che i Veneziani avevano esposte le magnificenze dell'Oriente. Certo gli affari, come dicemmo, si liquidavano a tempi determinati: la fiera di Tessalonica nel centro della via militare che andava da Durazzo a Costantinopoli in ottobre attirava i negozianti dai luoghi più discosti... cogli abitanti della Siria si trovava la gente che sedeva alle sponde del Danubio; venivano i greci da Costantinopoli colle merci della Morea e della Beozia coi tessuti di seta: francesi, portoghesi, spagnuoli, italiani coi prodotti dei varii luoghi (1). E nel secolo 13° le fiere di Sciam-

(1) P. ROTA. — *Storia delle banche*. Milano 1874, spec. pag. 66 e sgg. Una descrizione delle fiere di Sciampagna con considerazioni ragguardevoli in PAOLI, *Siena alle fiere di Sciampagna*. Siena 1898. Sempre importante il PERUZZI, *Storia del commercio e dei banchieri di Firenze in tutto il mondo conosciuto dal 1200 al 1345*. Firenze 1868. E per le operazioni commerciali e finanziarie degli italiani le diffuse notizie, giudiziosamente commentate nel 1° Volume del MENGEZZI, *Note storiche sul Monte dei Paschi*. Siena 1891. Cfr. anche Sinigaglia, *Le compagnie bancarie senesi nei secoli XIII e XIV* negli Studi senesi. 1907 e sgg. Varie memorie di G. Arias ed il suo libro sulla *Costituzione economica e sociale dei comuni italiani*.

pagna erano particolarmente frequentate dai mercanti italiani, i quali riunivano nelle loro mani, il commercio dei prodotti e l'industria bancaria, in tutte le sue manifestazioni, dalle operazioni di deposito e di giro, e da quelle che confinavano coi modesti affari del cambiavalute a quelle di prestiti anche a Stati, e che potrebbero dirsi le grandi operazioni finanziarie pubbliche del tempo. Si sa che specie le compagnie mercantili di Firenze e di Siena avevano assunto la riscossione delle rendite pontificie: la corte papale manteneva lo splendore delle sue pompe imitate dalle corti orientali, mediante tributi imposti alle nazioni d'Europa: i principi vassalli, i privati dovevano dare parte dei loro redditi; i conventi, le abbazie, i capitoli erano obbligati a fare doni annui al pontefice. Le ricchezze che i negozianti riscuotevano in nome del papa impiegavano in acquisti di lane, di panni grossolani e di altre merci che servivano come materie prime delle fiorenti manifatture di Firenze. E parecchi prodotti manufatti a Firenze venivano acquistati dalla corte pontificia, sicchè può dirsi, che in parte colle decime comprasse Firenze una notevole quantità di materie prime e strumentali come piombo, stagno, vetro. Si valevano i mercanti anche di titoli di credito, specie di cambiali tratte, le quali però non presentavano ancora il carattere odierno di titoli all'ordine, costituendo la girata un perfezionamento assai posteriore. Ma queste operazioni bancarie consistenti nell'emissione e nel negozio di titoli correlativi agli affari commerciali ed alla percezione di pubbliche entrate, non esaurivano da sole l'opera di intermediari del credito dei commercianti medioevali; essi, come accennammo, concorrevano ai prestiti richiesti da consorzi politici, e da privati, sia all'interno che all'estero. Sono noti i prestiti delle compagnie fiorentine ai sovrani d'Inghilterra e si sa che Eduardo III si valse di ingenti somme ottenute a mutuo dalle dette compagnie per le guerre contro la Francia e che i Bardi creditori di oltre 900 mila fiorini non poterono averne la restituzione: il che determinò il fallimento dei Bardi e con essi dei Peruzzi nel 1345 e la ripercussione fu così grande nell'economia fiorentina, che la repubblica, avendo alla sua volta bisogno

di aumentare le proprie entrate non potè trovare ricchezza a prestito che al saggio del quindici per cento l'anno, coll'obbligo di pagare il 300 per 100 del capitale ricevuto e questo fu chiamato prestito del tre per uno (1). Nè si dimentichi che le operazioni di cambio materiale delle monete e quelle più generali di cambio, cioè di trasferimento da luogo a luogo con pagamento in monete di specie diversa, cui gradualmente succedettero anche traslazioni fittizie e mascheranti veri e propri mutui, occupavano pure l'attività dei nostri mercanti. Già il Muratori osservava che la ricchezza da essi accumulata più dipendeva dai negozi monetarii e di prestito, che dal traffico commerciale propriamente detto, ma nei commerci essi impiegavano parte delle somme depositate e così veramente intrecciavano le une funzioni alle altre.

La ragione di questi fatti sta nel carattere di applicazione della ricchezza, rivolta ancora ad impieghi per lo più consuntivi od improduttivi, mentre per la stessa costituzione industriale nella produzione il lavoro, del resto monopolisticamente organizzato, teneva un posto prevalente.

Non v'era ancora separazione fra la classe capitalista e la lavoratrice ed il capitale non poteva, indipendentemente dal lavoro, direttamente investirsi nella industria. Tutti coloro che facevano risparmi e non erano nè agricoltori nè manifattori, non potevano impiegare produttivamente i loro risparmi e gli agricoltori e manifattori stessi impiegavano poco capitale nelle proprie produzioni, poichè l'unica leva possente della depressa produttività del lavoro era la separazione ed associazione di atti produttivi, e la divisione del lavoro, pure con quei limiti imposti dal regime stesso delle corporazioni, si faceva strada e gradualmente veniva ampliandosi (2).

La sicurezza scarsa di molti territorii, i balzelli vari e molteplici che ad ogni tratto colpivano i prodotti rendevano più diffi-

(1) ROTA *op. cit.* PERUZZI. — *Storia del commercio e dei banchieri di Firenze*, Firenze 1868.

(2) M. FANNO. — *L'evoluzione degli istituti di credito nel periodo mercantile*. Genova 1909, pag. 4 e segg.

cile il traffico terrestre del marittimo; eccezionalmente la via che conduceva in Francia presentava maggiori garanzie pur nel transito delle Alpi, il servizio delle poste era ivi anche meglio organizzato: ordinanze regie proteggevano i negozianti, e ciò spiega l'intimità più frequente dei rapporti dei mercanti italiani colla Francia (1).

Sia per questi ostacoli attinenti ai trasporti, sia per il carattere stesso dell'industria dei trasporti e del commercio propriamente detto, in esso, a differenza delle altre produzioni già maggior quantità relativa di capitale si esigeva ed i commercianti lo raccoglievano ed impiegavano anche in operazioni bancarie perchè non ancora l'estensione degli affari esigeva una maggiore specificazione di funzioni, e perchè in questa guisa i capitali venivano con continuità impiegati e diretti a conseguimento di lucro ulteriore.

Una posizione analoga a quella che i negozianti italiani avevano nel Mediterraneo, assunsero i tedeschi nel Mar del Nord, o a dir meglio gli anseatici e le une compagnie erano in relazione colle altre, per cui pure le merci orientali inviate dagli italiani ai porti della Fiandra venivano inoltrate dagli anseatici in territori più nordici. Ma per quanto un considerevole svolgimento commerciale siasi manifestato e si siano elaborati i germi di istituzioni commerciali presenti, e talune associazioni abbiano avuto notevole importanza, pur nondimeno ancora il commercio rimase per lo più limitato a quel che richiedevano le divergenze naturali, salvo che per la manifazione di talune materie prime, e sempre per cerchia relativamente ristretta di prodotti.

La terza fase del grande traffico interno ed internazionale cominciata con sforzi isolati, sino da migliaia di anni addietro, si inizia più decisamente fra il 1400 ed il 1800 e si afferma vittoriosamente solo nel secolo XIX. La scoperta dell'America non ravvivò subito notevolmente il commercio, perchè da un lato le

(1) ZDEKAUER. — *Il mercante senese nel dugento*. Siena 1900 e PAOLI, *I senesi alle fiere di Sciampagna*. Siena 1898.

merci europee trovavano pochi richiedenti in America, dall'altro le merci americane, come cocciniglia, cuoio, pelli, zucchero, cotone avevano uno spaccio non superiore a quello delle droghe indiane, e sempre erano oggetto principale degli scambi mondiali le merci prodotte in climi diversi. Le manifatture per lo più sorgevano accanto ai campi produttivi delle materie prime: così l'Inghilterra filava e tesseva la lana prodotta dai suoi pascoli, e le industrie cittadine avevano per base l'agricoltura nazionale, che forniva oltre le materie prime, viveri necessari ai manifattori. Ma indirettamente ed in periodo successivo l'influenza di tale avvenimento fu grande. La disposizione di metalli preziosi ottenuti in quantità cospicua ed a minor costo determinò nelle varie economie europee gradualmente un rincarimento forte di derrate, e se ciò pose in difficili condizioni specialmente coloro che dovevano ricevere contribuzioni fisse stabilite in periodo anteriore, però l'incremento del medio circolante e più l'estensione della domanda concorsero a dare impulsi maggiori all'accumulazione, a sostituire a prestazioni personali, pagamenti pecuniari, a promuovere una maggiore libertà del lavoratore; il che fu in parte causa ed in parte effetto di intensificazione produttiva. Ne conseguì la specializzazione degli istituti di credito, e delle case commerciali, onde anche una loro più estesa azione. Il capitale si accrebbe e come la moneta dalla funzione di mezzo di tesoreggiamento quasi passa a quella esclusiva di mezzo di circolazione, così il capitale, pur conservando uffici di credito consuntivo, entra a sussidiare le imprese produttive; al controllo degli ufficiali delle corporazioni, si comincia a sostituire la responsabilità dell'imprenditore, e quanto più il mercato si allargava, tanto più poteva la disposizione di capitale servire a potenziare l'industria. « La scoperta della via marittima alle Indie orientali maturò altri effetti. Per la conquista dell'Asia Minore e dell'Egitto da parte dei Turchi, erano cadute in loro mani le strade dirette alle Indie: nel 1512 un ambasciatore veneziano deplorava le limitazioni del libero movimento commerciale in Egitto, che avevano determinato una riduzione del commercio da 300000 a 140000

ducato: il prezzo dello zenzero, che prima era in media di 8-10 ducati, per la medesima quantità erasi elevato a 45 ducati. Per la scoperta di Vasco da Gama si evitò il pericolo di un rincarrimento ulteriore degli aromi e queste droghe indiane potevano trarsi direttamente dai luoghi di origine, senza duopo di intermediari, il che impresse al commercio di oltremare uno slancio cospicuo » (1).

Si trasformarono inoltre gli strumenti del trasporto, si perfezionò la costruzione delle navi, si apprese ad usare in guisa più efficace della forza del vento, si perfezionarono gli strumenti magnetici ed astronomici, l'applicazione di metodi sicuri di determinazione del punto della nave in mare, si accrebbe la conoscenza delle correnti aeree e marittime, e così poté più e più percorrersi l'oceano, smisuratamente sorpassando il relativamente limitato campo dei mari mediterranei. Le vie del commercio mondiale si mutarono; le nuove strade marittime per le Indie non più sboccarono alle città italiane, ma alle coste dell'Europa occidentale: ed anche nel commercio col continente americano ebbero prevalenza le città sull'Oceano Atlantico; il Portogallo e la Spagna dapprima, poi altri paesi, che economicamente erano dipendenti dagli italiani e dagli anseatici, acquistarono autonomo sviluppo, e così la Francia, l'Inghilterra, l'Olanda, la Danimarca reclamarono la loro parte nel commercio mondiale: verso la metà del secolo XVII^a l'egemonia spetta all'Olanda, cui affluiscono le materie prime per essere lavorate, e che pure ha commercio esteso di manufatti, e che diviene l'arbitra politica universale.

Sulla fine del secolo stesso le industrie olandesi decadono e con esse i commerci ristagnano. Le grandi correnti commerciali, che convergevano in Olanda, venuta meno la supremazia industriale, che costituiva il nodo possente che le allacciava insieme, si sciogliono, si disperdono, prendono una nuova

(1) W. MITSCHERLICH. — *Der wirtschaftliche Fortschritt, sein Verlauf und Wesen*. Leipzig 1910, pag. 71 e segg. — R. van der BORGHT, *Handel und Handelspolitik*. Leipzig 1900, pag. 73 e segg.

orientazione.... industrie, commerci, banche, marina mercantile, un dì monopolio dell'Olanda diventano il patrimonio proprio dell'Inghilterra, della Francia, dell'Austria, e tutte queste nazioni, dopo essersi ripartite le spoglie della sua potenza economica si preparano a ripartirsi le spoglie del suo impero coloniale e politico.... Dalle guerre del secolo XVIII la Francia e la Spagna escono sconfitte, l'Inghilterra vittoriosa (1). Senza qui rilevare le ragioni di queste vicende del commercio internazionale, notiamo come in tutta questa terza fase sia progressivamente diminuita l'importanza delle fiere e siasi costituito il commercio fisso: sorsero vere industrie di importazione e di esportazione, si fondarono nei principali centri, banche di sconto e di cambio e banche pubbliche, sia in condizioni di concorrenza, sia in condizioni di monopolio rispetto alle private. « Certo però ancora nei secoli XVI e XVII talune fiere si mantennero fiorenti e rimasero grandi centri ove le nazioni si scambiavano i prodotti; in Francia Beaucaire, Troyes et Saint-Denis, in Italia Sinigaglia, nel Tirolo Bolzano, in Austria Ems e Vienna; in Germania, Augusta, Norimberga, Francoforte sul Meno, Lipsia, Colonia e Magenza, in Russia Nichney-Nowogorod, in Spagna Burgos e Medina del Campo, erano mercati ove i valori degli oggetti permutati salivano a somme elevatissime, e segnatamente a Beaucaire, dove i prodotti dell'Oriente si scambiavano con quelli dell'Occidente; a Francoforte, ove la Germania scambiava i suoi prodotti con quelli della Francia, del Belgio, dell'Olanda; ed a Nichney-Nowogorod, ove la Russia permutava i suoi con quelli dell'Asia.

Altre innumerevoli fiere di una sfera più ristretta, ma sempre ragguardevoli, come le fiere di Padova, di Bergamo, di Reggio e di Alessandria in Piemonte, per non citare che quelle d'Italia, facilitavano il commercio da provincia in provincia, del pari che le più grandi facilitavano quello da nazione a nazione (2). « Però, come dicemmo, nel secolo 18° tali fiere diminuirono di ri-

(1) TORELLI. — *Dell'avvenire del commercio europeo*, vol. 1° pag. 335.

(2) Van der BORGHT. — *Handel und Handelspolitik*, op. cit. pag. 74-75.

levanza perchè cominciarono a sorgere in maggior numero le case di commissione ed i centri ad essere provveduti in modo più costante; donde un commercio continuo e sistematico in località stabili. Inoltre sono a considerare quali fatti caratteristici influenti sulla natura del commercio, il movimento politico di costituzione degli Stati unitari, e la subordinazione dell'economia delle città a quella di una regione più vasta o di un paese e perciò ad un potere centrale, che valse entro ambito più esteso di territorio a rendere più uniformi i diritti di sosta, di mercato, i sistemi di pesi e misure: non certamente senza lotta; tanto che in Francia gli Stati generali nel 1614 richiedevano la rimozione di questi ostacoli da provincia a provincia, ma senza successo, e sotto Colbert soltanto fu adempito a questa esigenza per le vecchie provincie della Francia.

Il governo interviene nella politica commerciale nel modo il più stretto ed ogni Stato cerca di precludere dal proprio territorio i prodotti stranieri: il sistema del mercantilismo si trasforma in quello egualmente restrittivo del protezionismo, ma il commercio interno ha maggiore ampiezza di garanzie e libertà; anzi può dirsi che veramente il grande commercio interno allora si formi e racchiuda via via zone più estese. Ed ancora si accentua la tendenza per parte di diversi paesi, ad impadronirsi di colonie, a misura che si sviluppano le loro produzioni industriali e se ne accresce la popolazione, mentre si cerca di ottenere prodotti grezzi e dare alle colonie prodotti manufatti, con riserva dei rispettivi mercati. Sempre più si separa la funzione bancaria dalla commerciale; e sorgono, come dicemmo, banchi pubblici in condizioni o di monopolio o di concorrenza alle banche private.

Nell'insieme la quantità ed i generi degli oggetti del commercio lontano si estesero. Prese certo sviluppo sul finire del secolo 18° il commercio del cacao, dello zucchero, del caffè, del tabacco, del legno da tinta, delle pelliccerie; si aggiunse a tali prodotti il the; si trasportarono anche metalli non preziosi, come il rame, non che prodotti del suolo, come riso e legname da costruzione. Il commercio delle pelli conciate divenne pure impor-

tante e negli anni di scarsità incominciò anche il grano ad essere oggetto di trasporto da paesi relativamente lontani.

In Europa poi furono prodotti di diffuso consumo che presero il sopravvento; alle lane, al grano, al sale, già oggetto del commercio antico si aggiunsero i legnami da costruzione, la canape, il lino, il catrame, lo zolfo, la cera.

Inoltre, metalli di ogni specie, e principalmente il ferro, il carbon fossile, le bestie da tiro e da macello, i pesci salati, il vino e l'acquavite, oggetti, un tempo presso che limitati allo scambio dei paesi vicini, si scambiarono anche coi più lontani e nel loro complesso sommarono a valori superiori agli oggetti di lusso. Pure le manifatture presero sempre più per base gli oggetti di più diffuso consumo, e le più gigantesche che sorsero, furono quelle che ebbero per iscopo di soddisfare i bisogni delle grandi masse; i panni grossolani, le tele comuni, le stoviglie per le classi medie e basse, rappresentano valori superiori ai panni finissimi, ai broccati e velluti ed alle porcellane: la base s'allarga sempre più, ma ancora non sussistevano paesi, che potessero dirsi importatori od esportatori, in linea normale, di grano, poichè tutti lo importavano o lo esportavano, a seconda dell'entità dei raccolti propri, delle annate favorevoli o sfavorevoli (1).

Profondi mutamenti avvengono nel secolo XIX e non solo relativamente all'estensione ed al carattere dei possessi coloniali. Già nell'ultimo quarto del secolo 18° i Francesi dopo lunghe lotte furono cacciati dagli inglesi dalle Indie e dal Canada: gli Inglesi stessi perdettero il dominio nelle colonie nord americane, che costituirono la repubblica federale degli Stati Uniti. Ma quest'ultimo fatto anzi accrebbe i rapporti commerciali fra le antiche colonie e la madre patria. I trasporti commerciali marittimi divennero più liberi: furono rimosse asprezze e vessazioni contro le navi mercantili ed in America stessa, in luogo di un territorio coloniale dipendente, sorse un grande stato di coltura, presto fiorente, che poteva fornire prodotti agli Stati d'Europa, ed era in-

(1) TORELLI, — *L'avvenire del commercio europeo*, op. cit. vol. 1°.

dotto a chiederne altri; e questo paese spiegò con straordinarie energie una iniziativa economica propria nel campo dell'agricoltura e pure in quello dell'industria e del commercio. Anche i paesi dell'America meridionale e taluni di essi particolarmente acquistarono importanza in questo rispetto, mentre il dominio inglese del Canada già presenta uno sviluppo ragguardevole. Pure l'Oceano Pacifico, il quale non era stato pel commercio mondiale che un elemento isolante, fu, specie mediante una regolare navigazione a vapore, fatto servire al commercio, ed attraverso ad esso alla civiltà occidentale. E nello stesso tempo nell'Oceano, a lato dell'Oriente asiatico, nell'Australia sorgeva un nuovo mondo prettamente europeo, e destinato, a parte le miniere d'oro, ad avvenire economico più alto. E l'Africa stessa viene aperta al mercato internazionale e sfruttata nelle sue naturali attitudini da popoli vecchi, che precipuamente a scopi di quest'ordine ne imprendono la conquista politica, mentre nell'Asia medesima movimenti e fatti significanti si verificano e così si accresce continuamente il campo di azione commerciale, e si manifestano sempre in più larga misura tutte le condizioni per un grande commercio internazionale, che effettivamente si svolge in guisa ragguardevolissima.

Ma più ancora che l'estensione del territorio ed il sistematico incremento delle conoscenze geografiche sono notevoli i perfezionamenti tecnici e primo quello della macchina a vapore, che potenziando le industrie in tanti loro rami ed i trasporti terrestri e marittimi e determinando anche sulle dimensioni delle imprese influenze spiccate, concorse alla molteplicità e varietà delle produzioni, all'estensione dei rapporti fra produttore e consumatore, sia per riguardo alle relazioni personali, che a quelle di tempo e di luogo. Si aggiunsero le influenze delle applicazioni elettriche e specie delle elettro-dinamiche, d'onde « un incremento del commercio nella entità dei suoi servizi, nell'ampiezza del suo territorio di spaccio, nell'abbondanza dei prodotti. *Non più lo spaccio di pochi prodotti di gran valore con profitto singolo relativamente elevato, ma una gran quantità di prodotti da spacciarsi in notevole copia*

con profitto relativamente tenue sopra ciascun prodotto e sopra ciascuna specie di prodotti ».

Un'altra conseguenza dell'applicazione dei miglioramenti produttivi intesi nel più largo senso è che effettivamente nei medesimi territori di spaccio *oggi competono prodotti del medesimo genere, tratti dai luoghi più diversi di produzione* (1).

È vero che ad un periodo di relativa libertà commerciale internazionale, prevalso verso la seconda metà del secolo XIX, è negli ultimi trent'anni in molti paesi succeduto un sistema di politica protettiva, ma questa politica, della quale diremo più innanzi con qualche diffusione, non toglie gli effetti della facilità delle comunicazioni e dei trasporti e della specificazione così progredita delle occupazioni; limita, ma non annulla i vantaggi del commercio internazionale: preclude l'ingresso di certa quantità di prodotti stranieri, ma più ancora ne aggrava i costi per i nazionali, giacche i dazi difficilmente riescono proibitivi, al punto da impedire assolutamente il commercio di talune ricchezze. Insomma è attenuato lo slancio che potrebbe altrimenti avere il commercio internazionale; non cangiano però i caratteri, che di esso son costitutivi nel periodo odierno.

È divenuto più energica l'utilizzazione dei mezzi, che valgono pure alla disposizione delle occasioni di spaccio e questi mezzi si sono differenziati, estendendosi così quelli che potrebbero chiamarsi reali, come quelli personali. La specificazione della funzione commerciale si è accresciuta e ciò d'altro canto facilita l'opera del commerciante attuale, che trova l'aiuto di una serie di altri intermediari. Inoltre lo stesso carattere dei mezzi di trasporto restringe le dimensioni dei magazzini e dei depositi, potendo aversi la disposizione di merci, che tuttora non appartengono al commerciante e darsi ordini alle navi durante il viaggio medesimo. Si sviluppano le borse, dove le merci od almeno taluni pro-

(1) TORELLI, op. cit. vol. 2° e van de BORCHT. — *Handel und Handelspolitik*, op. cit. pag. 73 e segg.

dotti si contrattano sopra campioni, e dove si negoziano gli effetti pubblici, e si diversificano e moltiplicano tutti gli strumenti del credito. L'elemento speculativo si afferma in più larga misura, mentre tuttavia i rischi della speculazione sono diminuiti dalla facilità di trasmissione delle notizie. Le relazioni internazionali fra i paesi varii si accrescono e si tolgono molti ostacoli che si frapponevano al passaggio da luogo a luogo, e l'emigrazione pure assume dimensioni elevate, e sorgono anche grandissime città con popolazione densa ed ingente.

Ne deriva una solidarietà più continua fra gli interessi di vari popoli, separati dalle più grandi distanze geografiche e dalle più recise differenze di razza, di religione, di civiltà. « Vi fu un tempo in cui Cartagine poteva cadere e Tiro essere distrutta, senz'altro quelle immense rovine quasi facessero sentire il loro contraccolpo alle altre nazioni. La rivoluzione commerciale, che nello scorcio del secolo XV tolse alle città italiane il dominio dei mari, apportava bensì un turbamento momentaneo negli ordini e nelle vie del traffico, ma se ne togliamo pochi mercanti della superiore Germania, lasciava intatta la prosperità dell'Europa centrale e creava quella delle potenze marittime occidentali. La gelosa politica coloniale, che s'inaugurò dopo la scoperta dell'America e del passo alle Indie pel Capo di Buona Speranza, consacrava un sistema di esclusione, di isolamento. Oggi invece tutto è perfettamente mutato: niuno Stato può cingersi del muro cinese, e come vedemmo — non ostante la politica protettiva di molti paesi — le variazioni economiche che nell'uno si manifestano hanno influenza segnalata sugli altri; una perturbazione che colpisca una nazione, fa sentire i propri effetti nelle altre. Apresi una esposizione dei prodotti dell'industria e non è più soltanto questa o quella provincia, non è più la nazione che è chiamata a concorrervi, ma spesso i prodotti di tutta la terra accorrono a quelle olimpiadi della scienza, del capitale e del lavoro. Il commercio odierno è pervenuto a quel supremo stadio degli organismi perfetti, nei quali secondo la famosa legge di Spencer, la pienezza

della vita risulta dalla massima divisione degli organi e dalla massima integrazione delle funzioni » (1).

Anche un altro carattere del commercio moderno è la continuità e la resistenza alle più gravi convulsioni. Non già che crisi ingenti non si verificchino ed anzi certo con maggiore frequenza di quel che nel passato, ma il commercio, anche durante le guerre e le perturbazioni più formidabili non interrompe veramente il suo corso e delle perdite colossali, dopo periodo di tempo relativamente breve, quasi più non rimane traccia; la capitalizzazione si rinnova e cerca investimenti remunerativi ed il sistema produttivo così non subisce che temporanei decrementi, non veri e propri arresti. Quindi estensione grande, universalità nella qualità dei prodotti, continuità, sono i più specifici elementi del commercio odierno, in rapporto al passato (2).

Il commercio in una fase primitiva si restringe, mediante scambi esteri, a completare la produzione domestica ed è nell'interno del gruppo o del paese sostituito dallo scambio di prestazioni personali. E per lunghi periodi di tempo esso si limita a fornire prodotti di lusso, consumati da poche classi, e quei prodotti, per ragioni geografiche, climatologiche proprii di ciascun paese; è scambio di ricchezze in base alla divisione territoriale del lavoro. Col costituirsi della vita cittadina, coll'addensarsi della popolazione il commercio interno gradualmente si sviluppa, specie fra il centro urbano e rurale e si estende in seguito il commercio estero, comprendendo anche prodotti di più diffuso consumo. Infine e dopo lunghissime evoluzioni, si intrecciano i rapporti di scambio fra più e più paesi e si addivene a commercio anche di prodotti, che sono ottenibili direttamente, ma in cui vi ha differenza comparativa di produzione e come si allarga il territorio di spaccio, così si specificano le merci e pure le persone addette alle singole operazioni commerciali. Il numero dei prodotti e la qualità di essi si moltiplica indefinitamente e variano gli oggetti

(1) BOCCARDO. — *Manuale di storia del commercio*. Torino 1886, pag. 412 e segg.

(2) BOCCARDO. — *Manuale di storia del commercio*, cit. pag. 415.

del commercio, perchè bastano divergenze minime di costo relativo a dare vantaggio all'ottenimento di un bene per via di scambio, anzichè per produzione diretta, ed anche nell'interno del paese, benchè d'altro lato non manchino tentativi ed atti intesi a diminuire la necessità dei commercianti, l'azione del commercio si estende progressivamente.

CAPITOLO TERZO.

I fattori della produzione nell'industria commerciale.

È osservazione comune che nell'impresa commerciale il capitale ha, rispetto al lavoro, una proporzione più elevata di quel che nelle imprese manifattrici e di quel che nelle agricole. Fu dimostrato che non vi sono forse due industrie, nelle quali il rapporto fra la quantità del capitale e del lavoro sia costante e che anche il medesimo prodotto può conseguirsi con proporzioni diverse dell'uno e dell'altro elemento. Quindi per parlare con tutta esattezza di queste correlazioni, bisognerebbe distinguere ogni singola produzione, ma può affermarsi — entro limiti di sufficiente approssimazione — che nel commercio il capitale tiene un posto prevalente rispetto al lavoro, od in altri termini, che il capitale totale viene distribuito per la maggior parte in capitale tecnico, e per parte considerevolmente inferiore in capitale salari. E non solo è tenue la parte applicata in pagamento di mercedi, ma i lavoranti, tranne pochissimi, quali imballatori, facchini, hanno carattere di ausiliari, di impiegati, piuttosto che di salariati in senso stretto. La loro posizione sociale ed economica è differente da quella degli operai dell'industria, e richiede, specie nelle più grandi aziende, attitudini e preparazione tecnica speciale, così che essi per lo più appartengono alla schiera dei lavoratori qualificati. Il numero degli imprenditori nel commercio è proporzionalmente elevato e ciò rende anche relativamente ad essi meno esteso quello dei lavoratori, che, come dicemmo, è pur rispetto al capitale, piccolo. Per esempio in Italia, secondo il censimento del 1901, risultavano occupate alla vendita di merci e derrate

494.614 persone, delle quali 275.500 padroni e direttori e 209.114 impiegati, commessi e viaggiatori. Come vedesi il numero degli imprenditori è superiore nel suo complesso a quello dei lavoratori, sicchè nemmeno si ha un lavoratore per ogni imprenditore (1). Il contrasto parziale di interessi fra la classe imprenditrice e la lavoratrice nemmeno si manifesta nell'industria commerciale « che, come dice il Lexis, rimane al di fuori dei conflitti sociali diretti; ivi la lotta fra capitale e lavoro ben può, ora da questo ora da quello essere gravemente sentita, ma non addurre ad una vera e propria opposizione di classe. Il contratto di esercizio che gli ausiliari stipulano coll'imprenditore è, di regola, nell'intenzione di entrambe le parti, costituito per un periodo abbastanza lungo e se un commerciante riduce talora in momenti difficili il suo personale ausiliario, difficilmente gli riduce lo stipendio, specie per quei posti, in cui l'impiego suppone fattori individuali e di fiducia. Certo taluni commessi di negozio si considerano quali proletari, e si uniscono in associazione di resistenza, ma sono una frazione tenue dei lavoratori di commercio, e gli operai delle industrie sogliono riguardare anche questi, come appartenenti a classe diversa dalla propria (2). Veramente in taluni minori esercizi di vendita la condizione dei commessi può essere assai modesta. Ivi le operazioni attinenti alla corrispondenza, alla contabilità, al movimento del denaro e delle merci, sono compiute quasi soltanto dal proprietario e poichè non si esigono particolari attitudini nei commessi, questi si scelgono fra lavoratori comuni, che non potendo optare per altre professioni, si adattano a lunghi orari, a meschine retribuzioni. Spesso entrano e rimangono quali apprendisti per lungo tempo e quindi per un periodo iniziale di durata non breve, nemmeno ricevono mercede o ne percepiscono una insignificante. La legislazione sul

(1) Cfr. per le condizioni dei commessi la pubblicazione dell'Ufficio del Lavoro. *Materiali per una legge sul riposo festivo: inchiesta sul riposo festivo in Italia, Roma 1906.*

(2) LEXIS. — *op. cit.*, pag. 528-529. Van der BORGHT, *op. cit.*, 93 e segg. 118 e segg.

riposo festivo ha contribuito a migliorare le condizioni di applicazione di questi garzoni e commessi, assicurando loro anche per quegli esercizi in cui è ammessa l'apertura nei giorni di domenica, un corrispondente congedo in altro giorno della settimana, per quanto dovunque l'ispettorato commerciale sia deficiente, se non inesistente, e quindi per mancanza di effettiva sanzione, le violazioni delle norme legislative possano essere frequenti. Anche prescrizioni particolari la legge ha stabilito in alcuni paesi. In Inghilterra già dal 1886 la legge fissava per i commessi di commercio inferiori a 18 anni in 74 ore la durata massima del lavoro settimanale, ma per l'assenza di controlli la disposizione rimase di fatto ineseguita. Con altra legge del 1899 si impose che laddove alla vendita fossero impiegate donne, dovessero porsi delle sedie almeno in numero rispondente al terzo di quello delle commesse, e si estese l'obbligo della chiusura non più tardi delle otto a molti esercizi. Con legge del 1912, oltre alla vacanza domenicale si assicura ai commessi una mezza giornata di congedo settimanale, e si obbligano i padroni a dare libertà per la colazione, oltre mezz'ora per il the ai commessi stessi, che pure a turno potranno riposarsi non più d'una volta ogni tre ore. Disposizioni relative ai periodi di riposo vennero pure legislativamente imposte in Austria, ma rimasero, per assenza di controlli, quasi inapplicate: in Germania e Francia vi ha qualche organizzazione dei commessi; dove il movimento inteso alla loro tutela conseguì il massimo effetto è in Australia e specie nell'Australia occidentale: nelle più grandi città i negozi debbono stare chiusi dalle 6 pom. alle 8 ant. tranne il mercoledì ed il sabato, in cui la chiusura può protrarsi alle 10: tutti i commessi hanno inoltre un'ora libera per il pranzo, una mezza giornata di vacanza settimanale, il sabato un'ora per il the, ed i fanciulli e le donne non possono essere occupati più di 48 ore settimanali. Nella Nuova Galles del Sud, in Vittoria, nella Nuova Zelanda disposizioni non identiche, ma analoghe si sono sancite (1).

(1) G. ADLER. — *Handlungsgehilfe nell'Handwörterbuch de Staatwissenschaften* di Jena, 5^o vol. 3^a ed. 1910.

Il fatto medesimo che questi commessi ottennero una tutela legislativa prima degli artigiani impiegati in industrie a domicilio, dimostra che la situazione loro, benchè non sia lieta, è tuttavia meno triste della situazione di quelli e d'altronde, come dicemmo, tali commessi costituiscono una parte non rilevante della classe lavoratrice impiegata nelle aziende commerciali, mentre la parte maggiore abbraccia individui, che prestano opera qualificata e remunerata adeguatamente.

Perciò nel periodo, che potrebbe designarsi come la prima fase dell'economia capitalista, nella quale i salari sono bassi e l'imprenditore cerca di mantenere od aumentare il profitto, specie mediante il più stretto risparmio nel pagamento della forza del lavoro, nell'industria commerciale già si avverte invece la tendenza a fondare piuttosto i lucri normali sopra elementi obbiettivi e materiali, inerenti rispettivamente all'acquisto ed alla vendita dei prodotti. Come vedemmo nel capitolo precedente, il capitale storicamente entra prima nell'industria commerciale, che nelle intraprese di produzione materiale diretta: il commercio, il prestito, il trasporto costituiscono le forme principali e quasi esclusive di impiego di capitali per lungo tempo, in cui l'industria procede per virtù di lavoro sussidiato da pochi strumenti. Nel periodo attuale, nei paesi di cultura il capitale invece trova largo impiego nell'industria e quindi una parte sola e non la più cospicua di esso si investe nel commercio, ma quella parte vi serba una posizione ragguardevole e preponderante rispetto agli altri fattori della produzione, senza che però siavi tendenza a fondare l'incremento del profitto sulla riduzione del salario. Anzi la politica degli alti salari fu in certo limite adottata prima nel commercio che nelle industrie, almeno per gli ausiliari più specificati, perchè ciò venne imposto alla convenienza degli imprenditori dalla natura delle funzioni, che tali lavoratori debbono esercitare, e per le quali, in dati confini, una retribuzione elevata significa miglioramento di prestazione.

Il chiarimento del profitto commerciale fu la pietra d'inciampo della dottrina socialista, riducente in ogni caso il valore di scam-

bio ai rapporti rispettivi della quantità di lavoro contenuta nei prodotti. Invero se si ammettesse che solo il lavoro presente riproducesse oltre alla sussistenza del lavoratore un plusvalore, tutta la parte applicata dal commerciante all'acquisto dei prodotti che vende, dovrebbe essere improduttiva di profitti e quindi il commerciante, avrebbe, a parità di condizioni, un profitto inferiore al manifattore, ed a qualsiasi produttore. E non potendosi conciliare questa illazione colla realtà dei fatti economici si è asserito da taluni sostenitori della dottrina accennata che il manifattore ceda al commerciante il prodotto ad una ragione di scambio inferiore a quella determinata dalla quantità di lavoro, il che, mentre è in contraddizione colla legge proclamante l'universale uguaglianza dei rapporti fra i valori e le quantità di lavoro, è poi sinonimo della proposizione contraria ad essa, che oltre al lavoro, altri elementi influiscano, ed è identico anzi all'ammettere che la merce od il danaro dati dal commerciante abbiano ottenuto in iscambio una quantità di prodotto maggiore di quella, che resulterebbe dai semplici rapporti delle quantità di lavoro (1). Non vi ha dubbio, del resto, che il commerciante non applicherebbe questo capitale tecnico se non ottenesse rispetto ad esso, come rispetto alla parte applicata in salari, almeno il profitto ordinario. Il Marx ha analizzati minutamente i lavori singoli, in cui le attività dell'industria commerciale possono distribuirsi e li ha poi raggruppati in due categorie: gli uni servono alla trasformazione del danaro in prodotto e del prodotto in danaro, insomma alla compra ed alla vendita, gli altri a conservare la merce: i primi concernono la forma, i secondi la sostanza della

(1) Per una critica efficace della dottrina socialista del valore e dei tentativi di spiegazione del profitto commerciale in base ad essa cfr. A. LORIA, *Analisi della proprietà capitalista*, vol. 1° pag. 146 e segg. Come giustamente avverte l'A. il caso del manifattore e del commerciante non è che uno dei molteplici casi, nei quali si hanno di fronte due produttori, di cui l'uno produce la materia grezza e l'altro la mette in essere; e lo stesso vale del produttore di macchine, rispetto a colui che le impiegherà in produzioni successive ecc.

ricchezza, e veramente accrescono il valor d'uso del prodotto o ne impediscono od attenuano il decremento, che altrimenti si verificherebbe (1).

Ora non è esatto il rappresentare come una mutazione di forma lo scambio di prodotti con moneta o di moneta con prodotti: il fatto saliente è il trasferimento del prodotto o l'avvicinamento di esso al consumatore e questo passaggio da persona a persona aumenta l'utilità della merce, come la sua conservazione. Preseindendo però dalla conseguenza, che il Marx ritrae dalla accennata distinzione in rapporto alla sua dottrina del valore, egli mette giustamente in rilievo che oltre la cura occorrente per l'acquisto e la vendita dei prodotti, bisogna provvedere al loro mantenimento ed alla loro riserva, sino al momento in cui verranno venduti.

Sono necessari edifici, strumenti, prestazioni di lavoro, che concorrono appunto alla custodia ed alla preservazione delle merci. Poichè i bisogni dei consumatori possano essere prontamente soddisfatti, occorrono quantità disponibili di prodotti presso i commercianti e questo fenomeno della riserva di merci non è proprio soltanto dell'economia capitalistica odierna, ma è comune, in quantità più o meno grande, osserva Marx, ad ogni sistema di produzione sociale.

Certo che quando la produzione è per la massima parte rivolta alla soddisfazione dei bisogni del produttore ed in minima parte alla creazione di prodotti di scambio, questa riserva sarà evanescente, perchè prodotti, che abbiano carattere di merci, quasi non esistono. Invece coll'incremento della specificazione del lavoro e degli scambi e coll'ampliamento delle merci e della domanda, tende ad aumentarsi anche la quantità della riserva commerciale di merci. Ma il suo ammontare è correlativo non solo alla domanda presumibile in periodi determinati di tempo, sibbene anche ad altre circostanze, quali la rapidità maggiore o minore del processo di produzione ed elaborazione delle ricchezze,

(1) C. MARX. — *Das Kapital*. 2^o vol., 2^a ediz. Hamburg 1893, pag. 100-123.

la deteriorabilità maggiore o minore dei prodotti nel tempo in rapporto ai mezzi tecnici di conservazione, e per i singoli commercianti sono pure condizioni ragguardevoli, la disposizione di capitali in connessione al credito che possono ottenere ed alla celerità più o meno estesa della circolazione dei prodotti (1). E tutti questi elementi poi si coordinano allo stato attuale ed alle presunzioni relativamente al futuro stato dei prezzi. Infatti, a parità di condizioni, quanto più rapido sarà il processo di produzione della ricchezza, tanto minore sarà la necessità della riserva, perchè questa potrà venire prontamente integrata.

Intendiamo qui processo di produzione in senso ampio, includendovi anche l'eventuale periodo di maturazione, occorrente perchè il prodotto sia consumabile, e pur tenendo conto dei trasporti. Quanto alla disponibilità di capitali propri od ottenibili a credito è evidente che concerne il commerciante singolo, mentre per la società in complesso, ciò che in questo riguardo ha importanza è l'esistenza di capitali che consentano il rifornimento del prodotto: tuttavia, per la distribuzione di esso ai consumatori che lo desiderano, non è indifferente il modo con cui fra i vari commercianti la merce stessa è ripartita. E d'altro canto quanto più celere è la vendita, tanto più avviene in periodo breve la ricostituzione del capitale, che serve alla provvisione-merci. Ma non bisogna obliare che domanda e prezzo sono in correlazione stretta, come offerta e prezzo e che quindi la riserva può essere determinata dalla speranza di vendita a prezzi maggiori, non da rapporti inerenti alla produzione delle ricchezze. Ed il Marx che con tanta minuzia analizza le ragioni della riserva di merce, ha trascurata, in questa sua analisi, la considerazione di questi fondamentali rapporti, che ora soltanto accenno, perchè dovrò più precisamente esaminarli, allorchè dirò della speculazione commerciale in guisa specifica.

Avverto tosto un effetto assai ragguardevole della preponderanza del capitale tecnico relativamente al capitale-salari nell'industria

(1) C. MARX. — *Das Kapital*. 2° vol., art. cit. spec. pag. 110 e segg.

commerciale. Se la proporzione fra capitale tecnico e lavoro fosse uguale in tutti i prodotti, ed uguale il logoro del capitale tecnico ed uguale la durata della produzione ed elaborazione complessiva, il valore normale di quelli che sono in condizioni di libera concorrenza potrebbe affermarsi uguale al rapporto della quantità di lavoro occorrente alla produzione rispettiva e quindi ogni mutazione nel saggio del profitto o del salario sarebbe priva di qualsiasi efficacia sulle variazioni del valore. Ma, data diversità di proporzione fra capitale tecnico e capitale-salari, è chiaro che ogni diminuzione di saggio del profitto tende a diminuire il valore dei prodotti, che hanno richiesto prevalente quantità di capitale tecnico e ad elevare relativamente ad essi il valore di quelli, che hanno richiesto prevalente quantità di capitale salari. Viceversa ogni elevazione di saggio del profitto tende ad aumentare il valore dei primi ed a decrescere relativamente il valore dei secondi. Per contro una elevazione di saggio dei salari tende ad aumentare relativamente il valore dei prodotti ottenuti con grande quantità di lavoro in rapporto al capitale tecnico ed a diminuire relativamente il valore dei prodotti conseguiti con uso prevalente di capitale tecnico, mentre un decremento di saggio delle mercedi avrebbe conseguenze perfettamente opposte. È vero che il capitale tecnico in ultima analisi è anch'esso risultato di lavoro, ma la sua esistenza suppone una precedente produzione, che ha richiesto anticipazione di capitale e quindi per una parte più o meno grande il suo valore reintegra dei profitti, sicchè su di esso i movimenti dei salari hanno influenza sempre minore che sul capitale-salari (1).

Poichè nell'industria commerciale la prevalenza è del capitale tecnico, a parità di altre condizioni, una elevazione di salari tenderà relativamente a decrescere il valore dei prodotti, che sono

(1) Questo retto concetto dell'influenza delle variazioni di salari e profitti sul valore dei prodotti è dovuto a RICARDO: cfr. i suoi *Principles*: mi permetto rinviare alle mie *Istituzioni di Economia Politica*, 2^a ed. Torino 1908, pag. 237 e segg.

oggetto di più ampio commercio e trasporto rispetto agli altri, ed una diminuzione di profitti agirà nel medesimo senso.

Posti due paesi, nei quali un prodotto fosse ottenuto da solo lavoro o dalla stessa o non troppo dissimile proporzione fra capitale tecnico e lavoro, e dato che questi paesi esportassero ad un terzo quest'unico prodotto, essi dovrebbero aggiungere alle comuni spese di produzione soltanto spese di commercio e di trasporto, in cui la quantità del capitale tecnico è rispetto al lavoro preponderante. « Quindi una diminuzione del saggio del profitto od una elevazione del saggio del salario in uno dei paesi dovrebbe scemare il valore del prodotto esportato di fronte al prodotto estero ed assicurerebbe così al paese, ove il saggio del profitto è scemato, un decisivo vantaggio nel commercio internazionale (1) ».

Avremo occasione più innanzi di studiare se e quale efficacia abbiano le divergenze dei salari nazionali nel commercio internazionale, ma è bene notare tosto che una elevazione di mercedi, od una declinazione di profitti, lungi dal diminuire, a parità d'altre circostanze, accresce la potenza d'un paese rispetto ad un altro nella competizione in un mercato neutro, concorrendo a determinare una diminuzione dei costi commerciali. Già il Mac Culloch spiegava anche in base a questo fenomeno la preminenza commerciale dell'Inghilterra sopra la Francia, che paga salari minori della prima in via media ed in cui quindi il costo commerciale sarebbe, nelle circostanze supposte, maggiore. Se non che, come afferma il Loria, egli che, forse meglio d'ogni altro scrittore, lumeggia in taluni suoi effetti, l'influenza delle variazioni del saggio dei profitti e delle mercedi sui rapporti di valore di scambio, erra in questa conclusione. Ritiene che nel paese, ove i salari si elevano, se il valore dei prodotti ottenuti con proporzione maggiore di capitale tecnico scema di fronte agli altri prodotti od al prodotto importato, quello dei prodotti ottenuti con produzione minore di capitale tecnico si elevi di fronte agli altri prodotti indigeni, ed ai prodotti ottenuti nell'altro paese con eguale pro-

(1) A. LORIA. — *Analisi della proprietà capitalista*, vol. 1° pag. 125.

porzione di capitale tecnico. Per tal modo il primo paese avrebbe una preminenza sul secondo nella vendita dei prodotti ottenuti con maggior proporzione di capitale tecnico, ma il secondo paese avrebbe una preminenza sul primo nella vendita dei prodotti, in cui il capitale tecnico interviene in proporzione minore... Ora se i prodotti ottenuti con minore proporzione di capitale tecnico incariscono, col scemare del saggio del profitto, rispetto agli altri prodotti indigeni, essi conservano però un valore invariato di fronte ai prodotti esteri, poichè questi rincariscono nello stesso rapporto di fronte ai prodotti indigeni ottenuti con maggior proporzione di capitale tecnico: quindi nel paese ove i salari si elevano non vi ha alcun prodotto, che divenga meno esportabile per una elevazione del suo valore.

In un caso tuttavia, aggiunge il Loria, potrebbe verificarsi il fenomeno enunziato dal Mac Culloch. Se la domanda conseguente alla diminuzione di valore del prodotto esportato aumenta più che proporzionalmente, il valore di esso tende a crescere di nuovo, cioè la diminuzione sarà infine meno grande che rispetto a prodotti interni, cioè questi rincariscono di fronte al prodotto estero. « Posto che la diminuzione del valore della tela di fronte allo zolfo estero accresca la quantità di tela richiesta dal paese estero, più che proporzionalmente alla diminuzione del suo valore, il valore della tela in zolfo cresce di nuovo, ossia per ultimo la tela deprezzerà di fronte allo zolfo in un rapporto minore che di fronte al grano: quindi il grano rincarirà di fronte allo zolfo, il che farà che il paese, in cui il saggio del profitto è scemato, e che vince i paesi competitori nella vendita della tela all'estero, ne rimanga vinto nella vendita del grano » (1).

Si noti che questa è conseguenza eventuale e non necessaria, collegata a speciali atteggiamenti della domanda e nell'ipotesi che per altre ragioni il costo comparativo del grano rispetto

(1) A. LORIA. — *Analisi della proprietà capitalista*, vol. 1° pag. 125-127. Le osservazioni del MAC CULLOCH molto interessanti e diffuse sono esposte nel cap. 4° 2ª parte dei suoi « Principii » spec. pag. 78 e segg. della trad. francese col titolo: *Principes d'économie politique*, tomo 2°, Bruxelles, 1851.

al prodotto estero fosse più favorevole al secondo paese. Quanto più a noi interessava di rilevare è, che il capitale commerciale, essendo peculiarmente capitale tecnico, nel paese in cui l'elevazione dei salari o la diminuzione di profitti si manifesta, potrà, a parità di circostanze, il costo commerciale, essere minore che nell'altro, in cui tale decrescimento di profitto non si è verificato. Bisogna che le condizioni per lo scambio del prodotto con altro od altri di un paese dato esistano, che un secondo paese competa con esso sopra questo mercato nello spaccio di quelle ricchezze medesime e che si tratti di prodotti ottenuti con rapporti identici od affini di capitale tecnico e lavoro in entrambi i paesi concorrenti; allora può dirsi che la diminuzione di profitto rafforzi nella competizione la posizione del primo paese, decrescendo in sostanza il costo commerciale. Il quale è pur decresciuto così relativamente ai prodotti conseguiti con maggior proporzione di capitale tecnico, come rispetto ai prodotti ottenuti con minor proporzione di capitale tecnico, i quali in forza della diminuzione di profitto si sono elevati di valore rispetto ai prodotti interni ottenuti con maggior proporzione di capitale tecnico. E quindi la potenza di competizione rispettiva dei due paesi rimane modificata, a favore di quello in cui il decremento di profitto si è verificato, naturalmente riguardo al prodotto, che in ipotesi costituiva l'articolo esclusivo o precipuo di esportazione al paese neutro. Sulla possibilità poi che paesi, che pagano salari elevati hanno di vendere prodotti a paesi che pagano salari minori od anche bassissimi dovremmo intrattenerci, come già ho dichiarato, in altro capitolo; la questione è diversa da quella più speciale, che qui abbiamo considerata.

Il capitale tecnico nell'industria commerciale è in prevalenza circolante e la porzione *circolante* rispetto alla porzione che costituisce capitale fisso va anzi aumentando, a misura che la specificazione del lavoro si svolge. Non solo la distinzione del commercio dal trasporto toglie al commerciante la necessità di avere materiali *fissi* notevoli quali per il trasporto si richiegono, ma la formazione anche di imprese speciali di spedizione, lo esenta

dal bisogno pure di altre quantità di beni, di cui il logoro è parziale in ogni singola produzione. Si aggiunge che l'esistenza di magazzini generali e di analoghe istituzioni pubbliche o private dispensa il commerciante, specie nelle grandi piazze, dalla spesa di parecchi locali propri di custodia e conservazione delle merci, tanto più potendosi, sotto l'osservanza di certe condizioni, compiere operazioni materiali trasformatrici e di credito sopra i prodotti immessi in quei depositi. Quindi il capitale fisso del commerciante quasi si riduce, a quei pochi locali, che pur data l'esistenza di depositi pubblici e privati, si richieggono per la custodia, la presentazione, ed eventualmente l'esposizione delle merci, e pei lavori di contabilità, mentre la rimanente parte costituita dalla ricchezza, impiegata in maggior misura nell'acquisto delle merci, ed in minore misura nel capitale-salario e stipendi, è circolante. Quindi colla vendita della merce è al commerciante reintegrata una porzione ragguardevolissima del suo capitale e solo una porzione relativamente piccola gli è reintegrata per gradi, a seconda del logoro che subisce. Ciò ha una conseguenza importante rispetto alla natura del credito commerciale, che, del resto è concordemente rilevata da tutti gli scrittori di cose bancarie. Il commerciante può obbligarsi a pronta restituzione dei capitali ottenuti a prestito, può accettare cambiali a breve scadenza, ed il portafoglio costituito di cambiali commerciali è conveniente per una banca, di cui l'operazione precipua passiva sia il ricevimento di somme in deposito a vista, o ritirabili con brevi preavvisi, nonchè per una banca di emissione. La più semplice e sicura norma di gestione bancaria è la subordinazione della qualità e quantità delle operazioni attive alla qualità e quantità delle passive. Ora le banche, che accolgono depositi a vista od a breve scadenza o rimborsabili in seguito a brevi preavvisi o che emettono biglietti si trovano esposte a rapida restituzione di depositi od a rapido rimborso di biglietti; perciò lo sconto della cambiale del commerciante, che per ragioni medesime della sua industria ha d'uopo di capitale circolante e può rimborsarlo a breve scadenza, si manifesta come l'investimento più acconcio e conforme all'indole di

tali istituti (1). Certo non solo mediante sconto di cambiali il commerciante si procaccia somme a credito; ricorre anche al credito sotto forma reale, o dando in pegno merci, o sopra documenti rappresentanti merci che trovansi, ad es., nei magazzini generali, o lettere di carico. Dicemmo che la riserva di merci ha lo scopo di profittare di un presunto accrescimento di prezzi in un successivo periodo; onde un commerciante ricorre al prestito sopra pegno di merci, anche allorquando pensa che durante il tempo in cui i prodotti rimarranno depositati aumenteranno di prezzo in grado maggiore di quello che risponde all'interesse, che dovrà soddisfare al sovventore. Pure deve aggiungersi che altra forma di credito è quella che si potrebbe dire di merci, cioè del credito che sotto forma di concessione di un termine per il pagamento del prezzo della merce acquistata, il produttore fa al consumatore, il venditore al compratore. Queste concessioni di credito possono ricorrere tanto più numerose, quanto più sono le operazioni di compra-vendita intermedie di cui la merce è oggetto». Se si compiono questi affari mediante emissione di cambiali, il prenditore delle cambiali può ottenere l'anticipazione della somma, scontandola presso un istituto bancario e così il credito sopra merci s'intreccia al credito bancario propriamente detto. E la banca appunto in questi sconti impiega le ricchezze ottenute a titolo di deposito, cioè quelle somme che l'individuo, il quale le ha accumulate, non potrebbe o saprebbe direttamente investire in quel momento e che in tal guisa ot-

(1) C. FERRARIS. — *Principii di scienza bancaria*, Milano 1892, pag. 109: « così al commerciante, che in breve giro di tempo, vende la merce ed incassa il suo prezzo e può pagare più sicuramente a scadenza, si può concedere lo sconto di cambiali anche con la creazione di biglietti, che pur sono debiti a vista, meglio che all'industriale, che ha già lunghi periodi per gli incassi e deve quindi essere sovvenuto con mezzi ricavati da operazioni passive di meno rapido giro, come i depositi a lunga scadenza ». E parlando dello sconto a pag. 122 scrive: « bisogna distinguere, secondo il carattere della professione economica di colui che richiede il credito e quindi, ad esempio, distinguere le cambiali commerciali, le industriali e le agrarie, dando preferenza alle prime, essere meno corrivi nelle seconde » ecc.

tengono una destinazione produttiva, senza che il capitalista sia partecipe dei rischi dell'azienda. Certo la quantità del capitale da conseguirsi a credito o da accumularsi sarà maggiore, ove i consumatori che acquistano dai negozianti a dettaglio abbiano l'abitudine di pagare la merce con lunghe dilazioni, poichè allora i dettaglianti dovranno o richiedere alla loro volta differimenti ai commercianti all'ingrosso per il pagamento dei prodotti, o firmare cambiali a scadenza più lunga, o provvedere con altri capitali propri od ottenuti a credito a scadenze meno prossime. Ciò « induce una rilassatezza nell'intero commercio, che perde il suo movimento regolare e spedito... e se il credito si trascina di anno in anno in ogni stadio della circolazione considerevoli interessi vanno perduti, i consumatori solvibili finiscono non solo col dover pagare queste perdite di interesse, ma anche le perdite di capitale, alle quali il dettagliante va necessariamente incontro, tanto più che coll'eccessiva facilità di far credito, attira clienti definitivamente insolubili » (1). E vedremo più innanzi, trattando del commercio al dettaglio, come fra i mezzi di migliorarne le condizioni, specie nell'interesse dei consumatori, siavi quello che costituisce norma assoluta dei grandi magazzini e di quasi tutte le cooperative di consumo, di vendere a pronti contanti.

Dicemmo che ciascuna vendita successiva fra produttore e commerciante e fra commerciante e commerciante può concludersi mediante cambiale e se questa è a scadenza breve p. es. a 80, a 90 giorni, il giro dei capitali può egualmente essere regolare e rapido.

La quantità totale del credito rappresentato da queste cambiali può essere tante volte maggiore del prezzo della merce, quanti sono i passaggi di esse dall'una all'altra persona. Per es. A vende a B una merce determinata per il prezzo di lire due-mila, e B mediante cambiale si obbliga a pagare a tre mesi data la detta somma, B vende a C la stessa merce per la medesima

LEXIS. — *Il commercio*. l. c., pag. 541.

somma, donde altra cambiale di C a favore di B per lo stesso ammontare. C vende a D la stessa merce per la medesima somma, donde una terza cambiale di D a favore di C per lire duemila. In complesso si hanno in circolazione cambiali per l'ammontare di lire seimila, mentre il prodotto unico, che costituisce le basi della contrattazione ha il valore di lire duemila. Ma tuttavia le duemila lire rimarranno nelle economie di B, C e di D solo per breve tempo, perchè C dovrà trasmetterle a B e B ad A, così che è come una cambiale fosse stata sottoscritta a favore di A colla garanzia di C e di D e colla principale obbligazione di B e mentre la merce entra nell'economia di D, il danaro entra in quella di A, per quel che si riferisce a questa contrattazione. Certo gli intermediarii riceveranno il loro profitto, dal quale si è fatta astrazione per semplificare la questione: di regola il prezzo a cui ciascun commerciante successivo vende la merce non è identico a quello al quale l'acquista, ma ciò non immuta l'essenza del fenomeno. Si suole citare questo caso di un'obbligazione, che può ascendere ad m volte il valore della merce, per affermare che in fondo le cambiali fittizie hanno colle cambiali reali questo punto di affinità, che cioè rispondono ad un ammontare di credito, di fronte al quale non sta alcuna base costituita da un corrispondente valore di prodotti. Ma anzitutto, allorchè la cambiale è fittizia non corrisponde ad un negozio commerciale, nè ad un qualsiasi rapporto economico effettivo; la garanzia dei creditori riposa soltanto sulla generale solvibilità dei debitori, sul loro patrimonio o sui loro redditi generali, mentre allorchè la cambiale è reale ha per fondamento i lucri lordi e netti ritratti nella operazione commerciale, industriale, professionale, che l'ha determinata. È vero che il rapporto di credito può ascendere sino ad una somma infinite volte maggiore di quella che è l'oggetto del rapporto economico effettivo, ma ciascuno dei crediti parziali è collegato intimamente al credito, che dipende da questo effettivo rapporto economico e la somma definitivamente uscita da una economia,

ed entrata nell'altra, ad esso solo si commisura (1). Certo potrebbe uno degli acquirenti o potrebbero più di essi avere consumata improduttivamente la ricchezza, mentre la obbligazione persiste: tuttavia, sempre a parità di condizioni, nella cambiale reale è un maggiore fondamento di garanzia, che nella fittizia.

(1) Cfr. per questo rapporto fra la cambiale fittizia e la reale, le dottrine esposte nelle mie *Istituzioni di economia politica*, 2^a edizione. Torino 1908, pag. 622-623.

CAPITOLO QUARTO.

Forme dell'impresa commerciale.

L'impresa commerciale può essere individuale o collettiva, ed il problema della relativa estensione fruttuosa dell'una o dell'altra forma non può ricevere una soluzione assoluta, ma soltanto contingente e subordinata. I vantaggi propri dell'impresa individuale si manifestano nel commercio, quasi in guisa più spiccata, che in qualsiasi altra industria, perchè l'iniziativa, la rapidità di azione, la cura e la sorveglianza eccitate dalla coincidenza più perfetta fra l'interesse personale dell'imprenditore e quello dell'impresa, sono elementi d'importanza anche più decisiva nel traffico che nella produzione. Tuttavia l'impresa individuale non può eccedere certi limiti specie per quel che concerne l'impiego dei capitali, così che oltre date dimensioni deve cedere il posto all'impresa collettiva. E fra queste imprese collettive ha notevole campo di applicabilità nel commercio la società in nome collettivo, che può dirsi « moltiplichi la personalità dell'imprenditore », specie se « occorra in diverse località o in rami distinti di servizio l'intervento di individui pienamente interessati e liberi di prendere determinazioni decisive ». Certo la stessa illimitata responsabilità dei soci non comporta che grande ne sia il numero, e più ancora ne restringe l'ampiezza la fiducia illimitata ed il pronto accordo fra tutti, che è il presupposto di questa forma di impresa, la quale per la sua elasticità e per la sua idoneità alle operazioni più svariate, si approssima all'impresa individuale, al pari di questa destando quell'energia e quella celerità, che particolarmente nelle aziende commerciali sono fattore pre-

cipuo del buon andamento degli affari (1). Sovente la società in nome collettivo è costituita da persone strette da vincoli di parentela, e di parecchi appartenenti alla stessa famiglia od a gruppi familiari constavano le più note società commerciali e bancarie del Medio Evo. Nelle sue origini questa forma di impresa promana invero dalla comunione domestica. Da questa discende naturalmente la norma della responsabilità illimitata, che è conseguenza prima della indivisione del patrimonio. Più tardi soltanto, la stessa norma si fonda sopra la comune utilità, escludendosi da responsabilità via via quei congiunti, che non partecipano all'azienda e sommettendovi quegli estranei, che vi prestano la propria opera direttrice (2). Ma quel che importa è che attraverso alla varietà delle persone sia mantenuta l'unità di azione e fin che questa si conserva, la società in nome collettivo manifestasi idonea e rispondente ai fini, cui è diretta.

La società in accomandita, come si sa, consta « d'uno o più gerenti indefinitamente responsabili, e d'uno o più accomandanti tenuti pei debiti sociali soltanto fino all'ammontare del capitale conferito, e presenta la doppia garanzia della responsabilità personale del gerente e del capitale degli accomandanti. Così permette la combinazione, che talora può riuscire molto proficua, della capacità tecnica ed amministrativa di persone, non a sufficienza provviste di mezzi, e del capitale d'altre persone, che per più cagioni non sanno, non vogliono o non possono dirigere una impresa, e che rifuggendo dal pericolo di perdere tutto il loro patrimonio, sono però disposte ad affidarne una parte determinata ad un gerente di piena loro fiducia, che può essere talvolta un antico socio, od un fidato commesso. Riesce quindi possibile di radunare un fondo di operazioni, col quale avviare imprese, che sia per la loro estensione, sia pel rischio a cui possono andar soggette, trascendono gli angusti confini dell'impresa

(1) L. COSSA. — *Prime linee di una teoria delle imprese industriali* nei Saggi dell'A. Milano 1878 spec. pag. 210 e segg.

(2) A. SCIALOJA. — *Sull'origine delle società commerciali, negli Studi Senesi*, Vol. 3°, 2ª Serie. Torino 1911.

in nome collettivo ». Tuttavia, è noto, che il diritto d'ispezione degli accomandanti è praticamente quasi inefficace, anche laddove è consentito dalla legislazione in larga misura e che poteri molto estesi debbonsi lasciare al gerente: donde pure la necessità della fiducia estesa dei primi verso il secondo. Questa forma di impresa nel commercio può, come nelle industrie, se limitata a pochi accomandanti, conferire il beneficio dell'investimento di capitali notevoli, senza che siano tolti i pregi dell'iniziativa e celerità propria dell'impresa individuale ed in nome collettivo. È talora uno dei mezzi di estensione d'una impresa sorta quale società in nome collettivo, talora invece costituisce una forma transitoria, per dar modo al gerente di istituire più tardi un'impresa a conto proprio (1). Invece di una società in accomandita potrebbe del resto crearsi un'impresa individuale, anche con partecipazione occasionale di capitali per parte di terzi, oppure ottenendo il corrispondente capitale, anzichè da soci, da capitalisti puri e semplici, o da banchieri. E poichè nel commercio, come dicemmo, il giro dei prodotti è relativamente rapido, al commerciante possono venire prestati dagli istituti di credito quei capitali che affluiscono pure per impieghi di breve durata: la scelta dell'una o dell'altra specie d'impresa dipenderà anche dalla inclinazione dei capitalisti ad impieghi che presentino maggiore o minore grado di rischio, dalla loro tendenza a preferire interessi stabiliti nella loro precisa entità, o profitti eventualmente più alti, ma non predeterminati e correlativi alle risultanze concrete dell'azienda commerciale. Le disposizioni legislative dei vari paesi, diversamente regolando per esempio le attribuzioni delle varie categorie di soci ed in specie l'ingerenza degli accomandanti

(1) Per l'applicabilità relativa delle varie forme d'impresa cfr. le mie *Istituzioni di economia politica*, 2^a ed. Torino 1908 e le opere ivi citate, particolarmente SCHAEFFLE. *Die Anwendbarkeit der verschiedenen Unternehmungsformen* nella *Zeitschrift für die gesammte Staatsw.* di Tubinga 1869. Inoltre il trattato più volte citato del van der BORGHT, *Handel* ecc. e G. COHN. *Nationalökonomie des Handels und des Verkehrsweesen*. Stuttgart 1898 (3^o vol. del *System der Nationalökonomie* dell'A.), spec. pag. 121 e segg.

nell'amministrazione, o le modalità di costituzione dell'accomandita in confronto all'anonima, possono concorrere a determinare nei vari casi talora la preferenza dell'una o dell'altra. E si noti che ove il gerente fosse sprovvisto di beni, la sua responsabilità sarebbe solo apparente, e quindi gli accomandanti avendo responsabilità limitata alle quote conferite, in tali ipotesi la società sarebbe anonima in effetto, e solo nominalmente in accomandita. E si sa che le varie quote possono essere, come nell'anonima, anche nell'accomandita, rappresentate da azioni; nel qual caso anzi essa assume il nome di società in accomandita per azioni. In altri periodi conferì al formarsi delle società in accomandita anche il divieto delle usure, senza che possa affermarsi però che questa sia stata la ragione fondamentale del loro sorgere e del loro estendersi: la partecipazione del capitale alle imprese poteva così avvenire senza incorrere nelle sanzioni proibenti il mutuo ad interesse. In altri luoghi, p. es. in Francia, la società in accomandita talora divenne un mezzo per attirare nel commercio il capitale dei nobili, i quali non potevano esercitare in nome proprio la mercatura *sans déroger* (1). L'intreccio fra le operazioni bancarie e le commerciali, che dicemmo caratteristico del Medio Evo, potè esercitare qualche influenza sulla formazione di accomandite, le quali però, per quel che riflette la limitazione di responsabilità di taluni soci, traggono le loro origini dal contratto di commenda, in cui il tractator agiva rispetto ai terzi, come se tutto il capitale fosse proprio e non anche, almeno in parte, degli anonimi suoi sovventori.

Nel commercio propriamente detto ha minore applicabilità che in altri rami la società anonima, la quale però è la sola possibile in talune operazioni colossali ed eccezionalmente aleatorie, e che in così larga misura si è estesa alle più svariate industrie nel periodo contemporaneo, per la concentrazione dei capitali che permette, in virtù della divisione del rischio e della limitazione di responsabilità di ciascun socio all'entità delle quote conferite.

(1) Cfr. art. cit. dello SCIALOJA. — *Sull'origine delle società commerciali.*

GRAZIANI. — *Principii di economia commerciale.*

Anche in industrie affini od ausiliarie alla commerciale, come nell'organizzazione e nell'esercizio dei principali trasporti, delle principali comunicazioni terrestri e marittime, ferrovie, linee di navigazione, tramviarie, telegrafiche, telefoniche, nella costruzione di porti e di docks, nelle grandi banche di emissione, di credito commerciale in genere, di credito fondiario ed agrario molte imprese assumono il carattere di società anonime. E pure società per azioni furono le compagnie commerciali coloniali del secolo XVI e le nuove che hanno od ebbero in recenti anni analoghi fini. Devesi tuttavia considerare che lo scopo commerciale di tali compagnie non era il solo scopo economico, associandovisi fini di sfruttamento agricolo ed industriale e che inoltre agli scopi economici si sovrapponevano e prevalevano scopi d'indole militare e di conquista politica. Non giovarono al fine commerciale i privilegi, di cui furono presidiate. Dice Mac Culloch che fin quando la Compagnia delle Indie Orientali ebbe il monopolio, il commercio dell'Inghilterra colle Indie non era tanto grande quanto quello con Jersey o coll'isola di Man; dopo l'abolizione del monopolio invece esso si accostò per rilevanza a quello cogli Stati Uniti. I membri della compagnia ritraevano guadagni da altre parti e ritornati in patria acquistarono seggi in Parlamento coi mezzi più riprovevoli di corruzione, ma la compagnia pose le fondamenta dell'ingrandimento territoriale e dell'Impero britannico. Altre compagnie fallirono agli scopi commerciali per cattiva amministrazione ed Adamo Smith ne documenta gli insuccessi nella sua classica opera (1). Egli forse anche in parte impressionato da que-

(1) J. S. NICHOLSON. — *Principii di economia politica*, tradotti nella Biblioteca dell'Economista 5ª serie, vol. 2º, Torino 1908 pag. 110 « essi (gli azionisti della compagnia delle Indie Orientali) si aprirono la strada in Parlamento con un tale torrente di corruzione che nessuna fortuna ereditaria privata poteva resistere... il governo patrio considerò la compagnia non come un corpo commerciante, ma come un corpo conquistatore ». E, cfr. ancora pag. 560 e segg. Intorno alle nuove compagnie, oltre quanto scrive lo stesso autore in questo capitolo leggesi: R. DALLA VOLTA. *Le grandi compagnie coloniali inglesi nei Saggi economici e finanziari sull'Inghilterra*, Milano-Palermo 1912.

ste resultanze di fatto, ritenne che una società anonima la quale agisse in condizioni normali di libertà e fosse sprovvista di privilegi non potesse riuscire se non in quei rami in cui l'amministrazione fosse riducibile a metodi semplici, uniformi e schematici e ciò per la mancanza di interesse personale nei direttori e per la deficienza di economie di dettaglio: riconosceva però che tale forma diveniva indispensabile quando doveva tendersi ad un fine quantitativamente cospicuo e raccogliersi un capitale tanto grande, che in altra specie di imprese, sarebbe stato impossibile conseguire. L'opinione di Adamo Smith deve ritenersi l'esagerazione di un principio vero, poichè mediante le alte retribuzioni e partecipazione ai profitti si possono richiamare alla direzione dell'impresa persone dotate di alte qualità tecniche superiori alla media e la loro cultura ed abilità può compensare il grado minore d'interesse, che esse hanno di fronte a quello del proprietario esclusivo dell'azienda. Le loro conoscenze superiori e l'esattezza abituale di percezione e di giudizio possono preservarli da errori, anche negli affari che eccedono quelli della ordinaria *routine* (1).

D'altra parte è dalla esperienza successiva sempre più apparsa la scarsa influenza degli organi, che possono dirsi costituzionali della società anonima. Gli azionisti medesimi, potendo facilmente alienare le proprie azioni, si curano soltanto dei dividendi presumibili in breve periodo di tempo, in rapporto alle condizioni generali dei profitti. È da notare, d'altra parte, che allorchè l'impresa individuale assume una vastissima portata, la sorveglianza dell'imprenditore non può più esercitarsi sopra tutte le particolarità dell'azienda, ed egli deve avvalersi di personale stipendiato quale collaboratore nelle stesse funzioni direttrici.

Però nel commercio propriamente detto, come dicemmo, questa forma di impresa, nemmeno raggiunse quella espansione, che ebbe in altre industrie, dove la ingente quantità di capitale assoluto richiesto e talora anche la uniformità e schematicità delle operazioni ne consigliano od impongono una più larga applicazione.

(1) J. STUART MILL. — *Principles of political economy*, libro 1° Cap. IX, pag. 86 e seg. dell'edizione popolare del 1873.

Già menzionammo le imprese di trasporto, e le banche dove è così frequente, da ritenersi quasi esclusiva la società anonima. E pure grandi magazzini e talune grandi cooperative per la vendita al dettaglio sono condotti mediante imprese di questa specie, ma ivi appunto la regolarità della gestione e dell'amministrazione sono elementi anche più importanti della iniziativa individuale, e la quantità di capitale, richiesta specie nei primi, è anche notevole.

Del resto le forme accennate non sono le sole di società commerciale: a parte l'esistenza di società irregolari, che cioè non adempiono alle prescrizioni legislative fissate per una delle dette specie di società, anche altre forme intermedie di società collettive vanno istituendosi, in armonia agli atteggiamenti diversi, che i rapporti economici richieggono. Così talune legislazioni disciplinano la società a responsabilità limitata, costituita di pochi individui, per guisa che non sembrano necessarie nè le prescrizioni intese a salvaguardare gli interessi di numerosi soci o quelli dei fondatori rispetto agli acquirenti successivi delle azioni. È quindi una sorta particolare di società di poche persone, che tuttavia rispondono solo per la quota che versarono o si obbligarono a versare nell'industria o nel commercio. Rispondono anche solidalmente per il completo soddisfacimento del capitale da parte dei rimanenti partecipanti all'impresa: possono statutariamente essere obbligati al pagamento della parte non versata della loro quota, ma non al di là della quota promessa.

Il patrimonio commerciale è distinto da quello destinato alle obbligazioni civili e private dei soci: la società è simile all'anonima, salvo che non si costituiscono gli organi dell'anonima, come assemblea generale, consiglio di amministrazione, e salvo una maggiore responsabilità di alcuni per il versamento di quota dei successivi partecipanti, che sono però pochi ed i soli, che interessati immediatamente al successo dell'impresa, la dirigono. Si vorrebbero riunire i vantaggi dell'impresa in nome collettivo con quelli dell'anonima: la produzione od il commercio potrebbero avere il beneficio dell'iniziativa, dello spirito di speculazione alacre e della concentrazione di capitale anche di fronte a rischi forti, colla

limitazione della responsabilità alla parte destinata all'impresa, e senza gli inconvenienti di quelle guarentigie apparenti che hanno i soci ed i terzi nelle società anonime e che riducono di fatto le guarentigie effettive (1). Però è da considerare che la limitazione di responsabilità può rendere meno scrupolosi i soci nell'assunzione delle obbligazioni, specie difettando quel controllo che per la stessa pubblicità, cui le anonime sono astrette, ha pur qualche efficacia, nonostante le difficoltà di esercitarlo in guisa penetrante e sicura.

L'impresa commerciale o individuale o collettiva può avere colle imprese industriali rapporti diversi, che variano da quello di semplice correlazione tecnica a quello di preponderanza economica. La specificazione del lavoro induce una coordinazione fra le varie industrie, inconscia, ma stretta, che se pure non procede per accordi singoli, vale a collegare, di fatto, saldamente i vari anelli della catena produttiva delle merci. Le quali debbono giungere a disposizione di quegli, che ne usa: e quindi il commercio, pur valendosi di diversi mezzi di quelli propri della produzione diretta, concorre alla soddisfazione del bisogno ed in questo rispetto rappresenta uno degli stadi produttivi che non hanno fra di loro gerarchia, tanta essendo l'importanza dell'uno, quanto quella dell'altro, data la loro indispensabilità al raggiungimento dello scopo finale. Ma la posizione sociale dei vari imprenditori può essere differente e talora l'indipendenza economica di qualche imprenditore è soltanto apparente, così che egli di fatto, è un salariato che ha ottenuto qualche premio ulteriore, in aggiunta alla mercede ordinaria. Tipico esempio di questi rapporti ci offre la manifattura in senso stretto, quel sistema di grande industria decentrata, nel quale gli artigiani agiscono a domicilio per commissione di un industriale. Quando questi fornisce la materia prima, o gli strumenti produttivi, od entrambi gli elementi, gli artigiani sono di fatto

(1) G. COHN. — *Nationalökonomie des Handels* l. c. e per un largo riassunto dello stato della dottrina e critiche acute E. SOPRANO. *Cenni sulla tecnica autonomistica del patrimonio commerciale*, S. Maria di Capua V. 1912.

in condizione di operai, che ricevono un salario a cottimo. Ed è noto che l'imprenditore risparmia con questa forma d'impresa impieghi di capitale in stabilimenti, in macchinari, in derivazioni di forza motrice, in illuminazione, riscaldamento; sottrae più agevolmente ai controlli la produzione e purtroppo è nell'industria a domicilio che gli orrori del *sweating system* più spesso si verificano (1). Ma se pure solo parte delle materie prime vengono anticipate, la posizione rispettiva degli imprenditori e degli artigiani non è realmente modificata. E se anche l'imprenditore non fornisce nè i viveri, nè le materie, nè gli strumenti, e l'artigiano ha scarse accumulazioni e non può altrimenti alienare il prodotto, senza attendere le richieste o le commissioni dell'imprenditore medesimo, la sua industria minuscola, insidiata pure dai continui bisogni di prestiti, ha soltanto la parvenza dell'autonomia. Ora quando anche il grande imprenditore non compie alcun atto direttivo e si limita a spacciare i prodotti di piccoli industriali, che non saprebbero in guisa diversa trovare un mercato, egli acquista un predominio sociale sopra di essi. Si tratta di industrie in piccolo che producono per il mercato in grande; e per la loro scarsa agiatezza gli artigiani, è come agissero per conto dei commercianti, che faranno pervenire ai dispersi e più lontani consumatori, le merci da essi acquistate (2). Così nella Russia centrale, riferisce il Lexis, i contadini, per impiegare i luoghi invernali, durante i quali non è possibile alcun lavoro agricolo, dovot-

(1) C. BUCHER. — *Die Entstehung der Volkswirtschaft* e art. *Gewerbe* nell'*Handwörterbuch der Staatwissenschaften*.

(2) Scrive il LORIA. — *Costituzione economica odierna*, Torino 1899 « questa industria rachitica, che per tal modo si viene svolgendo, si differenzia sostanzialmente dall'industria capitalista a domicilio, colla quale pure alcuni scrittori sogliono a torto accomunarla... infatti l'industria capitalista a domicilio non richiedendo dagli operai alcuna accumulazione di capitale, si costituisce anche se quelli non risparmiano e lunge dall'esser dovuta all'iniziativa dei lavoratori è una creazione spontanea del grande capitale ». Invece tali piccole industrie sono dovute ai risparmi ed all'iniziativa operaia « che però il capitalista riesce indirettamente a sfruttare » pag. 665-666.

tero darsi ad una larga produzione domestica, non indirizzata soltanto al soddisfacimento del bisogno locale: condizioni analoghe provocarono nel piano delle Foresta Nera la svariata industria degli oggetti di legno e più tardi quella degli orologi. La difficoltà dello smercio fu vinta in modo primitivo col ricorrere a mercanti girovaghi. Ma una condizione più normale si ha quando persone fornite di capitale sufficiente comprano per proprio conto i prodotti. Il piccolo capitale d'esercizio dell'artigiano deve prontamente ritornare in forma disponibile in sue mani, perchè egli possa continuare a lavorare e d'altra parte questi commercianti, specie se stanziati in distretti rurali, sono pochi e spesso fra loro coalizzati ed anche talora minacciano gli artigiani di non più provvedersi da essi, se facciano affari con altri. Certo quanto è maggiore l'agiatezza degli esercenti le piccole industrie artigiane e maggiore l'importanza che l'industria della loro regione ha per l'esportazione e per il commercio mondiale, tanto più viva diventa, a poco a poco, la concorrenza fra i commercianti intermediari per la vendita e tanto minore è la loro preponderanza (1).

È questo del resto un caso particolare del più generale rapporto che intercede nell'economia sociale odierna fra le grandi e le piccole organizzazioni: la piccola impresa, se fornita di capitale adeguato, può, in certi rami ed in date condizioni sostenere vittoriosamente la concorrenza della grande impresa, ma quando ha capitale insufficiente, o soccombe, o permane quale un'appendice, un'appartenenza della grande.

Anche nell'agricoltura, dove i vantaggi specifici della piccola impresa sono più sensibili che nelle industrie e minore applicazione relativa possono avere le economie insite all'esercizio in grande, la proprietà inadeguata alla capacità di lavoro è elemento funesto nel rispetto tecnico e sociale. È la scarsità del capitale che impedisce l'autonomia delle imprese e che le rende di fatto subordinate economicamente ad altre imprese manifatturiere o commerciali, mentre aziende delle dimensioni più varie

(1) LEXIS. — *Il Commercio cit.*, pag. 532-533.

hanno un campo proprio di utile azione, sia per la differenza dei bisogni cui soddisfano, sia per l'ampiezza maggiore o minore della richiesta dei beni che forniscono (1).

Nel periodo contemporaneo, dicemmo, la circolazione si estende ed intensifica, quindi l'incremento del commercio e la sua specificazione da altre industrie ed attività. Ma questo medesimo movimento di diversificazione, congiunto al perfezionamento dei mezzi di trasporto e di comunicazione, determina d'altro canto anche la possibilità e la tendenza di relazioni meno mediate fra produttori e consumatori di ricchezze. Mentre dapprima, nel commercio d'oltremare passavano mesi prima che si potesse avere risposta ad una lettera ed i viaggi presentavano difficoltà notevoli, oggi si può disporre della merce con ordini telegrafici; il trasporto, è mediante il perfezionamento degli istituti di assicurazione, spogliato del rischio, che, a dir così può eliminarsi sostenendo l'onere di un premio di garanzia; i costi di quello si possono con precisione calcolare in precedenza, anche per gli accordi fra varie società vettrici che consentono il pagamento di una tariffa complessiva ad una di esse; la conoscenza dei mercati esteri ed interni è più diffusa. Così dalle fabbriche possono passare le materie prime, talora direttamente alle industrie, che la elaborano successivamente e talora i prodotti compiuti al commerciante al dettaglio od al consumatore. Si formano anche organizzazioni per la compra e la vendita diretta delle merci in grandi partite, senza l'intermediario del grande commerciante. Nel commercio al dettaglio, già da tempo, in molti paesi, società cooperative di consumo provveggono allo spaccio di derrate e di merci attinenti pure al vestiario, all'ammobiliamento, ed esse sovventi acquistano direttamente dal produttore, od almeno da commercianti, i quali sono in rapporto immediato coi produttori; così hanno non solo influenza diminutrice degli esercizi al dettaglio, correggendone, come vedremo, l'eccessivo numero, ma pure hanno

(1) Per questi rapporti v. anche le considerazioni di A. LORIA nel *Corso completo di Economia Politica*. Torino 1910 pag. 179 e segg. 183 e segg.

efficacia decrescitrice degli stessi esercenti all'ingrosso, che rendono *pro parte* superflui (1). Ed analoghi effetti al riguardo hanno i grandi magazzini di spaccio al dettaglio. Si producono anche concentrazioni, ed aggruppamenti di vendita di certi oggetti, per comodo del compratore, che danno vita quindi a nuove aziende commerciali, mentre altre si riducono quali distinti esercizi di vendita. Certo pure specializzazioni relativamente allo smercio di dati prodotti si manifestano e tanto più quanto più ciascun bene deve individualizzarsi rispetto a dati clienti od a date categorie di essi. Si aggiunga che nella vita industriale moderna l'intensità con cui variano i bisogni è grande, e perciò occorrono larghe iniziative ed ardimenti così nella produzione, come nel commercio e quindi sia per le sempre più elevate esigenze dei consumatori, sia per le decisive influenze su taluni rami d'industria, delle mutazioni della moda e di analoghe congiunture, rimane un ricco campo di attività al commerciante specifico ed operante in sfera propria, a proprio rischio, e libero da ogni occupazione di direzione della produzione in senso stretto (2).

Questa concorrenza commerciale esteriore ed interiore, cioè fra industriali e commercianti, che si disputano l'accesso più prossimo ai consumatori, e fra commercianti e commercianti concorre a migliorare il processo di distribuzione dei prodotti fra gli acquirenti, e recide gli extraprofiti commerciali, che temporaneamente si formassero. La competizione esteriore è diversa per diversi prodotti e in diversi luoghi e talora difetta completamente, ma dove agisce, tende ad acuire le qualità del commerciante professionale, ad accostare il prezzo di rivendita a quello di vendita, e quindi

(1) Anche si formano cooperative centrali, cioè società composte di più cooperative per l'acquisto in comune, le quali già sono sviluppate pure nell'agricoltura, specie per il commercio di materie fertilizzanti, di foraggi. Cfr. l'art. sullo sviluppo delle cooperative centrali di compra-vendita in Germania nel Bollettino dell'Ufficio delle Istituzioni Economiche e sociali pubblicato dall'Istituto Internazionale di Agricoltura, n. 3° Marzo 1912.

(2) V. MATAJA. — Articolo, *Handel nel Handwörterbuch der Staatswissenschaften di Jena*. 3^a ed. Jena 1909, 4^o vol.

a beneficiare il consumatore nel rispetto della rispondenza del prodotto allo stato dei suoi bisogni. E mentre le più dirette relazioni fra consumatore e produttore possono addurre ad un risparmio di costi della merce nel suo insieme, può anche la concorrenza dei commercianti temperare talvolta l'azione dei sindacati industriali, sempre col medesimo finale risultato del vantaggio dei consumatori. Invero ove produttori sindacati di dati beni dominino gran parte dell'offerta, può essere interesse di un commerciante di recare nel mercato beni conseguiti da imprese non sindacate, se havvi la possibilità di offrirli a prezzo inferiore. I sindacati fra commercianti sono rari, perchè essi presuppongono la disposizione di molta parte dell'offerta, mentre gli accordi temporanei per l'offerta d'un prodotto sono nel nostro periodo meno frequenti ed inefficaci. La concorrenza potenziale può essere aiutata a divenire effettiva dall'opera dei commercianti, e questi così facendo, mentre allargano la propria clientela, apportano generale utilità.

Ed è tanto vera questa efficacia della concorrenza professionale tra commercianti ed industriali, che non sono mancati tentativi pure recenti di rinnovare restrizioni stabilite in altri tempi per legge o consuetudine all'estensione della relativa attività degli uni o degli altri (1). È noto come—dato il sistema delle maestranze—fosse inibito a ciascuno di esercitare opera attinente ad un diverso mestiere e come sui confini professionali sorgessero inter-

(1) Si hanno esempi anche di accordi fra commercianti e produttori intesi a delimitare la sfera d'azione di ciascuno al proprio territorio professionale. Così per l'accordo (*cartello*) stipulato nel 1911 fra varie società siderurgiche italiane la Società Ferro-Acciaio di Milano ha assunto il disciplinamento della produzione e della vendita dei loro prodotti. Ora i grossi negozianti si sono impegnati di acquistare dalla Ferro-Acciaio tutti i laminati in ferro ed acciaio occorrenti per il loro commercio, con l'assoluto divieto di acquistarne da altri sia in Italia che all'estero. Per contro la Ferro-Acciaio assume in proprio l'obbligazione dei suoi mandanti di *non interessarsi nè direttamente, nè indirettamente in Aziende commerciali per la vendita di ferri laminati*. Cfr. R. Bachi. *L'Italia economica nel 1911*, nella *Riforma Sociale*, fasc.º di supplemento al n.º Giugno 1912. pag. 98.

minabili controversie. La vendita avveniva in dati luoghi e tempi: e del resto, il diritto industriale anche in tempi più recenti tentò di porre limitazioni alla sosta dei fabbricanti nei luoghi di vendita al dettaglio. Ed in momenti di agitazioni per il caro viveri si affaccia anche ora la pretesa per certe merci di stabilire l'orario del mercato e di precludere la vendita di certe derrate al di fuori di esso; talune ordinanze municipali si ispirano a tali meschini concetti. Ora queste artificiali restrizioni sono perniciose, in quanto decrescono gli stimoli all'esplicazione di quell'egoismo personale, che è condizione di raggiungimento migliore degli scopi comuni. È invece utile quanto sprona ognuno a rendere il servizio proprio in guisa più acconcia, e tale competizione, appunto induce a perfezionare i mezzi, ed infine a quella economia massima di sforzi, che è compatibile colla soddisfazione più completa dei bisogni della popolazione. I limiti della circolazione delle merci operata direttamente dal fabbricante e di quella compiuta dal commerciante professionale vengono determinati da un complesso di circostanze, ma quando la libera concorrenza è ampia, addurrà a proporzionare l'azione delle varie imprese alle esigenze concrete. Ora diremo di istituti ausiliari della produzione e del commercio.

CAPITOLO QUINTO.

L'intermediazione nel commercio.

Il commercio è industria intermediaia fra la produzione ed il consumo; ed ha carattere produttivo, in quanto concorre a porre il bene a disposizione di chi ne usa. Ma intermediari commerciali in senso più stretto sono quei professionisti che facilitano i rapporti fra produttori e consumatori, commercianti e commercianti, commercianti e consumatori. Essi debbono distinguersi da taluni impiegati del commerciante, che possono anche esercitare funzioni tecniche analoghe, ma che hanno funzioni economiche differenti. Il commesso viaggiatore p. es., agisce per il commerciante o per il produttore, ricercando il consumatore, o mantenendo le consuetudinarie relazioni fra una casa commerciale ed un'altra, o fra una casa commerciale ed acquirenti per diretto consumo, e tentando di estendere la cerchia di vendita dell'azienda dalla quale dipende. Col perfezionamento dei mezzi di trasporto sempre più si estende l'azione del viaggiatore: il commerciante dei piccoli paesi che prima si recava ai mercati ed alle fiere o nel capoluogo di provincia per provvedersi di dati articoli è visitato dal viaggiatore delle grandi case e sospinto agli acquisti. Il viaggiatore sostituisce il proprietario, ma non ha indole di autonomo imprenditore, che si interponga fra esso ed altri come i rappresentanti, i mediatori, i commissionari, che costituiscono altrettante tipiche categorie di veri e propri intermediari commerciali. I primi si occupano della vendita di prodotti d'una medesima azienda od anche di più aziende, in luoghi di solito lontani da quello ove la casa ha la propria sede,

i secondi si limitano a mettere le parti in correlazione, gli ultimi invece, pure agendo nell'interesse di un committente, trattano in nome proprio ed assumono responsabilità personale di fronte ai terzi. L'azienda del rappresentante può avere i più diversi gradi di estensione, a seconda della zona, nella quale si esplica la sua attività e della entità di affari che compie. Può anche contrattualmente impegnarsi a rappresentare una sola casa, ed a non esercitare per proprio conto un'industria od un ramo di commercio identico od analogo. È, di solito, retribuito con provvigione proporzionale all'importanza del negozio concluso, la quale tuttavia varia a seconda del genere di merci, e talora della clientela con cui contrae (p. es. nuovi clienti od antichi), delle condizioni del contratto (pagamenti a contanti od a credito). Talvolta anche diversifica la percentuale relativamente all'entità dell'affare, nel senso che al di là di certa somma ne varia la misura: talvolta alla percentuale si aggiunge un onorario fisso, od una partecipazione ai profitti, od una garanzia di un minimo guadagno annuo, od anche in qualche caso, la divisione fra l'impresa e l'agente della parte, che eccede il risultato della vendita a prezzo normale, cioè del vantaggio derivante all'azienda dalla elevazione del prezzo sopra un saggio stabilito (1). Quanto meno è agevole l'esito della merce, tanto più alta potrà essere la provvigione del rappresentante. In talune industrie speciali la provvigione appunto attinge vertici culminanti; p. esempio l'assicurazione sulla vita presenta ancora in molti paesi grandi difficoltà, sia perchè la previdenza in questo rispetto non è ancora diffusa ed intensa, sia perchè gli assicurati debbono trovarsi in buone condizioni di salute e costituire in tale riguardo una *élite* in rapporto alla popolazione in genere. Ebbene le società elevano non

(1) Per questi concetti v. tutti i trattati di diritto commerciale e qualunque libro di tecnica commerciale. Per una esposizione minuta per quel che riflette l'esportazione ed importazione in quanto sono agevolate dagli intermediari del commercio cfr. J. HELLAUER. *System der Welthandelslehre*, 1° vol. Berlin, 1910. W. Sombart. *Der moderne Kapitalismus*. 2.° vol. Leipzig, 1902, pag. 40 e segg.

di rado la provvigione del rappresentante od agente sino al totale del premio del primo anno soddisfatto dall'assicurato. In operazioni commerciali difficilmente esso raggiungerà tali massimi, ma vi ha una graduazione rispondente alla variazione degli affari ed alle condizioni accennate.

I mediatori, dicemmo, si limitano a porre in relazione le parti, delle quali provocano le dichiarazioni, aiutandone l'intesa. Quelli di loro, che si occupano di effetti pubblici si denominano agenti di cambio, e di questi avremo occasione di accennare l'opera trattando delle negoziazioni di borsa; la loro funzione economica, come quella dei mediatori di affari bancari è di concorso ad investimento di capitali, mentre quella degli altri mediatori riguardati come intermediari del commercio, è di concorso a compravendita di prodotti. Del resto, tranne che per determinati uffici pubblici, per i quali si richiede l'opera di mediatori pubblici o di persone, che nemmeno è sempre necessario abbiano qualità di mediatore, ma occorre siano iscritti in certi registri ed osservino certe prescrizioni per ottenere l'autorizzazione di esercitare tali funzioni, quali vendita all'incanto, accertamento dei corsi ecc., in Italia l'ufficio di mediatore può da chiunque essere professato, senza autorizzazione o sorveglianza, nè dello Stato, nè dei Comuni, nè delle Camere di Commercio ecc. Il sistema della mediazione privilegiata è del resto ormai un anacronismo e laddove non si è giunti al sistema della libertà, vanno prevalendo metodi di transizione fra quello della mediazione autorizzata e quello della libertà. Nel Medio Evo la mediazione sorse per agevolare i rapporti degli stranieri coi cittadini e la professione ebbe legali privilegi in molte città: era proibito di stipulare contratti senza il loro intervento e si attribuiva particolare fiducia alla loro testimonianza. Ma si rese poi grave il beneficio del monopolio, sia limitando il numero dei mediatori, sia loro proibendo d'unirsi in società, sia vietando ad essi di esercitare il commercio. Questa incompatibilità dell'ufficio di mediatore con quello di commerciante rimase sancita anche in talune leggi moderne, che riguardano l'ufficio di mediatore, come ufficio strettamente com-

merciale, ma che sembra ravvisino una inconciliabilità di interessi fra il commercio per conto altrui e quello per conto proprio (1).

Quando si rammenti come estesa sia la categoria degli atti che il diritto considera commerciali, si scorge che tale divieto include pure quello di ogni attività industriale. Il codice di commercio italiano non contiene questa proibizione diretta, ma con una indiretta sanzione colpisce, nel caso di dissesto finanziario, il mediatore dichiarandolo per il solo fatto del fallimento colpevole di bancarotta semplice (art. 858 del Codice di commercio). E poichè senza attività industriale o commerciale ed attenendosi al solo ufficio di mediatore è impossibile che egli possa fallire, la disposizione è intesa ad accrescere la responsabilità del cumulo delle due professioni od a restringerlo, di fatto (2). Altre norme vengono prescritte in alcuni paesi per impedire che per altra guisa il mediatore trascorra i limiti propri della sua professione: la legge austriaca, in taluni casi soltanto, permette al mediatore di tacere ad un contraente il nome dell'altro: l'art. 51 del Codice di commercio italiano del 1865 pure imponeva al mediatore l'obbligo di manifestare, prima della conclusione del contratto alla parte che ne facesse richiesta, il nome dell'altra. Il codice vigente invece (art. 31) dispone che il mediatore, il quale non manifesta ad uno dei contraenti il nome dell'altro si rende responsabile dell'esecuzione del contratto, ed eseguendolo resta surrogato nei diritti verso l'altro contraente. Nonostante la perfezione maggiore delle comunicazioni è utile e talora indispensabile l'azione del sensale, specie, per case d'importazioni di prodotti diversi, che sempre non possono conoscere i luoghi di spaccio e le persone acquirenti delle varie ricchezze.

Il commissionario, fra questi intermediari, è quegli che più si

(1) C. VIVANTE. — *Trattato di diritto commerciale*, vol. 1^o, 3^a ed. spec. pag. 323.

(2) Il NAVARRINI. — *Trattato di diritto commerciale*, ritiene che tale sanzione debba colpire solo il mediatore in quanto tale e nel caso in cui sia incorso nella condizione di cessare i pagamenti avendo taciuto il nome di una parte all'altra, ma egli stesso avverte che questa interpretazione non è in armonia colla generale dizione della legge.

accosta al commerciante per proprio conto: in alcuni casi, nel grande commercio d'oltremare ha bisogno di maggior capitale e di credito più alto di commercianti pure ragguardevoli di piazze continentali, cui abitualmente concedono credito i fabbricanti stessi. È indifferente che il commissionario dichiari o no il nome del committente, poichè contratta in nome proprio ed a lui possono solo rivolgere, o dal committente, col mezzo suo, reclami sulla qualità della merce ecc.. Invece egli non è responsabile dell'adempimento delle obbligazioni delle persone colle quali ha contrattato, salvo che si assuma, per convenzione speciale, questa obbligazione che dicesi dello « star del credere », nel qual caso ottiene una provvigione aggiunta e specifica. Quindi il committente ha tutti i vantaggi che ritrarrebbe da un ausiliario stipendiato, mentre poi il commissionario più di questi è interessato all'estensione degli affari, ricevendo una provvigione proporzionale alla loro entità. Inoltre se il commissionario gode molto credito in commercio, il committente può anche per proprio conto avvantaggiarsi del credito ed ottenere in tal guisa ricchezze a prestito, alle condizioni che si consentono negli affari mercantili a persone di maggiore solvenza. L'Inghilterra deve il posto cospicuo che tiene nel commercio mondiale anche al fatto, che i suoi commissionarii possono anticipare parte del prezzo, facendo affluire a se i prodotti dei tropici e dei paesi poveri di capitali. Le anticipazioni sono garantite dalle merci stesse o dalle relative lettere di carico, che spesso sono spedite prima sopra navi a vapore, se le merci vengono inviate sopra navi a vela (1). È questo un esempio cospicuo di commissione esercitata da importatori; nella stessa guisa gli esportatori di prodotti possono assumere qualità di commissionari verso gli acquirenti, specie se questi sono sparsi in località varie e non possono avere diretta relazione coi primi commercianti o coi produttori: raccolgono da compratori esteri le commissioni di acquisto delle merci. E talora sono commissionari di vendita o di vendita e di acquisto insieme.

(1) LEXIS. — *Il commercio*, op. cit. pag. 534 e seg.

Nel commercio di paesi d'Europa fra loro, le grandi case commissionarie, senza esercizio di commercio proprio, vanno diminuendo o trasformandosi in aziende di commercio diretto, ed anche lo *stare del credere* ha una applicazione limitata. Ora mira piuttosto a rassicurare il committente che il commissionario non si lascerà troppo facilmente indurre ad eccedere nella vendita, per il desiderio di incassare forti provvigioni e tale scopo è raggiunto, restringendo lo *star del credere* ad una frazione totale della somma dovuta dal terzo contraente. Mentre ancora il codice di commercio italiano disciplina lo *star del credere* soltanto nella sua forma primitiva, già la vita commerciale ha indotto tale frequente applicazione di uno *star del credere* con fine diverso (1). Possono poi esservi agenti che strettamente non rimangano nei confini propri d'ognuna di queste specie di intermediazione e che talora funzionino quali mediatori, talora quali commissionari o rappresentanti ed uniscano anche il commercio per conto proprio. Si costituiscono agenzie di affari i più differenti, e naturalmente il carattere e l'estensione dell'opera degli intermediari si collega alla natura delle merci e dei luoghi di produzione e di spaccio dei prodotti.

Ma accanto a questi sistemi di intermediazione personale, ve n'ha di intermediazione reale: *la réclame* nelle varie sue forme e specie è un mezzo di ricerca e conquista del mercato adottato e da produttori e da commercianti. E questo mezzo appunto consente in parte di sostituire l'opera di ausiliari, valendo talora anzi più efficacemente a propagare la concorrenza dei prodotti anche nuovi ed a stimolare il desiderio dei consumatori. « Incorporando in simboli materiali, liberamente trasmissibili e suscettivi della più larga diffusione e moltiplicazione, le cognizioni e le valutazioni riferentisi ai singoli beni e l'incitamento all'acquisto, tende ad universalizzare nel tempo e nello spazio l'azione della pubblicità ». Una inserzione o un articolo

(1) A. SRAFFA. — *Del mandato commerciale e della commissione nel Commentario al Codice di Commercio*, Milano, Vallardi.

riportati in un grande giornale, dei cataloghi spediti su vasta scala, degli affissi sapientemente distribuiti nei maggiori centri urbani, possono, in una stessa giornata essere letti da migliaia e milioni di consumatori » (1). Certo più facilmente l'annuncio menzognero od almeno non perfettamente veridico può essere dato mediante questo strumento di carattere impersonale, che mediante l'azione degli ausiliari od intermediari. Ma l'inganno o l'esagerazione trovano la propria sanzione nel discredito, che in periodo non sempre lontano colpisce la casa produttrice che vi ha ricorso e che la minaccia tanto più quanto maggiore è la concorrenza. Anche può dirsi che la cognizione dei prodotti, la quale si diffonde nel pubblico, per mezzo della *réclame*, non è sistematica, ma unilaterale; essa ha talora il fine immediato di togliere i clienti all'una casa, perchè accorrono all'altra; i rapporti del mercato non vengono presentati nella loro reale condizione. Questi inconvenienti non possono negarsi; tuttavia ciò non costituisce una particolarità del sistema della *réclame*, sibbene è fatto insito alla presente organizzazione economica, in cui la soddisfazione dei bisogni è affidata al libero giuoco delle forze individuali. E da questo libero giuoco può attendersi però una parziale correzione di queste lacune ed esagerazioni, essendo interesse dei concorrenti di dare notizia di prodotti migliori o succedanei o più adatti ai gusti del pubblico in correlazione ai prezzi ed ai redditi singoli. Nè sarebbe più sicura la completezza e la veridicità delle notizie, se fosse affidata ad istituti sociali indipendenti, che mai potrebbero in linea esclusiva arrivare allo scopo così complesso e che toglierebbero insieme gli infiniti vantaggi della iniziativa singola. Nel suo romanzo « *Illusions perdues* » il Balzac ritrae a foschi colori le condizioni della letteratura e del giornalismo a Parigi nel periodo della Restaurazione. Gli annunci di libri da parte degli editori non erano ancora usati; solo si poteva ricorrere ai giornali per dar notizia della pubblicazione di un libro ed i giornali quindi decidevano della vita o della morte di un'o-

(1) C. CASSOLA. — *La réclame dal punto di vista economico*, Torino 1909, pag. 7.

pera. Indicibili erano gli sforzi, le bassezze, gli intrighi, cui erano costretti gli editori e gli autori; o gli inviti, le adulazioni, i doni che essi rivolgevano ai giornalisti per ottenere il cenno bibliografico. I librai tentavano di contrapporre a questa tirannia, gli avvisi, che però apparivano soltanto nei negozi e nelle vetrine e che avevano quindi azione assai ristretta; mentre oggi tale tirannia è diminuita dalla pubblicità esercitata in tanti altri modi (1).

Si aggiunga, che contrariamente a quanto potrebbe sembrare ad una prima considerazione, la *réclame*, meno si rivolge alle classi più misere o più ignoranti, e più a quel ceto medio, che veramente è l'insieme d'una serie di persone esercitanti professioni diverse, ed aventi ricchezze o redditi ben differenti, ma che ha il comune carattere di tendere ad una elevazione costante nel tenore di vita e nella gerarchia sociale, e ad assumere funzioni dirigenti nella arena economica e nella politica. Questi uomini sono sensibili al miglioramento delle proprie soddisfazioni in maggior grado di altri; i loro consumi hanno una elasticità spiccata, sia per la qualità, che per la quantità, in correlazione ai prezzi, mentre gli appartenenti alle più umili categorie economiche debbono limitarsi all'indispensabile, ad una sussistenza, che difficilmente potrà rialzarsi al disopra di un minimo fisico. D'altro canto le classi, che trovansi al sommo apice della ricchezza non hanno duopo, considerate, in via media, « degli allettamenti della *réclame* per rendere sempre più varii ed armonici i propri consumi ed includervi i nuovi prodotti che la tecnica perfezionata va via via foggando ». Anche la tradizione raffina in essi il senso dell'innovazione: « quindi non porgono in via diretta ed immediata alcuno stimolo all'espansione della *réclame*, ma rientrano nel campo di studio dei grandi *advertisers* moderni »: poichè indirettamente danno impulso all'incremento della pubblicità, in quanto costituiscono come il focolaio da cui si irradia quella corrente di imitazione ed emulazione, che la *réclame* si studia appunto di alimentare e che agisce senza posa ad eliminare talune delle diffe-

(1) V. MATAJA. — *Die Reklame*. Leipzig 1910, pag. 77-79.

renze, che i vari stati sociali presentano nei sentimenti, nei costumi, nelle idee ».

È come differente è l'azione della *réclame* in varie classi di persone, così lo è in varie classi di merci, in parte anzi per ragioni analoghe. I prodotti strumentali, che si chieggono principalmente da tecnici, per elaborarli e confezionarli, o da commercianti specializzati, che a questi li forniscono, sono in minore misura, in linea generale, oggetto di *réclame* diretta, in confronto ai beni di consumo meno mediati, anche perchè i loro acquirenti ne controllano spesso con esame apposito la bontà, e di semplici annunci abbisognano per conoscerne l'esistenza. Invece i beni di consumo immediati e quelli, in specie, che si attengono al conforto della vita e che rientrano nel campo del mobilio, dell'alimentazione, del vestiario, della ricreazione, dell'igiene, sono suscettivi di ampliamento e di smercio più notevole, in base anche alle cognizioni, che la pubblicità fa giungere in tanti dispersi luoghi. Certo pure tra i prodotti strumentali, taluni che vengono domandati da produttori meno evoluti e meno organizzati, come macchine utensili serventi all'agricoltura, concimi, si giovano largamente per il loro smercio della pubblicità, « e così pure spese rilevanti assorbe lo spaccio di quei beni strumentali, che con l'ausilio di numerosi intermediari, giungono non già a veri e propri industriali, ma nelle mani del gran pubblico, delle singole economie domestiche. È questo il caso ad esempio delle macchine da scrivere o da cucire, degli apparecchi per fare il ghiaccio e le conserve, degli utensili ed attrezzi domestici, delle biciclette ». D'altra parte quei beni di consumo immediato che, rispondono a bisogni di maggiore necessità, quali il pane, le uova, i legumi, le patate, i generi più usuali di droghe e di spezie « non porgono di regola, che scarso incentivo al febbrile sviluppo della pubblicità odierna, e così deve dirsi di altri beni, già entrati nelle abitudini della popolazione, come sale, zucchero, spirito di qualità comune, petrolio e che sono conosciuti dalla massima parte dei consumatori o possono essere esaminati con procedimenti relativamente semplici ». Del resto anche il medesimo prodotto, a se-

conda di circostanze diverse, di ambiente fisico ed economico può essere proficuo oggetto di maggiore o minore *réclame*, ma discorrendo in linea normale e media, l'accennata classificazione dà idea dell'influenza che l'indole della merce, per rispetto ai suoi consumatori, esercita sopra l'estensione e sopra l'efficacia di questo sistema di diffusione commerciale (1). Imprese speciali sorgono e si organizzano per la pubblicità, e pure intermediari, colla specificazione crescente, si interpongono fra le imprese produttrici e le commerciali che abbisognano di pubblicità e le imprese che offrono questi servizi. Le quali tendono sempre più a sviluppare e perfezionare la tecnica, attentamente studiando la psicologia delle persone cui la pubblicità è diretta e conformandovi in guisa più propria ed efficace i mezzi e le forme di rappresentazione e propagazione.

Col diffondersi della stampa periodica, la *réclame* di questa si avvale in larghissima misura, e mentre il giornale è mezzo di pubblicità, trae dalla pubblicità i più larghi utili. Talora il timore di perdere gli annunci di qualche grande casa commerciale ed industriale scema l'indipendenza stessa di reputati periodici. Nel 1894 una ragazza entrata in uno dei più importanti grandi magazzini di Parigi, mentre stava contrattando per l'acquisto di un oggetto, venne incolpata del furto di due metri di trina del valore di una lira e mezzo. Perquisita, seguita a casa dai commessi che frugarono in tutti gli armadi, minacciata, pel timore di un procedimento giudiziario, protestando la propria innocenza s'ammalò e morì dopo due giorni. La stampa parigina benchè sollecitata dalla famiglia non volle dar notizia del fatto: solo due giornali fecero eccezione: il « Petit Journal » e la « Libre Parole », secondo quanto narra Funck-Brentano nella « Réforme Sociale » del 1899. A Berlino due commessi di un grande magazzino vennero incolpati di furto dal loro principale: dopo lunga proce-

(1) C. CASSOLA. — *La réclame*, op. cit. pag. 19-33. In questo acuto libro sono molto bene lueggiate le varie influenze della *réclame* sulle classi sociali ed in rapporto alle varie categorie di merci.

dura furono assolti. Ogni tentativo inteso a dar notizia del fatto nei giornali di Berlino fu inutile: si pretendeva il consenso della *Ditta*, secondo quanto scrive Massimiliano Harden nella « *Zukunft* » del 2 Dicembre 1905. E così si tacciono infortuni automobilistici, per timore di perdere annunci di società esercenti tali servizi o produttrici di automobili. Ma questo asservimento del periodico ad interessi di private imprese dipende non dal sistema della *réclame*, sibbene dalle condizioni economiche del giornale in rapporto a quelle di certe grandi aziende. Da quanto esponemmo relativamente alla *réclame* si scorge come essa si sia sviluppata e come grandi siano i costi che include (1). Però ciò non significa che adduca necessariamente ad incremento dei prezzi dei prodotti. Già osservammo che se pure in vari casi potrà non raggiungere lo scopo, cui gli utenti la dirigono, tende veramente, di regola a determinare un incremento di spaccio, e quindi ove tale incremento si verifichi diminuisce l'onere unitario sopra ciascun prodotto. Se la *réclame* è adottata da persone o case, che esercitano un commercio di beni di vario genere, non sempre può individuarsi la quota di costo la quale si riferisce a ciascun prodotto. Ma quand'anche è possibile, di distinguere la spesa che concerne ogni singolo prodotto, non conviene in ogni caso di distribuirlo in modo uniforme fra le diverse merci, sibbene giova aggravare relativamente quelle che hanno maggiore capacità di consumo e alleviarne relativamente altre, che l'hanno meno elevata. È questa una applicazione del *prezzo a classi*, di cui diremo successivamente, ma che qui accenniamo, per avvertire come la *réclame* si manifesti, anche colla cessione a prezzi minimi, o pure a prezzo zero di oggetti (che si regalano) a chi ne acquista altri. Naturalmente il costo inerente alla cessione a prezzo minimo od al dono si riparte sopra una moltitudine di altre merci, in armonia alle reazioni rispettive, che incrementi e decrementi generano nella domanda. Il riparto vario dei costi supplementari è però tanto più possibile, quanto più è limitata la concorrenza: anche

(1) V. MATAJA. — *Die Reklame*, op. cit. pag. 253-255.

tuttavia in condizioni di illimitata concorrenza, quando la *réclame* allarghi lo spaccio, i suoi costi unitari decrescono per la distribuzione d'una cifra costante o poco più grande fra maggior quantità di prodotti. Inoltre le spese di *réclame* sono generalmente compensate da altri risparmi. Essa sostituisce, come dicemmo, commercianti intermedi ed altri intermediari personali, e più contribuisce ad eliminare l'eccesso dei dettaglianti, o a rendere i loro servizi più economici, dando modo ai consumatori di verificare l'autenticità, l'identità del prodotto, che viene inviato in speciali involucri, contraddistinti da segni e marchi, i quali insieme al prezzo, son portati a notizia del pubblico. Del resto, il fatto che imprese, le quali adottano una *réclame* maggiore di altre, vendono i prodotti al medesimo prezzo, conforta appunto il concetto che le spese di pubblicità non si ripercuotano sugli acquirenti, senza che si evitino corrispondenti riduzioni di altri costi. Anzi può aversi una diminuzione di prezzo, come quando s'introduce una macchina, che e per la durata e per la quantità dei prodotti, che assicura, importa relativamente a ciascuno di essi una entità di costi meno grande, delle forze di lavoro che ha surrogate. Infine la stessa diffusione dei progressi della tecnica e dei prodotti nuovi in schiere di individui che non avrebbero potuto conoscerli che assai più tardi, ha pur valore, oltre che nell'ordine dei fenomeni intellettuali, in quello stesso degli economici, poichè concorre ad accrescere gli scambi, che, come si sa, includono, con aumento di soddisfazioni e di utilità per entrambi i contraenti, a migliorare i consumi ed il tenore di vita di parecchie categorie di persone (1).

(1) C. CASSOLA. — La *réclame* cit. in vari punti ed anche MATAJA, *Die Reklame*.

CAPITOLO SESTO.

L'esercizio del commercio. — Formazione del prezzo al dettaglio.

Le funzioni tecniche degli imprenditori sono differenti nei vari rami di produzione, ma la loro funzione economica è identica nelle sue fondamentali caratteristiche. Si tratta sempre di acquistare una serie di prodotti e di servizi produttivi, di trasformarli in un prodotto, ottenendolo in quella quantità e potendolo fornire a quei prezzi che rispondano alle esigenze dei consumatori e valgano almeno a reintegrare l'insieme dei costi sostenuti. Il commerciante ha gli stessi uffici ed incontra analoghe difficoltà, poichè se non modifica la sostanza delle ricchezze deve rivenderle in altro periodo, ed anzi, essendo una parte cospicua del suo capitale impiegata nell'acquisto delle merci, tanto più grande è la prudenza e diligenza che richiedesi in questa manifestazione prima della sua attività. La scelta del luogo e del tempo della compra delle merci dev'essere coordinata a circostanze che solo prospettivamente possono calcolarsi, ai prezzi futuri del prodotto, ai probabili costi di conservazione per il tempo, in cui rimarrà in magazzino, agli interessi correlativi, nonchè ad altri elementi, più esattamente valutabili di regola, quali le spese di trasporto, sia del prodotto sia del denaro o d'acquisto dei titoli di credito che sostituiscono la trasmissione della moneta nei pagamenti internazionali. Ed il problema dell'estensione dell'impresa si presenta al commerciante come a qualsiasi altro imprenditore. Convieni, p. es. importare il prodotto *a* in quel paese determinato, od esportare il prodotto *b* in quell'altro, in quel dato momento, in quella data

quantità? È meglio in alcuni casi restringere lo spaccio della merce in una zona limitata per certo tempo, ma possono più tardi presentarsi circostanze che consiglino un allargamento dell'industria. Occorre una cognizione larga delle condizioni di produzione della merce nei vari luoghi e di quelle dei mercati di essa e di prodotti succedanei e connessi, specialmente per il grande commerciante, ma sibbene in minor grado, di regola spesso anche per il piccolo commerciante. Il grande commerciante molte volte può rivolgersi direttamente ai produttori. Ma se la produzione è molto frazionata, bisogna talora che preceda una raccolta delle piccole quantità in maggiori, per mezzo di intermediari. Il grano, p. es. è dai singoli coltivatori o proprietari venduto a piccoli commercianti, commissionari, o a rappresentanti, od anche agenti di grandi commercianti, laddove non possa essere recato in depositi locali e da questi trasferito in depositi regionali situati presso grandi stazioni ferroviarie o presso grandi vie marittime o fluviali. Certo i produttori maggiori possono anche venire in diretta relazione coi grandi commercianti (1). Talora grandi mercati speciali servono a concentrare la produzione frazionata, come per gli animali, la lana, il lino, e taluni grandi commercianti di alcune piazze adempiono questo ufficio raccogliitore: « così Londra costituì per lungo tempo il centro di tutto il commercio granario mondiale, ed ha sempre importanza in questo rispetto, quantunque anche Liverpool ed Anversa abbiano una posizione ragguardevole per il commercio internazionale di tali derrate. Per i metalli preziosi Londra è tuttora il mercato centrale; nel caffè

(1) Cfr. RUHLAND. — *Della formazione del prezzo dei cereali* tradotto in italiano da E. Castellbolognesi, Roma 1904. M. PANTALEONI. — *A proposito dell'Istituto internazionale permanente di agricoltura*. Nel *Giornale degli Economisti*, Febbraio 1905. G. DEL VECCHIO. — *L'unione agricola internazionale e le proposte del prof. Ruhland* nel volume: *L'iniziativa del Re d'Italia e l'Istituto internazionale di agricoltura*, Roma 1905. Tralascio di riferire le osservazioni del Ruhland sui contratti a termine, dei quali dico nel capitolo successivo; ma parmi certo che una parte notevole di agricoltori ha imperfetta cognizione dello stato del mercato.

il gran commercio è in Amsterdam e Rotterdam per quello prodotto nelle Indie neerlandesi, in New-York, Londra, Havre, Anversa ed Amburgo per quello prodotto nel Brasile, nell'America Centrale e nell'Africa. I grandi commercianti di queste piazze comprano o direttamente nei luoghi di produzione o da esportatori, od anche assumono la vendita diretta di queste merci inviate senza commissione, dai paesi di produzione. In parte i grandi commercianti comprano anche a grande pubbliche aste, che sono in uso in taluni porti per certi oggetti: come a Londra per le lane coloniali, in Amsterdam, Rotterdam e Londra per il caffè ». Il piccolo commerciante poi se può trovare per ciascuna merce aperta la via dall'opera del grande commerciante, è, di regola, meno specializzato del primo e quindi deve conoscere i rapporti di produzione e di spaccio attinenti ad una serie di merci. D'altronde anche può in più casi acquistare direttamente dal produttore, o da maggiori dettaglianti; in singoli rami anzi è frequente la relazione immediata fra produttori e commercianti al dettaglio, particolarmente se i prodotti possono ottenersi nella stessa località od in località prossima a quella di spaccio, e l'intermediazione, sia personale, sia reale, può riuscire, come vedemmo, a rendere inutile l'opera del più grande commerciante, come talvolta anche a sopprimere quella d'ogni commerciante (1). Gli oggetti finiti di fabbricazione d'uso più comune sono quelli nel cui spaccio il commercio interviene più largamente e con maggior numero di commercianti ed intermediari; ma in ogni caso il commerciante, che deve provvedersi di data merce o di date merci, sceglie la combinazione, fra le possibili, che si presenta la più vantaggiosa per ottenere col minimo dispendio i beni nel proprio magazzino (2). E si tratta di regolarsi sopra elementi obbiettivi, più o meno sicuri, ma che non dipendono dall'arbitrio di lui. Per quel che riflette il prezzo sia di acquisto, che di vendita valgono le leggi generali regolanti il prezzo delle merci.

(1) Van der BORGHT. — *Handel und Handelspolitik*, l. c. pag. 167-169 e segg.

(2) W. LEXIS. — *Il commercio*, l. c. pag. 558-559.

Tuttavia talune applicazioni speciali di esse debbonsi attentamente considerare. È noto che se la libera concorrenza è illimitata, in un medesimo mercato, per la stessa merce, in dato momento prevale un prezzo unico per tutti i contraenti. Ogni tentativo di elevare il prezzo per taluno o per talune classi di compratori si infrange per la competizione di altri venditori. Ma se invece la concorrenza è limitata alquanto, anche quando non siasi costituito un vero monopolio o di fatto o di diritto, è possibile, differenziando artificialmente l'offerta, di cedere lo stesso prodotto a prezzi diversi a varie categorie di persone. E specialmente è frequente quella particolare specie di prezzi multipli, che può dirsi più propriamente *a classi*. Non è il prodotto medesimo che si vende a prezzi differenti, ma sono prodotti ottenuti con un medesimo processo produttivo, o che soddisfano in grado più o meno raffinato, un bisogno identico od affine nella sua natura sostanziale, che si spacciano a prezzi non proporzionali ai loro costi parziali, esigendo dai consumatori più capaci contributi più alti. La concorrenza impone la conformità del prezzo totale al costo di produzione, ma non essendovi competizione piena fra gli acquirenti delle *classi* varie dei prodotti, possono taluni costi comuni gravarsi sopra le merci richieste dai consumatori più agiati, i quali così ottengono una soddisfazione più perfetta, ma pagando un prezzo proporzionalmente più alto. È nel commercio al minuto che si manifestano questi fenomeni in guisa notevole e spiccata. I richiedenti sono costituiti da « altrettanti gruppi o classi, che avendo diverso potere acquisitivo e abitudine, cultura, gusti diversi seguono una condotta pure differente nei loro acquisti. Vi hanno consumatori che si ispirano sul mercato all'unica norma di emergere e distinguersi ed altri che seguono più serie e pratiche considerazioni; vi hanno consumatori che amano mercanteggiare e sottoporsi a qualsiasi disagio pur di conseguire una economia anche minima nella spesa, ed altri che si adattano senza reagire anche a prezzi elevati ». E quindi il fatto di trovarsi il medesimo oggetto in negozi diversamente ubicati e di maggiore o minore lusso è condizione per gli uni asso-

luta, per gli altri indifferente ed i primi sono disposti a pagare di più per la veste estrinseca migliore del prodotto. Ma inoltre spesso la qualità più raffinata si trova nel magazzino di lusso e poichè il consumatore dei beni di più elevata categoria non passa alla richiesta della qualità meno raffinata, se la differenza di prezzo non è assai grande, può la prima eccedere nel valore di scambio la quantità che sarebbe determinata dal rapporto dei costi. In talune macellerie di Londra di secondo o terzo ordine, i varii pezzi di carne si vendono quasi allo stesso prezzo, mentre in quelle dei quartieri aristocratici, i pezzi più scelti sono venduti a prezzi assai più elevati. Inoltre nel commercio al dettaglio, di regola si associa una serie di prodotti differenti. Ora la parte di spese generali che si riferisce a ciascun prodotto, non viene ad esso imputata per la determinazione del prezzo, sibbene si tende soventi a distribuirlo in guisa che le merci di lusso o in genere più capaci di scambio a prezzo più elevato, ne sopportino una parte maggiore, ed una relativamente meno grande colpisca quelle merci, che sarebbero meno capaci di scambio a prezzi più alti. Vi sono articoli venduti al quasi primo costo o costo specifico di produzione (al di fuori delle spese di smercio) « e che risultano quindi esonerati dal rimborso delle spese generali dell'azienda, ed articoli che costituiscono una fonte di guadagno notevole e che operano un compenso nell'interno di ciascun reparto » (1). Per quel che riflette la *réclame* già abbiamo avuto occasione di accennare che taluni prodotti nella cerchia del minuto traffico vengono persino regalati, chiedendo il rimborso dell'intera spesa generale e supplementare agli altri articoli contemporaneamente smerciati. Anche altre spese generali, quali quelle di trasporto e di assicurazione sono di regola diversamente distribuite, ed aggravandosi le merci di valore più elevato si permette un più largo trasferimento di quelle di valore meno alto, il che in ultima analisi può addurre ad un totale costo, il quale

(1) V. per tutto ciò spec. le acute considerazioni di C. CASSOLA. *La formazione dei prezzi nel commercio*, Milano 1911.

essendo relativo a massa più grande, diviene unitariamente minore. E ciò quindi può determinare in seguito una riduzione nel prezzo degli stessi prodotti consumati dai più ricchi. I commercianti traggono così partito dalle valutazioni più alte dei maggiori abitanti, detraendo una parte delle loro rendite di consumatori, ma estendendo quelle dei minori richiedenti, che in tal guisa possono accedere alla domanda di taluni prodotti od estenderne la portata. Il loro interesse in questi casi è coincidente coll'interesse generale; è una diminuzione di prezzi che in sostanza permette una soddisfazione di bisogni più larga, un incremento di appagamenti nelle classi inferiori, pur lasciando un sufficiente margine di vantaggi utilitari nello scambio più frequente per le classi superiori, le quali sarebbero certo disposte a pagare anche prezzi più alti di quelli che loro vengono effettivamente richiesti, anzichè astenersi dal consumo di quei prodotti. Ma altre e non così favorevoli peculiarità della formazione dei prezzi nel commercio al dettaglio dobbiamo rilevare. Non solo fra le varie schiere di consumatori la concorrenza è ivi meno efficace, ma pure la medesima schiera paga prezzi differenti per lo stesso prodotto, mentre la cognizione del mercato è di solito da parte degli acquirenti assai imperfetta. E talora avviene per questa ignoranza delle condizioni di offerta e produzione della merce un fenomeno opposto a quello che abbiamo or ora considerato: che nei quartieri più poveri si paghino prezzi più alti e per generi meno scelti, verificandosi così una diversificazione inversa proporzionalmente alle condizioni sociali degli acquirenti. Vi sono taluni quartieri eccentrici in alcune grandi città quasi separati dagli altri: la merce subisce costi di trasporti più gravi, mentre i consumatori non possono facilmente e colla frequenza che sarebbe necessaria provvedersi in altri punti della città, e per le loro medesime condizioni nemmeno sono in grado di apprezzare certe differenze di qualità di dati prodotti. Così per esempio a Genova si nota che il latte, la verdura, le frutta, distribuendosi dai mercati centrali negli opposti quartieri della città, di mano

in mano che dal centro passano alla periferia, moltiplicano di prezzo e peggiorano di qualità (1).

Il prezzo al minuto — indubbiamente a grandissime linee — subisce le vicende di quello all'ingrosso, poichè deviazioni troppo gravi ecciterebbero in periodo più o meno lungo a più diretto conseguimento del bene per parte dei consumatori, ma le oscillazioni di esso sono meno frequenti e meno rapide per l'inerzia degli acquirenti, e per l'insensibilità loro a divergenze non gravi. L'abitudine ad un determinato prezzo lo consolida per più tempo di quel che risponderebbe alle esigenze della produzione. Nè soltanto la diminuzione dei prezzi all'ingrosso non è seguita da pronta diminuzione di quelli al minuto, ma talora anche l'aumento dei prezzi all'ingrosso non induce tosto quello dei prezzi al minuto. Il consumatore, ignaro delle circostanze che hanno prodotto l'aumento, cerca di resistere alla variazione di prezzo ed il dettagliante, per non perdere o diminuire la clientela, talvolta, già ritraendo un sufficiente profitto dal prezzo primitivo, lo conserva, e può spesso adottare questo sistema anche senza suo danno, avendo provviste della merce a prezzi anteriori. Certo però ciò può avvenire per spazi di tempo limitati e per variazioni non

(1) Per la determinazione dei prezzi al dettaglio v. le ricerche della *Verein für Sozialpolitik* riassunte dal van der Borgt nel citato libro: *Handel* ecc. pag. 202 e seg. Leroy-Beaulien, *Trattato di Economia Politica*, Vol. 2.^o nella 4.^a Serie della Biblioteca dell'*Economista*, Torino 1898, le indagini dell'Ufficio del Lavoro americano. Riflessioni generali e speciali in rapporti relativi ad alcune città; quel che diciamo nel testo relativamente a Genova è riferito nella Relazione del Dr. Felice Guarneri. *Il recente rincaro delle carni e il problema della minuta vendita. Bollettino della Camera di Commercio di Genova*, fascicoli di luglio e agosto 1910. Per Torino e per analisi anche di carattere generale v. la Relazione della Commissione incaricata di studiare i provvedimenti adatti a risolvere il problema del caro dei viveri. Presidente e relatore il Prof. Achille Loria, Torino 1910. Per Napoli: *Appunti sul prezzo di alcuni prodotti nel mercato al dettaglio di Napoli*, relazione presentata il 18 luglio 1907 al R. Istituto di Incoraggiamento di Napoli da una commissione eletta dallo stesso istituto (commissarii Frojo, Nitti, Baldassarre, Bordiga, Colajanni, Graziani relatore).

molto significanti, chè se il rialzo fosse notevole, si risentirebbe per nelle vendite al dettaglio.

L'eccessivo numero di dettaglianti nello spaccio di alcuni prodotti, è stato già da tempo segnalato come una delle cause di elevazione antieconomica dei prezzi al minuto. Qui la concorrenza è apparente; non funziona a scemare il prezzo, ma a dividere i consumatori fra i vari esercizi. Lo smercio di ciascun esercizio essendo limitato, le spese generali gravano sopra un ristretto numero di prodotti; il capitale investito circola lentamente e perciò prezzi maggiori conferiscono profitti minori di quel che prezzi minori, nell'ipotesi di circolazione più rapida del capitale. Quindi mentre tali dettaglianti traggono vita stentata, i prezzi sono esacerbati in ragione di questa circostanza. Nè può dirsi che si tratti di fenomeno ormai sorpassato, perchè l'incremento delle mercedi ha consentito accumulazioni ad alcuni salariati, che per assicurare a condizione indipendente, aprono un nuovo spaccio (1). Tuttavia è a notarsi che le cooperative di consumo ed i grandi magazzini hanno giovato a scemare questo eccesso di dettaglianti e tanto più quanto meglio potevano estendere la loro azione nella zona, nella quale lo stesso eccesso si deplorava. Invero la cooperativa od il grande magazzino, ripartendo sopra più grande massa di affari le spese, e dando al capitale un più celere movimento possono ridurre i prezzi e costringere gli esercenti minori od a riunirsi o ad abbandonare l'azienda. Questa competizione effettiva fra cooperative, grandi magazzini ed i privati esercenti che rimangono, è stata talvolta vantaggiosa anche in più larga sfera. Ha contribuito a migliorare il modo di distribuzione al dettaglio, stimolando i privati esercenti ad imitare i procedimenti cooperativi, che risultano a far partecipare i consumatori in parte ai dividendi dell'azienda, in proporzione ai consumi, o sotto forma di premi od in altri modi.

(1) Cfr. la citata relazione del prof. Loria per la commissione di Torino. Il Cairnes analizza bene gli effetti dannosi di un eccesso di esercizi di spaccio. V. *Principii di economia politica* nella Bibl. dell'Economista. 3ª Serie, vol. 4º, pag. 76-72.

La restituzione che sogliono fare le cooperative ai consumatori, in misura percentuale agli acquisti, e quindi senza distinzione sulle varie ricchezze, di cui il prezzo pagato contiene un margine diverso rispetto al costo, rende in sostanza i prezzi anche meno conformi ai costi specifici dei prodotti (1). Ma, a parte la considerazione che, non essendo di regola gli acquirenti, consumatori di una sola specie di prodotti, vi ha un compenso complessivo, è questo un altro dei tanti mezzi, i quali convergono al fine sopraenunziato di profittare in quella misura, che dalla competizione è consentita, della capacità di scambio più elevata di talune classi di richiedenti (2). Le imprese cooperative non si distinguono dalle imprese speculative nel loro effettivo contenuto, ma riescono a beneficiare minori redditieri, che ebbero l'idea virile della organizzazione e possono, come del resto il grande magazzino al dettaglio, rendere più economico lo smercio del prodotto e quindi accostare in maggior misura il prezzo al dettaglio a quello all'ingrosso. Anche garantiscono di solito la qualità ed il peso esatto della merce, ed abituando al pagamento a contanti, sottraggono i consumatori alle elevazioni ingenti di prezzo, che si collegano al pagamento a credito. Per liberare il consumatore dall'obbligo di continuare a servirsi presso il dettagliante verso il quale trovasi in debito, la cooperative prestano le somme occorrenti attingendo ai fondi di riserva, ma le maggiori e migliori cooperative, praticano nell'esercizio normale la vendita a contanti ed al più in altre sezioni e con altri mezzi fanno credito, o questo ufficio riservano alle cooperative di credito, che tanti benefici poterono conferire fornendo capitali a piccoli proprietari e professionisti, a saggi di interesse relativamente miti. Questi capitali loro pervengono in molta parte dai depositi di tenue entità, che raccolgono e così fanno fluire alle più grandi correnti dell'accumulazione ed agli investimenti produttivi anche le accumulazioni minori. La

(1) PANTALEONI. — *Esame critico dei principii teorici della cooperazione, negli Scritti vari di economia*. Palermo 1904, vol. I, pag. 203-280.

(2) Cfr. C. CASSOLA. — *La formazione dei prezzi nel commercio*. l. c. pag. 61 e segg. 67 e segg.

vendita a *pronti contanti* semplifica l'amministrazione e permette quel più rapido giro di capitale che, come dicemmo, è uno dei mezzi di realizzazione di economie nei costi di distribuzione al dettaglio (1).

E del resto tutte le ricerche compiute nelle varie città intorno al rincaro viveri hanno condotto alla risultanza che si debba agire non direttamente sui prezzi, chè sarebbe assurdo, ma sui costi e sulla cognizione dei consumatori. Quindi specie per quel che riflette i viveri, (ed è nella offerta e domanda di questi prodotti che più particolarmente si nota e l'eccesso dei dettaglianti e la minore perizia dei richiedenti), si propone che siano obbligati gli esercenti p. es. a tenere affissa nei loro negozi la tabella dei prezzi, che si favorisca la relazione più diretta fra produttori e consumatori, richiamando la concorrenza di quelli di fronte ai commercianti al dettaglio, che si ordinino all' uopo le tariffe dei trasporti, e si aiuti il movimento cooperativo. Vista l'azione antitermica o depressiva dei prezzi esercitata dalle cooperative, laddove si verifica un eccesso di dettaglianti, il prof. Loria, presidente d'una commissione eletta dal Municipio di Torino, aveva proposto che si colpissero con una imposta speciale i nuovi esercizi che si aprissero e che le somme per tal guisa raccolte si dedicassero a sussidiare i nuovi distributori via via fondati dalle cooperative. In tal guisa il Comune non subirebbe alcun aggravio limitandosi a trasmettere ai nuovi distributori il provento dell'imposta; gli esercenti subirebbero una maggior concorrenza da parte delle cooperative, ma vedrebbero diradata la concorrenza di nuovi esercenti sul mercato. E se crescessero di numero, il loro atto medesimo virtualmente elevatore dei prezzi, appresterebbe l'arma adatta a deprecarne l'aumento. All'obbiezione che la nuova imposta creerebbe una specie di monopolio alle aziende già costituite e le indurrebbe ad una immediata elevazione di prezzi, il Loria risponde che questo avverrebbe se tale aumento di prezzi rispondesse al tornaconto dei rivenditori e ne accrescesse i pro-

(1) Fra la letteratura copiosissima sulle cooperative di consumo è sempre chiaro il libro di L. Pizzamiglio, *Le società cooperative di consumo*, Milano 1891.

venti. Ma soggiunge che in fatto l'aumento dei prezzi nei mercati al minuto sarebbe in questo caso in antitesi al tornaconto dei rivenditori, di cui assottiglierebbe lo spaccio: essi vi si indurrebbero per compensare la riduzione del traffico dovuto al cresciuto numero dei concorrenti, mentre ove questo non aumentasse, non avrebbe motivo di elevare ulteriormente il prezzo (1).

Però questo provvedimento sarebbe di assai difficile applicazione, perchè supporrebbe che potesse giudicarsi quale elevazione di prezzo fosse attribuibile all'eccesso dei dettaglianti e potesse così conformarvisi la misura dell'imposta. D'altronde se la cooperativa esiste nel luogo, l'allargamento della sua sfera d'azione, l'estensione del numero delle sedi di distribuzione sarebbe determinato dall'interesse suo medesimo, che la spingerebbe ad offrire a prezzi decrescenti il prodotto per allargare la clientela. Ove la cooperativa non esistesse, non sarebbero soccorsi ricavati mediante tale imposta che la farebbero sorgere, ma dovrebbe in altre condizioni generali, nella volontà d'un gruppo di consumatori di emanciparsi dagli intermediari, trovare le basi della sua formazione. Ed anche grandi magazzini speculativi potrebbero giungere allo stesso risultato.

(1) Per questa proposta cfr. la relazione succitata del prof. Loria, per la commissione di Torino: tale proposta non fu approvata dalla maggioranza della commissione.

CAPITOLO SETTIMO.

La speculazione sui prodotti e sui titoli di credito.

La speculazione in senso largo è insita in qualsiasi impresa commerciale, ma da essa si distingue la speculazione in senso più stretto e proprio, che caratterizza talune specifiche operazioni sui prodotti e sui titoli di credito.

Come già dicemmo, certo ogni commerciante considera il probabile prezzo della merce in un momento futuro: dalla vendita del prodotto deve ottenere la reintegrazione dei costi ed il profitto normale. Ma lo speculatore basa i suoi profitti sulle divergenze presenti e future dei prezzi; sul fondamento delle previsioni dei prezzi avviene acquista o vende od acquista e vende simultaneamente od in una serie di momenti prossimi. Mentre il commerciante, pur considerando le condizioni di produzione della merce, tiene più immediato conto dello stato dei bisogni dei consumatori del prodotto, lo speculatore, così di questi ultimi, come delle generali condizioni di produzione e di disposizione del bene tiene immediato calcolo, avendo precipuo riguardo all'esame prospettivo dei prezzi (1).

(1) Sul concetto di speculazione vi ha ancora qualche incertezza nell'economia politica: quelli, che, a partire dal Mac Culloch la confondono colla previsione, vi attribuiscono un significato troppo largo. Nemmeno può affermarsi che il commercio supponga differenze di prezzi nei vari luoghi e la speculazione differenze di prezzo nel tempo, perchè da un canto di queste deve tener conto pure il commerciante, e di quelle talora anche lo speculatore. Non basta a costituire speculazione in senso stretto l'acquisto p. e. di grano, dopo la raccolta, fatta da un commerciante che prevede in primavera un incremento di prezzo. Cfr. W. SOMBART, *Die Juden und das Wirtschaftsleben*,

Perchè la speculazione su prodotti abbia estensione e sviluppo considerevoli, occorre che la merce si negozi in mercato ampio, internazionale e risponda quindi a consumo diffuso e vasto. Inoltre si richiede che presenti omogeneità, e che possa ridursi a categorie e qualità agevolmente discernibili e designabili, che la produzione non sia monopolizzata da parte di uno o di pochi fra loro associati, che le divergenze di prezzo abbiano qualche durata e non si manifestino d'indole assolutamente transitoria. Taluni dicono che la speculazione suppone l'alea; ora un dato grado di rischio accompagna qualunque azione economica e certo un rischio notevole è incluso in operazioni di speculazione. Ma la previsione dev'essere possibile, per quanto rivestita di incertezza e la ragione per la quale è rara la speculazione effettiva in articoli monopolizzati sta nella più arbitraria formazione dei prezzi, che rende difficile quel calcolo razionale prospettivo, il quale in condizioni di concorrenza e più sicuro.

Quando la produzione esigesse un periodo assai breve le variazioni di prezzo corrente sarebbero tosto eliminate, e quindi più frequente ed anzi quasi esclusiva è la speculazione sui prodotti agricoli, in cui per la durata del processo di produzione, il prezzo corrente può deviare dal normale per tempo maggiore, di quel che nelle industrie.

Se tuttavia la produzione deve avere una certa durata, tanto più è eccitata la speculazione, a parità di condizioni, quanto più agevole è la riserva della merce e la sua trasferibilità ed in genere la presentazione di essa sul mercato. Bisogna inoltre si tratti di merce dotata di conservabilità e che sia possibile ritenere e trasportare senza gravi costi.

Leipzig, 1911, pag. 95 e seg. Per un esame di varie dottrine sulla speculazione cfr. il libro di A. LABRIOLA, *La speculazione economica*. Napoli 1906 spec. pag. 27 e segg: l'A. conclude che *la speculazione è commercio di simboli economici*. È vero, che come pur noi sosteniamo nel testo, la speculazione anche su prodotti considera la cosa qual bene fungibile e la riguarda in astratto, più che nella individualità concreta, ma questo dinota una *conseguenza*, piuttosto che l'assenza stessa della speculazione.

La condizione della distinzione in classi tipiche, in qualità a dir così prefissate, è imprescindibile in queste negoziazioni, che avvengono al di fuori della presenza della merce. Le consuetudini anche determinano spesso per ogni qualità una quantità che si assume quale unità; così che le contrattazioni si fanno per quella quantità o per un multiplo di essa. Al prodotto individuale, concreto, è sostituito il *genere*, il bene astratto; la cosa, per esprimerci con un termine familiare alle scienze giuridiche, è riguardata come fungibile. Le convenzioni si stringono sopra campioni, documenti, od anche semplice designazione di qualità e quantità note. Pel grano, per esempio, vi ha grande varietà di produzione, anche perchè proviene da punti così differenti e da terreni situati così diversamente, ma le organizzazioni commerciali tentano di accrescerne la fungibilità mediante istituti specifici, che consentono poi di procedere ad una classificazione: in Liverpool però quasi tutto il commercio a termine va concentrandosi sopra una singola qualità (grano della California n. 1). Laddove è frequente il deposito in magazzino, il certificato di deposito (Warrant), che esprime con garanzia di autenticità il contenuto e la quantità del prodotto prende il posto della merce medesima ed in base ad esso si compiono operazioni commerciali ed operazioni di speculazione. In America appena dalle campagne il frumento è portato in città, viene di solito posto in magazzini che emettono titoli con pieno valore giuridico.

La lettera di porto può anch'essa rappresentare la merce, ma quando il trasporto è eseguito, non serve più all'uopo. Il rapporto fra volume e peso è indice, a parità di circostanza, della qualità del grano, superiore quanto più è il peso del litro o dell'ettolitro: si ammettono poi tolleranze entro certi limiti e vi sono varii modi di assaggio (1).

(1) E. SELLA. — *La speculazione commerciale e le crisi di produzione*. Torino 1905. — G. PRATO. *Gli insegnamenti di una regolamentazione arbitraria di prezzi nelle borse del cotone americano*. Estratto dalla *Riforma Sociale*, luglio-agosto 1910. — C. JARACH. *Appunti sulla teoria della speculazione*. Estratto dalla *Riforma Sociale*, 1912 — Per esempi relativi alla speculazione sui prodotti e per

Nelle contrattazioni sui cotoni con fine di speculazione non viene determinato talora in modo categorico la qualità della merce, ma si lascia al venditore la facoltà di consegnare qualunque qualità, od anche un certo numero di qualità diverse entro determinati limiti, senza che al compratore competa qualsiasi diritto di scelta.... Vi sono qualità riconosciute e classificate in ordine di pregio; alla qualità media che forma in sostanza la base costante delle stipulazioni risponde il prezzo pattuito. Se il venditore preferisce fornire merci di altri gradi, il prezzo verrà conseguentemente modificato in più od in meno, secondo che questi si trovino nella scala al disopra o al disotto del tipo medio.

Il venditore è anche libero di fornire, anzichè un solo lotto di merce uniforme, un assortimento di tipi ed in questi contratti d'indole speculativa anzi sono più frequenti tali miscele, in quanto gli industriali acquistano anche con premio le grosse partite uniche (1).

Analoghe consuetudini vanno prevalendo nel commercio di speculazione relativo al caffè, e nella lotta fra le borse di Havre e quella di Amburgo per accrescere la relativa partecipazione al commercio di questo prodotto, si andò determinando nella contrattazione la facoltà al venditore di fornire non più una sola qualità di caffè, ma altre in luogo di quelle designate, mediante corrispondente variazione di prezzo (2).

La speculazione può compiersi mediante contratti a contanti, ma la forma caratteristica è il contratto a termine. Veramente negoziando a contanti si può attuare una serie di operazioni dirette a trarre beneficio delle divergenze di prezzi, mentre un contratto a termine può avere anche solo lo scopo della certezza della

le sue caratteristiche G. COHN. *Nationalökonomie des Handels und des Verkehreswesens*. Stuttgart 1897, spec. pag. 257 e segg.

(1) PRATO. — *Gli insegnamenti di una regolamentazione arbitraria dei prezzi*, art. cit.

(2) BAYERDÖRFFER. — *Der Kaffee — Terminhandel* nei *Jahrbücher für N. u. S.*, 1891, ed anche COHN, l. c.

provvisione di dato prodotto per dato momento e dato prezzo. Ma il più comune mezzo di speculazione sistematica è il contratto a termine, il quale suole stipularsi in mercati particolari, generalmente in borse, con specificazione più o meno larga, nelle quali prevalgono rapporti che possono dirsi assolutamente impersonali. Anche nel grande commercio ordinario le relazioni personali fra i contraenti non hanno grande o nessuna efficacia sulla contrattazione economica, ma nelle borse, come all'individualità del prodotto si sostituisce il genere di esso, così i rapporti di affari si costituiscono fra persone ignote le une alle altre, spesso a mezzo di rappresentanti od agenti intermediari, ed il credito che la ditta ha in borsa tiene luogo delle valutazioni fiduciarie singole; è la notorietà astratta che si sostituisce alla notorietà concreta (1). La tendenza più recente è verso la costituzione di borse speciali per i prodotti, distinte da quelle per i titoli, ma persistono molte importanti borse in cui gli uni e gli altri sono oggetto di negozi di speculazione, mentre dall'altro canto anche si formano mercati per speculazioni su prodotti e su titoli particolari. Le forme delle contrattazioni sui prodotti e sui titoli sono simili, salvo che mentre tali operazioni si fanno per una serie numerosa di titoli, per i prodotti si restringono a quelli che rivestono i requisiti di rispondere a bisogni diffusi, di avere conservabilità, stabilità di valore e soprattutto fungibilità: grano, cotone, lana, ferro, caffè, zucchero, spiriti e pochi altri. Questo carattere di fungibilità è più spiccato nei titoli che possono distinguersi in due grandi classi: obbligazioni ed azioni, documento gli uni di un semplice prestito di capitale, gli altri di impiego di capitale in un'impresa. Le obbligazioni possono essere emesse da enti pubblici come lo Stato, la Provincia, il Comune, ma anche da imprese industriali, minerarie, agricole, commerciali ecc. Esse danno diritto ad un interesse fisso, mentre le azioni danno diritto ad un dividendo, cioè ad una quota parte dei profitti dell'azienda. Talora l'impresa che abbisogna di capitale maggiore, anzichè emet-

(1) W. SOMBART. — *Die Juden und des Wirtschaftsleben*, l. c. pag. 94 e seg.

tere nuove azioni può avere convenienza ad emettere obbligazioni, cioè a richiedere a prestito la ricchezza a persone, le quali non amano correre i rischi specifici dell'impresa, ma volentieri compiono un impiego puro di capitali.

Il rapporto fra le azioni e le obbligazioni emesse da una singola impresa dipende da una serie di circostanze attinenti così alla natura dell'impresa come alle condizioni del mercato, alla fiducia che quella ispira, alle inclinazioni delle varie classi economiche. Dicemmo che nelle obbligazioni l'interesse è fisso, poichè non se ne muta l'ammontare pagato, che è prestabilito; ma il saggio di esso effettivamente varia, riferendosi ad un valore capitale diverso, in ragione delle variazioni di corso del titolo. Se si paga 5 di interesse per un titolo che ha valore nominale e reale di 100, il saggio è del 5%, ma se si paga egualmente 5, allorchè il corso è 80, il saggio dell'interesse è effettivamente del $6\frac{1}{4}$. Vedremo fra breve quale fra questi elementi è determinante e quale determinato.

Del dividendo delle azioni varia anche l'ammontare, e quindi esso è soggetto anche a maggiore incertezza.

Certo i rischi dei prestiti si collegano a quelli delle imprese, poichè la possibilità di pagare gli interessi e di restituire il capitale sarà fornita agli enti obbligati dai proventi dell'impresa. E se si tratta di obbligazioni di Stati, cioè di prestiti pubblici anche contratti per fini improduttivi, la garanzia del pagamento degli interessi e del definitivo ammortamento del prestito sta nelle entrate dello Stato costituite, per la maggior parte delle imposte, soddisfatte mediante il reddito individuale, il quale deriva dalla produzione del paese. Qui la correlazione è molto meno diretta: dovunque, malgrado la dipendenza e talora anche la connessità dell'uno all'altro rischio, le azioni quale investimento definitivo saranno desiderate da persone animate da inclinazione più grande agli affari e che preferiscono un lucro maggiore, anche accompagnato da alea più elevata, ad un lucro più tenue e soggetto a minori incertezze.

L'una e l'altra categoria di titoli sono negoziati da varie spe-

cie di persone. Taluni acquistando obbligazioni od azioni intendono soltanto di fare un'applicazione di capitale od un investimento produttivo; invero forniscono i propri capitali ad un ente politico o ad una impresa o partecipano all'applicazione dei capitali all'impresa medesima, ritraendo un interesse od un dividendo, che è in sostanza una quota di profitto.

Ma accanto a coloro che acquistano titoli per compiere un investimento definitivo, vi sono coloro che li acquistano e vendono principalmente per fare guadagni inerenti alle oscillazioni di corsi. Il negozio di arbitraggio in senso stretto concerne il trasferimento di impiego da un titolo all'altro. Il corso dei vari effetti pubblici può non essere sempre proporzionale al saggio d'interesse che danno, o se si tratta di azioni a quello del profitto che conferiscono; laonde in dato momento la vendita dell'uno o degli uni per acquistare l'altro e gli altri e la successiva ricompra può apportare lucri considerevoli. Se sono emessi prestiti di uno Stato in 3 ed in $4\frac{1}{2}\%$, ed il 3 è quotato ad 85, mentre il $4\frac{1}{2}$ a 105, il possessore di L. 1500 $\%$ vendendo ad 85 il 3, ottiene in capitale L. 42500. Con tale somma riacquista rendita $4\frac{1}{2}$ a 105 e cioè 1818 lire di rendita al prezzo di 42420 lire; la rendita si è accresciuta di 318 lire ed ha guadagnato lire 80 sul capitale. Se poi lo speculatore ha acquistato il $4\frac{1}{2}$, sperando che esso salga di corso, ed abbassi il 3, vendendo per es. a 107 le 1818 lire $4\frac{1}{2}$ ottiene 43228 lire e può riacquistare ad 80 1500 lire $3\frac{1}{2}\%$, cioè per 40000 lire; consegue cioè un profitto di lire 3228, che, aggiunte alle 80 della prima operazione danno un guadagno utile di lire 3308, pure rimanendo lo speculatore, possessore di 1500 lire 3% (1).

La speculazione, anche prescindendo dell'arbitraggio, può su questi effetti pubblici compiersi a contanti, ma pure pei titoli, può ripetersi quel che dicemmo per i prodotti: essa è caratterizzata più spiccatamente dalle operazioni a termine. Le quali consistono anche nella compravendita di azioni od obbliga-

(1) PROUDON. — *Manuel du spéculateur à la bourse*. Paris 1869, pag. 89.

zioni a prezzo determinato, mentre la consegna dei titoli contro denaro si verifica in momento futuro, stabilito per la liquidazione. Tanto nel contratto a termine sui prodotti quanto in quello sui titoli, può limitarsi da una parte o dall'altra convenzionalmente il rischio incorso. Si stabilisce un premio, che viene versato anticipatamente e che è perduto in caso di oscillazione di corso meno conveniente. « Comprare un titolo a cento, con premio *uno* (*dont, di cui uno*) vuol dire dare uno di premio per avere facoltà nel giorno e nell'ora stabilita per la risposta dei premi (giorno precedente di congruo termine quello della liquidazione) di ritirare il titolo se il prezzo è conveniente, o di abbandonare il premio. Nella compra a premio 100 di cui 1, il prezzo di 99 (ossia 100 meno 1) dicesi *base del premio*. È il corso che provoca, appena perduto, l'abbandono del premio nel giorno stabilito ». Se il prezzo è al disotto di 99 il compratore non ha interesse a ritirare i titoli, poichè anche abbandonando il premio avrà sostanzialmente i titoli a minore corso che acquistando a cento. È in fondo il premio un'assicurazione contro il ribasso. Ma può pure il venditore convenire il pagamento di un premio per consegnare o no i titoli o la merce. Vendere a premio a 100 di cui 1, significa dare 1 per avere facoltà di consegnare la merce riscuotendo 100, vendendo cioè realmente a 99 o di abbandonare il premio. Se avviene un ribasso, il venditore consegna a 99 netto, ma in caso di elevazione del corso della merce o dei titoli, egli abbandona il premio e vende ad altri. Se il prezzo p. es. sale a 102 egli così agendo realizzerà effettivamente 101. Il premio per consegnare è in sostanza un'assicurazione contro il rialzo, fatta da uno speculatore al ribasso (1). Gli stessi scopi possono rispettivamente raggiungersi con altre combinazioni, « associando p. e. una vendita a premio ad una compra ferma, quando lo scarto dei premi sia molto teso e si prevegga un rialzo, o viceversa può farsi un acquisto a premio insieme

(1) E. DE MONTEL. — *Fisiologia della borsa*. Bari 1908. — D. SUPINO. *Le operazioni di borsa secondo la pratica, la legge e l'economia politica*. Torino 1875. — E. STRUCK. *Die Effectenbörse*. Leipzig, 1881.

a una vendita ferma; si può fare una compra ferma seguita da una doppia vendita a premio, se ci si vuole garentire contro i rischi d'un ribasso eguale a due volte il premio e d'un rialzo uguale a due volte lo scarto tra il prezzo del titolo fermo e il medesimo a premio ecc. ». Inoltre si fanno convenzioni per cui un contraente ha la facoltà o di consegnare i titoli od i prodotti ad un prezzo determinato o di riceverli a prezzo più basso, pagando un premio » (1). Compro un' opzione di grano a 26 di cui 1, cioè pago 1 lira di premio per essere o compratore o venditore, sborsando o riscuotendo 26, che è quanto dire compratore effettivo a 27, venditore reale a 25. Ed anche è usata in borse estere l'opzione a doppia base (Spread), la quale dà facoltà all'optante, in compenso di un premio, di dichiararsi o venditore o compratore e di abbandonare il premio, rimanendo inattivo (2).

Per prolungare un' operazione a termine soccorre il riporto, che è una vendita a contanti col patto di ricompra a termine: dicesi pure riporto la differenza fra i due prezzi che è l'aggio pagato al capitalista per l'anticipazione. Suppongasi che uno speculatore al rialzo abbia comprato a termine un lotto di titoli a 98; se al termine invece i titoli si quotano a 97, ove egli abbia fondamento a ritenere che nella successiva liquidazione il corso sarà più alto, può anzichè vendere definitivamente i titoli, venderli a contanti a 97 e ricomprarli a termine a 97,50. In questa guisa se alla liquidazione successiva il corso dei titoli è 99, egli pagando un interesse di L. 0,50 può realizzare 99 sui titoli, che dovette acquistare a 98. Quando invece uno speculatore al ribasso abbia venduto a termine un lotto di titoli a 98 e questi valgano 99 nel giorno della liquidazione, ove egli abbia fondamento di ritenere che nella liquidazione successiva il corso decresca, può, anzichè ricomprare definitivamente i titoli, riacquistarli a contanti, per rivenderli a prezzo minore a termine, dando così un compenso al capitalista per questo prestito di titoli. Questa operazione dicesi deporto e deporto il compenso pagato. Se li riacqui-

(1) C. SUPINO.—*La borsa e il capitale improduttivo*. Milano 1898, pag. 81 e segg.

(2) E. DE MONTEL. — *Fisiologia della borsa*, cit.

sta a 99 col patto di rivenderli a termine a 98,50, ed alla prossima liquidazione il corso dei titoli è 96, egli mediante sacrificio di 0,50 ha guadagnato 2,50, cioè 2. Ad un primo riporto può succedere un secondo, come ad un primo deposto può succedere un secondo e così di seguito, ma naturalmente la convenienza del riporto o deporto è in funzione del saggio di essi, chè se questo fosse tanto elevato da precludere ogni lucro, naturalmente diverrebbe proibitivo. Se dal punto di vista degli speculatori di borsa il riporto è un mezzo di prolungamento delle operazioni, dal punto di vista del capitalista-banchiere è un mezzo di impiego di capitali fluttuanti, che appunto per la sua breve durata si concilia con operazioni passive a breve termine. Intervengano o no i riporti le operazioni a termine sono raramente isolate, così che in una borsa sempre possono compensarsi in parte almeno debiti e crediti e liquidarsi mediante pagamento di differenze: al che tauto nella liquidazione delle operazioni su titoli, quanto in quelle delle operazioni su prodotti conferiscono le stanze di liquidazione o compensazione (1).

Si noti che la liquidazione mediante pagamento di differenze è il risultato finale delle operazioni e di regola nemmeno è stabilito nell'intenzione dei contraenti da principio, come la liquidazione effettivamente si verificherà. Ad ogni modo mai nella convenzione è esplicitamente dichiarato che le parti si limiteranno al pagamento delle differenze, sì che le leggi, le quali sanciscono la nullità o la validità del contratto differenziale, a seconda che siano adempite date formalità, considerano contratti imaginari, i quali almeno mai rivestono tale figura esplicita. Innanzi di venire alla natura economica ed agli effetti delle operazioni speculative sui prodotti e sui titoli, dobbiamo vedere quali sono gli elementi fondamentali, che determinano il corso dei titoli. È bene prima proporsi il que-

(1) Per le stanze di compensazione nelle operazioni a termine sui prodotti f. COHN. *Nationalökonomie des Handels*, cit. pag. 358 e segg. — BAUERDÖRFFER. *Der Kaffee-Terminhandel nei Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* di Jena, 1891, spec. la 1^a parte del lavoro.

sito relativo al corso degli effetti pubblici, facendo astrazione dalle operazioni di borsa, e considerando gli effetti stessi nella loro finale entità di documenti d'impiego di capitali, domandarsi a quali fattori il loro corso si colleghi. Per i prodotti non è necessaria questa ricerca preliminare perchè essi seguono le leggi generali del valore. È certo che se si prescinde dalle oscillazioni transitorie e correnti, siccome nelle obbligazioni l'ammontare d'interesse è fisso, il prezzo dei titoli risulterà dal quoziente di esso per il saggio effettivo di interesse negli impieghi capitalistici di quella natura.

Vi ha in ciascun momento ed in ogni paese un determinato saggio d'interesse, che risponde ad impieghi i quali presentano un determinato grado di sicurezza. Se p. e. il saggio degl' investimenti che presentano uguali condizioni della rendita italiana, 3,50 % è il 3 %, il corso di essa sarà di lire 116,66 che al saggio del 3 % appunto danno le lire tre e cinquanta di rendita annua. Ma siccome gli interessi della rendita e degli altri titoli si pagano in dati periodi dell' anno, e siccome il tempo ha un considerevole valore economico, l' utilità finale di chi possiede una di tali obbligazioni è molto maggiore per chi la goda in un periodo prossimo al soddisfacimento degli interessi, di quel che per chi la goda in un periodo più lontano. Laonde il corso più alto della rendita fine mese rispetto alla rendita a contanti; colui che è più vicino a realizzare i benefici della propria applicazione capitalistica deve assoggettarsi a prezzo più alto, che se così non avvenisse, egli avrebbe nella realtà un interesse superiore di coloro che debbono più lungamente attendere il realizzarsi dei benefici.

Nelle azioni il corso normale sarà in funzione del dividendo che si potrà presagire e del saggio del profitto relativo alle imprese di quell'ordine. Conoscendo il saggio del profitto, la determinazione del corso delle azioni non è così semplice come nelle obbligazioni, perchè il dividendo non è fisso come la rendita e bisogna determinarlo prima del tempo. Tuttavia la natura degli affari impresi dalla società, l' esperienza di industrie consimili,

le condizioni economiche generali, potranno indurre a tale determinazione con precisione sufficiente; e certo nel calcolo del dividendo si tiene conto dell'incertezza e della distanza quali coefficienti di riduzione, che si applicano ai valori così presunti, per tradurli in valori attuali.

Supponendo che si prevegga un dividendo annuale di 10, e che per l'incertezza e la distanza l'attuale valore sia 9, ed il saggio del profitto sia 20 %, il valore odierno delle azioni sarebbe di lire 450 e s'accrescerebbe via via che il termine della percezione del dividendo si avvicinasse, se tutte le altre condizioni rimanessero costanti.

Però potrebbe sembrare ed è sembrato a taluni insigni, che la forma di compra-vendita, che assume il negozio de' titoli, non sia senza conseguenze e che siccome i titoli di borsa si scambiano o con denaro — o con merci — o con altri titoli di credito, così dalle oscillazioni di valore del denaro, delle merci, degli altri titoli di credito dipenda il corso degli effetti di borsa, e che alle cause normali di mutamento di prezzo inerenti al saggio degli interessi o dei profitti debbansi aggiungere altre cause normali inerenti al mutamento di valore di quelle ricchezze (1). E tale opinione pare molto plausibile, poichè riguardando come un vero prezzo il corso degli effetti di borsa, esso potrebbe ritenersi che mutasse e per cause che influiscono sugli effetti stessi e per cause che influiscono sulle merci colle quali gli effetti si scambiano. Ma una più attenta disamina dimostra che queste ultime circostanze hanno importanza solo in quanto esercitano variazioni sul saggio dell'interesse e sul saggio del profitto e quindi sempre a questi soli fatti può attribuirsi la variazione normale nel corso dei titoli.

Infatti la moneta influisce a rimutare il corso dei titoli di credito o degli effetti di borsa in generale, solo nella ipotesi in cui eserciti influenza sull'ammontare degli interessi o dei profitti pagati. Ma il deprezzamento che colpisce l'interesse od il pro-

(1) GIFFEN, *Stock Exchange securities*. London, 1879, pagg. 5, 6 e segg.

fitto colpisce del pari il valor capitale ed entrambi rimangono nominalmente identici. Se le 5 lire di rendita che sono pagate a ciascun detentore d'una obbligazione avente capitale nominale di 100, per la diminuzione del valore della moneta in un secondo periodo hanno la stessa media potenza di acquisto di 4 lire nel precedente periodo, le 100 lire hanno la stessa media potenza di acquisto di 80 nel periodo precedente ed il corso rimane nominalmente immutato, come il rapporto fra corso ed ammontare di interessi è sempre del 5 %.

In quanto avvenga una diminuzione od un aumento di valore delle derrate, si dice dal Giffen, che ove il saggio del profitto o dell'interesse non siano al *minimum*, deve verificarsi un aumento od una diminuzione del corso degli effetti di borsa. Sembra che nel concetto del *Giffen* si tratti d'un vero scambio fra queste derrate ed i titoli di credito, e che quindi l'aumento o la diminuzione di valore d'una delle merci provochi un inverso movimento dell'altra. Ora se la conclusione del *Giffen* è vera, non lo è punto l'argomentazione colla quale la sostiene. Colui che compra un effetto di borsa non acquista una merce ma compie un'applicazione di capitale, un investimento, ed il confondere il titolo colla cosa, è come confondere la cifra col numero che rappresenta. Tuttavia la conseguenza designata dal Giffen si verifica per altri motivi (1).

La diminuzione di valore delle derrate ed in genere di beni di consumo, fa sì che con una quantità di ricchezza minore, il soggetto economico soddisfi ai medesimi bisogni, i quali appagava dapprima e perciò gli rimane una maggiore quantità di ricchezza da applicare produttivamente; il margine della accumulazione si accresce. Quanto più le derrate sono di consumo esteso, tanto più si aumenteranno i risparmi, perchè tutte le classi profittando della diminuita spesa, potranno nella misura dei loro bisogni e desideri, estendere la quantità di ricchezza sottratta al consumo. Ora questo accrescimento di accumulazione,

(1) GIFFEN, op. cit.

risolvendosi in ultima analisi in un'accreciuta dimanda di lavoro, provocherà un aumento di mercedi possibile, ove i profitti non siano al *minimum*, ed un successivo decremento del saggio dei profitti e degli interessi. Ma questo decrescimento promuove un aumento di domanda dei titoli; laonde questi si aumenteranno di prezzo; però soltanto perchè la diminuzione di valore delle derrate ha influito sul saggio degli interessi o dei profitti. Allorchè invece le derrate crescono di prezzo per un accresciuto costo di produzione, per un raccolto mancato, o per qualunque motivo, i soggetti economici costretti a spendere maggiormente per la soddisfazione dei bisogni immediati, dovranno diminuire i risparmi, e quindi le accumulazioni; il che si risolverà in ultima analisi, in un decremento di mercedi, in un aumento del saggio dei profitti e degli interessi, che addurrà infine ad una diminuzione del corso degli effetti di borsa.

Consideriamo ora lo scambio d'un titolo di credito con un altro titolo di credito. Se trattasi dello scambio d'un effetto portante interesse, con un altro effetto portante del pari interesse, i contraenti reciprocamente cangiano l'applicazione produttiva dei propri capitali; p. es. invece che prestarli allo Stato, li prestano ad una società privata, oppure, chi li prestava sotto forma di titoli 3 %_o, li presta allo Stato sotto forma di titoli 6 %_o.

Anche possiamo supporre uno scambio fra due effetti, l'uno dei quali dia un interesse, l'altro dei quali dia un profitto. Colui che permuta un titolo di debito pubblico con un'azione, ritrae il capitale che aveva prestato allo Stato e lo applica ad una industria, da capitalista puro diviene imprenditore e viceversa; colui che avendo un'azione la cede in cambio d'un titolo di debito pubblico, da imprenditore diviene capitalista. La divisione del lavoro e l'indole diversa dei possessori di capitale determinano l'esistenza di due categorie di persone, l'una delle quali soltanto presta ad altri il proprio capitale, la seconda lo applica essa stessa ad una produzione. Certo fra queste classi non vi è separazione assoluta, poichè un saggio di profitto molto elevato rispetto al saggio dell'interesse, potrebbe indurre molti a pas-

sare dalla classe dei capitalisti in quella degli imprenditori, ed un saggio d'interesse elevato rispetto al saggio del profitto potrebbe indurre molti a passare dalla classe degli imprenditori in quella dei capitalisti. E l'esistenza delle società anonime facilita questo passaggio da una classe all'altra, poichè il possessore d'un'azione di codeste società, per quanto imprenditore, si accosta assai alla classe puramente capitalista. Infatti l'azionista è quasi esente dal lavoro di direzione, cui partecipa solo indirettamente, mediante la nomina del consiglio di amministrazione, l'approvazione dei bilanci e simili atti; però sottostà ai rischi dell'impresa ed in ciò differenziasi dal puro capitalista.

Quindi i soli fondamentali elementi, cui il corso dei titoli si collega, sono l'ammontare dell'interesse o del dividendo ed il saggio dell'interesse o del profitto negli investimenti del medesimo ordine. Il rischio ha influenza in quanto è differente nei diversi impieghi; altre circostanze anche producono una divergenza di corso. Per es. fra gli stessi titoli di debito pubblico d'un medesimo Stato le rendite basse fanno aggio sulle alte, di regola, in periodi normali, poichè sono in minore grado soggette a conversione, e per ciò in sostanza il loro corso è proporzionalmente più alto, od il saggio di interesse di qualche poco più lieve. La variazione di corso di titoli che presentano rischi maggiori, se grande in un senso o nell'altro può non essere senza influenza sul corso dei titoli che presentano rischi men grandi o che si ritengono avere il massimo grado di sicurezza, per le trasformazioni nell'investimento rispettivo di capitali che vengono determinati. La prospettiva d'un lucro più elevato induce alla vendita p. e. dell'una sorta di titoli ed all'acquisto degli altri e queste operazioni tendono ad equilibrare i corsi, per modo che le divergenze proporzionali riflettano soltanto le differenze di utilità e di pericolo dei vari impieghi, o a dir meglio lo speciale rapporto cui l'offerta e la domanda possano uguagliarsi.

Ora esaminiamo se le operazioni di borsa abbiano influenza sul prezzo dei prodotti e dei titoli, quale sia il loro contenuto

economico e la loro eventuale efficacia a perturbare il corso naturale dei fatti sociali.

Anzitutto per quel che concerne i prodotti si può affermare che la speculazione apporta taluni benefici generali, i quali sono analoghi a quelli che conferisce il commercio in generale e che vengono anzi ottenuti con tecnica più raffinata (1). Tali vantaggi non stanno soltanto nella maggiore garanzia che ha un commerciante od un produttore contro l'incremento od il ribasso di prezzo d'una merce, che debba fornire ad altri od elaborare ulteriormente. Essi si riassumono in una maggiore rispondenza fra i termini della produzione e quelli del consumo, così nella quantità e qualità, come nel tempo, in un equilibrio fra l'uno e l'altro più pronto e sicuro. Talora la produzione è intermittente, mentre il consumo è continuo, ma se quella pure non è intermittente non può variare di entità, nelle stesse proporzioni in cui varia il consumo in vari momenti. E se in guisa differente procedono le loro variazioni, la speculazione giova ad armonizzare, a dir così, queste divergenze dinamiche, opera una distribuzione che attenua le troppo stridenti diversità di valore e ne sostituisce delle più ristrette, apportando così una maggiore stabilità complessiva. Se si prevede p. es. che il bisogno futuro di date derrate anche a prezzi crescenti sarà maggiore, si cercherà di comprare a prezzi presenti per quantità ben più grandi del bisogno attuale. Ciò certo contribuisce ad elevare il prezzo attuale delle derrate, ma impedisce insieme, quando la previsione sia giusta, una divergenza troppo grande, un rialzo troppo pronunziato nel futuro, quasi ripartendo l'elevazione di prezzo tra il momento avvenire ed il presente. Si noti come in qualunque piccolo mercato di villaggio, dove pure è ignoto anche il commercio a termine, nella formazione del prezzo di un

(1) G. COHN. — *Nationalökonomie des Handels* cit. pag. 359: « ciò che il commercio generalmente conferisce, conferisce la borsa con una tecnica più raffinata... Le tendenze attuali contrarie alla borsa mirano più alto, è il mercato mondiale, la sua influenza sulle antiche forme dell'economia, della società, dello Stato, contro cui si rivolge la corrente reazionaria ».

prodotto ha influenza non solo la quantità di esso recata al mercato in correlazione al bisogno, ma si considera anche quale quantità potrà trarsene dai mercati vicini, quanta apportarvi, ed a quel prezzo. L'opinione quindi dei permutanti sulla disposizione della ricchezza nei luoghi donde può essere trasportata entro certi limiti di tempo, e dove può essere apportata ha efficacia sul prezzo corrente. Se in un mercato di una grande città si pensa che la raccolta prossima del grano sarà scarsa, il valore del frumento attuale, benchè esso esista in quantità copiosa, sarà più elevato, che se si ritenesse invece la prossima raccolta abbondante. Se si pensi che una guerra vicina accresca straordinariamente la richiesta del grano, perturbi i trasporti consueti, i prezzi attuali si atteggeranno ben diversamente che se si presumesse la continuazione della pace. Il perfezionamento dei mezzi di trasporto e di conservazione delle derrate consentono che questi processi equilibranti si svolgano, allargano il mercato nel tempo e nello spazio, ma la speculazione promuove gli atti economici che traggono partito dai metodi tecnici più squisiti. E nell'interesse proprio gli speculatori studiano le circostanze che determinano le variazioni di disposizione delle merci e dei prezzi e provocano l'incremento o la diminuzione dell'offerta in vari momenti. Se errano nelle previsioni invece di ottenere lucri soffrono perdite, così che la stessa sanzione dei loro errori è eccitamento a perseguire quella linea più retta e prudentiale, che giovando ad essi, insieme avvantaggia l'economia sociale.

Il commercio a termine più direttamente riguarda il prezzo, astraendo dalle qualità concrete dei prodotti. « All'intervallo dello spazio e del tempo corrisponde il differimento della consegna in un termine futuro; la convenzione economica che considera distanze di luogo e di tempo, nell'intervallo fra la conclusione del contratto e la consegna del prodotto, trova occasione ad esplicitare liberamente la propria efficacia, senza l'appendice della effettiva presenza della merce concreta, che in questi casi è piuttosto un onere che un beneficio. La molteplicità e varietà dei giudizi, che si basano sopra fatti molteplici e vari determina risultanze di-

verse quasi di giorno in giorno e modificazioni correlative di prezzi. È del tutto superfluo a questo fine che i prodotti passino di mano in mano; basta che passino da una ad altra persona gli assegni sopra questi prodotti. E per gli scopi del grande commercio è indifferente che si trasferiscano quantità materiali di merci in corrispondenza al contrasto dei giudizi e delle opinioni o soltanto assegni sopra le merci medesime.

Quanto più facilmente e con minori attriti si compie questo processo di determinazione di valore cui partecipano anche varie migliaia di persone tanto più grande è il vantaggio sociale » (1). Gli individui che non hanno diretta cognizione della condizione dei bisogni e della produzione, dal raffronto del prezzo a termine col prezzo a contanti possono farsi una idea delle presunzioni degli specialisti e della corrente predominante fra essi. Ma ciò che più importa, questo sviluppo delle contrattazioni a termine contribuisce a diminuire l'ampiezza delle variazioni di prezzo; le quali sono più frequenti, ma più tenui; « la frequenza delle piccole variazioni è il mezzo di ridurre l'ampiezza di più rare oscillazioni di prezzo ». La valutazione di tutti gli elementi e di tutte le circostanze che hanno influenza sul prezzo per parte anche di questi gruppi scelti, che studiano assiduamente le circostanze influenti, determina oscillazioni continue, poichè incessanti sono i movimenti che fanno presumere incremento o diminuzione di prezzo, mentre quanto minore è la partecipazione dei negozianti, quanto meno sviluppato è il grande commercio, tanto più brusche e forti sono le variazioni di prezzo, che rompono la calma periodica dei valori (2). La speculazione sui titoli, specie se di imprese produttive, oltre che concorre a ritenere le variazioni dei corsi in quei limiti differenziali, che son determinati dalle preferenze specifiche dell'uno o dell'altro effetto pubblico, aiuta la formazione medesima degli investimenti stabili di capitali ed il

(1) G. COHN. — *Nationalökonomie des Handels* cit. pag. 360 e segg. e spec. 362. — E. SELLA. *La speculazione commerciale e le crisi di produzione*, l. c. spec. pag. XVII-XXI.

(2) G. COHN. — *Nationalökonomie des Handels* cit. pag. 363.

loro passaggio da un impiego ad un altro. Quando i titoli vengono emessi, non possono facilmente ed integralmente essere assorbiti dal risparmio che ama di invertirvisi con qualche durata, e penetrano poi grado a grado in questi canali di circolazioni più tranquilla, dopo avere attraversato correnti più tempestose. Il riporto, che considerato dal punto di vista degli speculatori di borsa, è un mezzo per prolungare l'operazione, considerato dal punto di vista di taluni istituti bancari è mezzo di applicazione attiva di capitali a breve scadenza. L'istituto bancario corre un rischio indiretto, relativo alla variazione di valore dei titoli, ma se può confidare che alla scadenza il riportato ricompra il titolo medesimo, può impiegare in questa operazione depositi ripetibili a richiesta o con termini brevi di preavviso. Una certa quantità di titoli, mutando di possessore rimane però sempre a riporto presso certi istituti di credito mobiliare, così che in sostanza tali banche fanno fluire i depositi che ricevono ad imprese produttive, od a consorzi politici, che hanno emesse obbligazioni, sostituendo questi capitali a quelli dei primi sottoscrittori. E si consideri come p. es. un forte rialzo di titoli possa indurre anche capitalisti, che fanno per indole impieghi duraturi, ad alienarli, aumentando così il fondo dei titoli speculativi soggetti a riporto. Per contro un ribasso pronunziato di effetti pubblici può indurre parecchi capitalisti, che sogliono compiere investimenti durevoli, ad acquisti e scemare così le quantità di titoli riportati; laonde un flusso e riflusso che continua finchè non si sia ricostituito il rapporto normale fra i prezzi dei vari titoli. Certo tali oscillazioni sono generalmente prevenute dagli speculatori che prospettivamente studiano gli avvenimenti, mentre i capitalisti le conoscono dalle loro resultanze e, come dicemmo, dal rapporto fra i prezzi a termine ed a contante (1). Quindi le operazioni a termine sussidiate dai riporti nelle loro varie forme facilitano gl'impieghi dei capitali e le loro trasformazioni e riescono pure ad accelerare e distri-

(1) Per una fine analisi dei riporti e dei loro effetti veggasi lo scritto di M. FAONO. *La funzione dei riporti nelle operazioni di borsa*. Genova 1907.

buire più equamente nel tempo le mutazioni, che debbono verificarsi nel corso degli effetti. Nessuna variazione duratura di corso possono di per sè medesime determinare, perchè non esercitano influenza sul saggio dell'interesse o sul saggio del profitto, e, come vedemmo il corso dei titoli è in linea normale il quoziente dell'interesse delle obbligazioni o del dividendo presunto per il saggio dell'interesse o del profitto prevalente negli investimenti capitalistici rispettivi.

Ma se si ammette ormai generalmente che la speculazione commerciale sui prodotti e sui titoli arreca il beneficio della circolabilità maggiore di essi, pure non si consente universalmente nell'enumerazione degli specifici vantaggi che abbiamo enunziato e si rilevano gravi danni, i quali promanano da quella parte di speculazione, la quale pure assumendo forme identiche alla reale, si riduce sostanzialmente ad un puro giuoco. Si afferma che quegli, il quale senza avere interesse in un impresa, specula al rialzo od al ribasso, è spinto a moltiplicare le ragioni che possono determinare variazioni in un senso o nell'altro: gli è indifferente di sapere che cosa succederà del titolo in avvenire lontano, gli basta di provocare variazioni e fluttuazioni in periodo più prossimo. E se nel mercato dei prodotti la speculazione, si dice, trova limiti nel tempo e nello spazio negli uomini e nelle cose, e le cause che possono far variare i prezzi sono meno numerose, sicchè gli apprezzamenti sulle variazioni future dei prezzi corrispondono più di frequente a quello che realmente succederà, la speculazione sui titoli può estendersi senza limiti, anche perchè vien fatta spesso da incompetenti; quindi variazioni fortissime, che si manifestano specie in periodi caratterizzati da avvenimenti straordinari (rivoluzioni, guerre), e che concorrono a determinare o ad aggravare le crisi. Si aggiunge che se i riporti varrebbero ad attenuare le perdite prolungando l'operazione in periodo successivo, gli speculatori sono in balia dell'alta banca, che elevando il saggio del riporto può precludere l'adito alla negoziazione medesima, mentre talvolta decrescendolo, può sospingere ad ulteriore speculazione. In generale si sostiene che le contrattazioni fittizie hanno efficacia

perturbatrice sul corso corrente dei titoli, e quantunque in minor grado anche sul prezzo dei prodotti (1).

Ora, senza negare che taluni imprendano operazioni sui titoli e talora pure sui prodotti, quasi come facessero una scommessa o partecipassero ad un giuoco di puro azzardo, è indubitato però che gli speculatori professionali si determinano in base a previsioni fondate sopra elementi obbiettivi. Come dicemmo, se pure non posseggono i prodotti od i titoli, che promettono di consegnare a dato termine, pensano di acquistarli a prezzo più conveniente nel periodo precedente il termine. Quindi vi ha sovente il proposito della consegna reale dei prodotti e la liquidazione delle differenze, già dicemmo, costituisce il risultato finale. D'altronde in qualunque vendita a credito la domanda è più ampia della potenzialità economica attuale effettiva dei contraenti ed inoltre alla domanda fittizia risponderebbero offerte fittizie, così che la loro efficacia sarebbe neutralizzata. Si afferma che gli speculatori si interessano soltanto delle oscillazioni di corso, ma essi non hanno potenza di provarle, e quindi solo se correttamente le prevegano, potranno avvantaggiarsene. Una notizia falsa, ad arte diffusa, può certo momentaneamente mutare il corso corrente d'uno o più titoli, ma si tratta di frodi, che possono manifestarsi in ogni campo della vita economica e che d'altronde hanno effetto limitato e temporaneo.

Quanto alla potenza dell'alta banca rispetto ai riporti non bisogna dimenticare che non è arbitrario il saggio del riporto, il quale tende del resto a porsi in correlazione col saggio dello sconto o dell'interesse per l'anticipazione a breve termine, salvo certo talune deviazioni correnti, ma che anch'esse dipendono da circostanze relative a questo speciale territorio di domanda e di offerta. Il massimo della domanda di riporti è dato dal prezzo totale dei titoli che potrebbero chiamarsi fluttuanti, ed il massimo dell'offerta dalla quantità dei capitali applicabili a breve scadenza,

(1) C. SUPINO. — *La borsa e il capitale improduttivo* cit. Milano 1898, spec. 2ª parte.

che alla sua volta è in funzione della quantità complessiva dell'accumulazione, della entità e natura degli investimenti fissi, degli altri impieghi analoghi a scadenza breve. Fra questi massimi si costituisce normalmente una concreta domanda ed offerta e solo potrebbe la banca spostare da talun impiego a breve scadenza ad un altro una quantità di capitale, sebbene pur qui le differenti conseguenze della varia distribuzione di capitale, l'entità delle operazioni passive in concorso colle altre circostanze sopra accennate sono gli elementi determinanti. Un forte rialzo nel saggio dei riporti può talora precipitare ribassi di titoli, ciò avviene di regola, quando le industrie ed i commerci reclamano una partecipazione più ampia di capitali ed i prezzi dei titoli furono spinti ad ampiezze sproporzionate al reddito che conferiscono. Ne possono derivare rovine economiche estese, ma è questa la tarda ripercussione nel mercato dei titoli di gravi perturbazioni, di crisi. Le quali crisi si svolgono in sfere più profonde, in quella della distribuzione e produzione, e si manifestano anche nelle borse, e non sempre nello stesso tempo in cui si svolgono nelle zone dell'industria. È nei momenti in cui gli effetti si spingono a vertiginose altezze, che sogliono partecipare a speculazioni di borsa persone incompetenti ed abitualmente esercenti le professioni più diverse (1), ma non è il contratto a termine colpevole nè della elevazione dei valori, nè dall'accorrere alle borse di questi uomini, che per lo più perdono, in breve ora, le fortune faticosamente accumulate.

Si sono tentati provvedimenti legislativi per impedire il contratto a termine, cui si attribuisce talora influenza elevatrice e talora influenza diminutrice relativamente al prezzo dei prodotti o dei titoli. Generalmente si considerava dai governi (e non è ancora scomparso il pregiudizio in proposito), con sfavore la speculazione al ribasso sui titoli, quasi che lo speculatore al ribasso producesse esso la diminuzione di corso degli effetti di Stato e

(1) Cfr. il citato scritto del FANNO. *La funzione dei riporti ecc.*

non invece prevedesse che diminuzioni dovessero necessariamente verificarsi. Del resto gli sforzi diretti ad elevare i corsi, mediante acquisti di rendite fatti per conto dello Stato, riescono quasi sempre frustranei.

Quando il Re di Francia si decise a convocare l'Assemblea dei notabili nel 1787, Calonne sentì la necessità di sostenere i corsi delle rendite pubbliche. Un prestito recente di 125 milioni era ancora nelle mani degli speculatori; in tre giorni egli anticipò 11 milioni di lire ai banchieri, che incaricò di comprare fondi di Stato ed azioni della compagnia delle Indie; il tentativo fallì completamente, gli agenti del Tesoro acquistarono 32500 delle 40000 azioni della compagnia delle Indie, ma dovettero rivenderle a prezzo inferiore e la perdita del Tesoro fu di circa 15 milioni di lire.

In una delle conversazioni col finanziere Mollien, Napoleone I gli pose il quesito se chi offre di consegnare fra un mese a 38 lire un titolo di rendita che oggi vale 40, non prepari il discredito dello Stato. Mollién cercò di dimostrare l'influenza moderatrice sulla speculazione dei venditori allo scoperto, ma senza convincere Bonaparte. Allorchè i corsi, in seguito alla rottura della pace di Amiens, declinarono il governo fu sollecitato a venire in aiuto del mercato; Bonaparte insistette, nonostante le proteste di Mollien, affinchè si impiegassero i fondi del tesoro ad acquistare rendita fino alla concorrenza di 10 milioni di lire per giorno, ma lo scacco fu completo e la rendita ribassò del 10 %, nonostante si fossero spesi 37 milioni di lire: analoghi fatti avvennero dopo il 1818. Il governo della Restaurazione tentò di sostenere artificialmente i titoli di rendita con cui dovevano pagarsi agli alleati 100 milioni. La speculazione fece salire i corsi ad 80: Corvetto intervenne come compratore dall'ottobre di quell'anno: l'operazione si protrasse per parecchi mesi ma la rendita ricadde perfino a 67 ed il Tesoro ebbe a soffrire una perdita considerevole (1).

(1) CONANT. — *Monnaie et banque*, trad. R. G. Lévy, Paris, vol. 2° (1908), pag. 400-2.

Un esempio recente di proibizione diretta del commercio a termine è quella che riflettè il traffico dei cereali durante il biennio 1898-1900 nella borsa di Berlino. Non solo il divieto fu parzialmente violato, in quanto si conclusero per mezzo di altre borse contratti a termine e con contratti a contanti collegati a prestiti si conclusero effettivamente contratti a termine per via più complicata, ma gli stessi agrari, che avevano invocato il provvedimento ne reclamarono l'abolizione, perchè le variazioni di corso furono anche più sensibili e si resero più difficili i rapporti fra produttori, commercianti e consumatori. Certo la prova statistica non può in questa materia avere efficacia decisiva, poichè tante altre circostanze al di fuori della speculazione possono determinare variazioni od attenuare quelle che ad essa fossero inerenti. Anche il raffronto fra le vicende dei prezzi in prodotti soggetti a speculazione ed in prodotti che ne sono esclusi, nemmeno ha valore assoluto, in quanto anzi potrebbero quei prodotti, per le oscillazioni di corso che naturalmente presentano, essere stati preferiti dalla speculazione medesima. Ma allorquando, come in questo caso, gli indizi che derivano dallo svolgersi dei fatti suffragano le resultanze del ragionamento deduttivo, acquistano importanza significativa, al che si aggiunge, come dicemmo che le parti stesse, le quali avevano invocato il provvedimento, ne riconobbero il danno (1).

Nè quelle norme che modificano il contratto a termine arbitrariamente, possono avere benefico effetto.

Citiamo solo fra queste il *diritto di sconto* per cui con varie modalità si dà facoltà al compratore di richiedere la consegna anticipata dei prodotti o dei titoli, nonostante il termine stabilito nel contratto. Con decreti reali del 13 e 14 novembre 1907 fu stabilito che nelle borse di commercio di Milano, Roma, Genova, Livorno, Firenze, Napoli, Torino, possa il compratore esigere dal venditore a termine la consegna anticipata dei titoli contro il pagamento del prezzo convenuto, purchè siano trascorsi almeno sei giorni dall'ultima liquidazione di borsa.

(1) E. SELLA. — *Studi sugli effetti della speculazione cerealicola*. Torino 1904. *La speculazione commerciale* cit.

Il compratore deve prevenire il venditore, prima dell'apertura della borsa, con avviso vidimato da un componente il sindacato di Borsa ed al più tardi entro il terzo giorno dall'avviso od entro il quinto, a seconda della trasmissibilità più o meno facile dei titoli, debbono questi consegnarsi. Fu spiritosamente osservato che trattandosi di prodotti la disposizione legislativa non può avere la virtù di farli sorgere, di anticipare per es. la produzione del grano. Ma il vizio fondamentale del diritto di sconto sta nella perturbazione del contratto a termine a solo vantaggio degli speculatori al rialzo, e sarebbe ad ogni modo più logico concedere anche al venditore il diritto di richiedere l'anticipato pagamento del prezzo. Tuttavia anche se applicabile ad entrambe le parti il *diritto di sconto* non si concilia col contenuto fondamentale del contratto, di cui il termine è condizione essenziale. La legislazione deve limitarsi alla repressione delle frodi, ma non deve pretendere di distruggere o regolare quei rapporti che sono sorti per la necessità stessa della vita economica. Anche i tentativi di una fissazione regolamentare di prezzi, tentati in alcune borse americane per il cotone, benchè non basate sopra coercizione legale, ebbero effetti perniciosi (1).

I vantaggi della speculazione libera superano di gran lunga gli inconvenienti che vi si collegano, e nell'economia attuale essa ha un ufficio ragguardevole di impulso e di equilibrio.

(1) Cfr. il cit. articolo di G. PRATO. *Gli insegnamenti d'una regolamentazione arbitraria di prezzi ecc.*

CAPITOLO OTTAVO.

Il commercio internazionale.

Il commercio internazionale richiede particolare considerazione, sia nel riguardo delle condizioni che lo determinano, sia in quello della formazione dei prezzi. Sono due punti fondamentali, intorno ai quali si raccolgono varie e ragguardevoli questioni.

È noto che la specificazione del lavoro apporterebbe vantaggi anche se le attitudini personali originarie degli individui, degli strumenti, di cui dispongono, delle località in cui agiscono, fossero identiche. L'esercizio svilupperebbe se non altro in ciascuno maggiore facilità e rapidità di esecuzione in quel ramo d'industrie, al quale si fosse peculiarmente dedicato. Sarebbe indifferente quindi il modo di distribuzione dei singoli fra le diverse professioni e si avrebbe il beneficio della destrezza acquisita, in una al risparmio di tempo inerente alla continuità delle operazioni. Ma un vantaggio ulteriore presenta la specificazione degli impieghi, quando richiedendosi capacità differenti, o potendosi con maggiore profitto istituire in dati luoghi l'industria, consente di ripartire le occupazioni in ragione delle attitudini personali e topografiche. « Vi sarebbe uno spreco manifesto di forza produttiva nel costringere ad un lavoro puramente meccanico o comune un uomo che potesse ben riuscire in un impiego professionale e nel medesimo modo se un ramo d'industria fosse stabilito in un luogo che offrisse maggiori facilità per un'industria d'altra specie, si avrebbe uno spreco di carattere analogo. Mentre un gran numero degli impieghi cui gli uomini si dedicano sono tali, che mediante un'adatta preparazione, potrebbero essere ugualmente

esercitati da qualunque persona, od in qualunque de
cui sono rispettivamente stabiliti, ve ne sono altri, e
sere efficacemente esercitati esigono speciali qualità persona
speciali condizioni locali; e l'efficienza generale dell'industria
produttiva, a parità di condizioni, sarà proporzionata alla mag-
giore o minore perfezione con cui si verifica la corrispondenza
fra la natura dell'impiego e le attitudini degli individui e dei
luoghi ». È questo secondo ordine di vantaggi « della separazione
degli impieghi, attinente cioè all'adattamento delle operazioni in-
dustriali alle circostanze speciali delle persone e dei luoghi » che
il commercio internazionale tende a sviluppare (1). Già vedemmo
come i benefici derivanti dalle attitudini dei luoghi a produzioni
determinate siano decisivi per il commercio internazionale in pe-
riodi primitivi e poi come si aggiungano a queste diversità di
carattere topografico, quelle di carattere personale e sociale (2).
Così che considerando vari paesi e riguardando le varie produ-
zioni si scorge come generalmente per un complesso di circostanze
materiali e personali, originarie ed acquisite, siavi una differenza
di potenza produttiva relativa nelle une e nelle altre. Anche se
per ipotesi vi fosse da parte dell'un paese una prevalenza quasi
universale di efficacia e potenza produttiva, questa prevalenza
sarebbe difficilmente uguale in tutti i rami d'industria.

Un altro elemento importante è l'azione effettiva della concor-
renza negli scambi interni e negli scambi internazionali. E parlo
non di quella che in senso stretto dicesi concorrenza commerciale,
attinente cioè al passaggio dei prodotti da un luogo ad un altro,
ma alla competizione industriale, attinente cioè al passaggio del
capitale e del lavoro. Certo nei limiti di un medesimo paese vi
ha una notevole mobilità di questi fattori, che invece più diffi-
cilmente si muovono da un paese all'altro. Non è perfetto il mo-
vimento nemmeno nei confini d'uno Stato, non è assolutamente
manchevole al di là di essi; pur tuttavia, parlando in termini

(1) J. E. CAIRNES. — *Principii fondamentali di economia politica* tradotti nella
Bib. dell'Economista. Vol. 4^o, 3^a Serie. Torino 1878 spec. pag. 201-203.

(2) Cfr. il capitolo secondo di questi *Principii*.

di approssimazione, può dirsi che in generale la concorrenza industriale internazionale è meno efficace di quella nazionale od esige per rendersi effettiva, prospettive di lucri maggiori. Per quel che concerne il capitale la parte fluttuante si investe all'estero senza grandi ostacoli, specie mediante acquisto di azioni e di obbligazioni, ed il movimento internazionale di capitali è considerevole: capitalisti di paesi economicamente vecchi volentieri investono i loro risparmi in paesi nuovi, e parecchi miliardi si sono impiegati da cittadini inglesi, francesi, ecc. in ferrovie di paesi lontani, in lavori di vario genere, in prestiti anche a municipi, ed altri consorzi politici minori (1).

Tutto ciò non vale però ancora a dimostrare che il capitale passi da un impiego interno ad un estero colla stessa facilità con cui si trasferisce da un impiego interno all'altro. Mentre per il trasferimento di capitale da un impiego interno all'altro — data uguaglianza di sicurezza e natura analoga di applicazione — basta una tenue differenza di reddito, per il trasferimento di capitale da paese a paese si richiede forse l'attrattiva di lucri più alti, tanto vero che permangono divergenze nel saggio di interesse e più in quello del profitto in vari paesi in investimenti di carattere affine. Ed è poi certo che allorquando l'impiego di capitale richiede la personale presenza del capitalista le difficoltà sono più grandi ancora, trattandosi di investimenti all'estero. Per quel che riflette il lavoro, se in certa zona nel medesimo paese la possibilità di concorrenza è effettiva, in altra, prescindendo pure da ogni monopolio, sia legale, sia insito nel carattere stesso della produzione, non è del tutto efficace per le troppo differenti capacità che si esigono nei vari rami, e se si classificano le attività professionali in gruppi, si scorge che vi è competizione quasi perfetta entro limiti di dato gruppo, minore competizione fra gruppo e gruppo. Ma fra paese e paese anche coloro che appartengono allo stesso ordine di occupazioni non si trasferiscono da uno Stato al-

(1) Cfr. il mio scritto: *Movimento internazionale di capitali e di prodotti*, nel mio libro: *Teorie e fatti economici*. Torino, 1912.

l'altro per un guadagno lievemente maggiore. La ingente emigrazione che si verifica da paese a paese e della quale uno dei più cospicui esempi è offerto dal passaggio di numerosissimi operai italiani in America nell'ultimo trentennio, non attesta che siavi uguale facilità di trasferimento che all'interno. La differenza cospicua delle mercedi fra i paesi di emigrazione e quelli di immigrazione, la disponibilità maggiore di terra nei paesi nuovi, la condizione dei nostri contadini in talune regioni, la costituzione della proprietà, hanno influenza sull'entità dell'emigrazione, la quale sebbene così numerosa si restringe a poche categorie di lavoratori, specialmente agricoli, e certo piccole divergenze di mercedi non basterebbero a determinare l'esodo di tanta parte della popolazione. Insomma il trasferimento del capitale e del lavoro richiede compensi maggiori perchè avvenga dall'interno all'estero, che nei confini del paese. « I più importanti impedimenti al movimento internazionale sono la distanza geografica, la differenza di linguaggio, di religione e di costumi sociali — nella forma della civiltà: ciascuna di queste circostanze è di ostacolo più o meno grande ed infatti limita in estensione maggiore o minore il libero movimento del lavoro e del capitale. Quanto alla loro importanza relativa, le cause politiche e sociali sono probabilmente, nel mondo contemporaneo, più potenti delle fisiche, più particolarmente quando sono connesse con differenze di razza; mentre la distanza geografica è quella che frappone l'impedimento minore » (1).

Il carattere stesso di questi ostacoli dimostra che le parole: commercio internazionale od estero debbono intendersi con certa larghezza di significato. Possono esservi regioni di confine di due paesi, fra cui il commercio sia più facile che fra regioni discoste di un medesimo paese. E, pur prescindendo dalle zone di confine, si osservi come p. es. l'Australia ed il Canada siano paesi sottoposti, per quanto con notevoli differenze e con grado elevato di autonomia, alla sovranità inglese; ma gli ostacoli che si frappongono al libero trasferimento delle forze di capitale e di lavoro

(1) J. E. CAIRNES. — *Principii*, cit. pag. 207.

dall'uno all'altro sono più grandi di quelli che esistono fra altri paesi politicamente distinti. Lo stesso deve dirsi in certa misura almeno del commercio fra gli Stati del Pacifico e quelli dell'Atlantico nell'Unione Americana. Il Cherbuliez riteneva che dovesse classificarsi internazionale il commercio fra alcuni cantoni della Svizzera: si tratta indubbiamente di fatti storicamente mutevoli, ma includendo il commercio delle colonie fra loro e colla madre patria, in linea generale, fra il commercio internazionale, e dando a queste parole un significato non rigorosamente preciso, si può, in termini di approssimazione, riguardare il commercio estero come caratterizzato da mobilità meno perfetta di capitale e lavoro del commercio interno (1).

Appunto per la minore mobilità delle forze produttive può svolgersi un commercio estero, anche in qualche caso in cui non sorgerebbe invece il commercio interno. Suppongasì che in due paesi siavi possibilità di produzione di due ricchezze *a* e *b*, ma che il primo paese avesse superiorità produttiva in entrambi i beni. Ove questi due paesi fossero d'un medesimo Stato ed i produttori potessero facilmente trasferirsi dall'una all'altra regione, i produttori del secondo paese si trasferirebbero nel primo per profittare delle condizioni migliori e più favorevoli all'industria. Ma se per contro tra questi due paesi il passaggio delle forze di capitale e di lavoro incontrasse ostacoli, purchè la superiorità produttiva del primo paese fosse diversa e maggiore relativamente al prodotto *a* di quel che relativamente al prodotto *b*, esso si dedicherebbe principalmente alla produzione del bene in cui la sua superiorità fosse più grande (*a*) ed otterrebbe l'altro (*b*) o parte per via di scambio dal secondo paese.

Il massimo beneficio generale sarebbe certo rappresentato dal trasferimento dei produttori, ma poichè questo trasferimento non può avvenire, giova più della produzione isolata per parte d'ogni paese, che si compia lo scambio dei prodotti fra loro. Il primo paese

(1) J. E. CAIRNES. — *Principi*, cit. e Bastable. *The theory of international trade*. Dublin, 1887, cap. 1° spec. pag. 12 e segg.

dedicandosi alla produzione di a , che ottiene con minori costi relativi può conseguire la quantità di b che gli occorre, a condizioni più favorevoli, di quel che producendolo direttamente. Basta perchè il commercio estero possa sorgere che siavi una differenza di costo comparativo fra le ricchezze scambiate, cioè che il rapporto dei costi di produzione fra le merci nei due paesi sia differente. Se l'Italia dà alla Germania seta per ottenere in iscambio macchine elettriche bisogna che il rapporto fra i costi di produzione della seta e delle macchine elettriche in Italia sia diverso dal rapporto fra i costi di produzione della seta e delle macchine elettriche in Germania, e questa condizione che è necessaria è pure sufficiente perchè lo scambio avvenga. È del resto evidente che una differenza nel costo assoluto di produzione di una delle ricchezze od anche di tutte non darebbe luogo a commercio internazionale, se non quando tali differenze cagionassero od esprimessero anche differenze di costo comparativo. Se per esempio con una unità di forza produttiva si ottenessero 100 misure della ricchezza a o 200 misure della ricchezza b in Italia e 50 misure della ricchezza a o 100 misure della ricchezza b in Germania, nonostante la differenza dei costi assoluti di entrambe le merci non potrebbe fra l'Italia e la Germania avvenire lo scambio della ricchezza a colla ricchezza b , poichè i costi comparativi sarebbero uguali, essendo il rapporto di 100 a 200 uguale a quello di 50 a 100. Ed invero in Italia 1 misura di a si scambierebbe con 2 di b e così pure in Germania 1 misura di a si scambierebbe con 2 di b e nè la Germania potrebbe dare più di 2 di b in iscambio di 1 di a nè l'Italia più 1 di a in iscambio di 2 di b . Invece se con una unità di forza produttiva si ottenessero in Italia 100 misure della ricchezza a o 200 misure della ricchezza b ed in Germania 100 misure della ricchezza a o 150 misure della ricchezza b , nonostante l'uguaglianza dei costi assoluti della ricchezza a lo scambio avverrebbe, poichè il rapporto da 100 a 200 è diverso da quello da 100 a 150 e sarebbe interesse di entrambi i paesi che l'Italia producesse b e la Germania a . Infatti, in assenza di scambi esteri, in Italia 1 misura di a

si scambierebbe con 2 di b , in Germania 1 di a con $1\frac{1}{2}$ di b . E perciò qualunque ragione di scambio intermedia fra 1 a e $1\frac{1}{2}$ b sarebbe vantaggiosa ad entrambi i contraenti; ove l'Italia desse $1\frac{3}{4}$ b per 1 a la Germania otterrebbe $1\frac{3}{4}$ b cogli stessi sforzi produttivi con cui dapprima otteneva $1\frac{1}{2}$ b , cioè mediante scambio di 1 a e l'Italia avrebbe 1 a mediante $1\frac{3}{4}$ b , mentre producendo direttamente a avrebbe dovuto impiegare gli stessi sforzi produttivi che le occorrerebbero a produrre 2 b .

Il caso, che come dicemmo, principalmente differenzia il commercio estero dall'interno è il paradosso ricardiano già accennato di un commercio che avvenga fra due paesi, di cui uno abbia superiorità decisiva nella produzione d'entrambe le ricchezze, ma superiorità diversa. La diversità di superiorità è divergenza di costo comparato e restringendosi il paese che ha questa prevalenza produttiva alla produzione della ricchezza in cui la superiorità è maggiore, quasi proietta la propria più grande superiorità anche nella produzione dell'altra. Ripetiamo che se il trasferimento delle forze di capitale e di lavoro dall'una all'altra località fosse possibile od agevole si verificherebbe con beneficio generale, ma non essendo possibile tale trasferimento, il maggior beneficio è conferito dal commercio, dallo scambio dei prodotti, mentre l'isolamento commerciale appunto toglierebbe questo incremento utilitarior, che è inerente allo scambio. Un esempio concreto che è stato addotto dal Cairnes, ad illustrazione di questo caso, mi pare il più significativo che possa trarsi dalla storia economica, quantunque non sia certamente il solo e perciò qui pure lo riproduco, come in altri miei scritti, avendo una singolare forza di evidenza e di convinzione. Si consideri « il commercio esterno delle principali colonie australiane prima e dopo la scoperta delle miniere d'oro. Prima di quella scoperta, la quale avvenne nel 1851, non producendosi oro nel paese, il costo dell'oro che circolava nella colonia consisteva nel costo inerente alla produzione di quegli oggetti mediante lo scambio dei quali coi paesi stranieri l'Australia otteneva il suo oro. Certe quantità di lana, di sego e di cuoio venivano esportate: e vendute nei paesi stranieri per data

quantità di metalli preziosi.... in media con un giorno di lavoro si otteneva quella quantità d'oro che rispondeva a quattro scellini.... In tali circostanze avvennero le scoperte d'oro..... ad un tratto lo stesso operaio che prima con un giorno di lavoro non poteva guadagnare che il valore di 4 scellini in oro, poteva poi lavando le sabbie aurifere guadagnare da 15 a 20 scellini al giorno. Lo stesso sforzo poteva ora procurargli una quantità di oro da quattro a cinque volte maggiore, ossia il costo dell'oro era scemato nella proporzione da 4 o 5 ad 1. Ma mentre il costo dell'oro era così diminuito nella colonia, nessun cambiamento era avvenuto nel costo di produzione delle altre cose, quali, grano, carne, lana, seta. Ne seguiva che il costo di produzione comparativo dell'oro e di altre cose era stato alterato nell'immensa proporzione indicata dalla diminuzione nel costo assoluto dell'oro; in altri termini si erano verificate le condizioni nelle quali, secondo la teoria di Ricardo, un immenso cambiamento avrebbe dovuto manifestarsi nel commercio esterno della colonia e questo fu precisamente quanto accadde. Da quel tempo, finchè non furono di nuovo modificate le condizioni del commercio, in parte per il graduale esaurimento dei depositi più ricchi d'oro, ed in parte per il rialzo dei prezzi nei mercati stranieri, periodo di circa quattro o cinque anni, l'Australia importò ogni cosa che per natura sua si potesse importare e questo è specialmente da notarsi, fra le cose così importate, ve ne furono molte che avrebbe potuto produrre essa stessa con costo molto minore... p. es. dal Baltico fu importato del legname, benchè vi fossero in Australia delle foreste che potevano dar legname buono altrettanto, almeno pei bisogni delle miniere, per le quali più si cercava il legname. Il burro fu importato in grande quantità dall'Irlanda, ed anche dall'Inghilterra e dall'Olanda, benchè i vantaggi che aveva l'Australia per il caseificio nelle sue pasture incomparabili e nel suo abbondante bestiame fossero eccezionalmente grandi. E così con aree illimitate di terra coltivabile essa importava materie alimentari, e col cuoio più a buon prezzo che in qualsiasi altro paese importava scarpe. La spiegazione sta appunto nel principio del costo

comparativo. L'Australia aveva vantaggi considerevoli rispetto agli altri paesi nella produzione del legname, del burro, del cibo e delle scarpe, ma aveva un vantaggio anche maggiore rispetto all'oro e così era nel suo interesse di ottenere tali ricchezze, per via di scambio, mediante oro ».

Può anche avvenire che un paese principalmente produca una ricchezza, la quale per lui abbia costo assoluto maggiore, sempre quando l'inferiorità comparativa dell'altro sia rispetto ad essa meno grande. Poniamo che con 100 giorni di lavoro il paese A ottenga o 100 misure di lana o 200 di zolfo ed il paese B o 50 misure di lana o 150 misure di zolfo. Il paese A ha una superiorità nella produzione di entrambe le ricchezze, ma il paese B in dati giorni di lavoro consegue il triplo di misure di zolfo rispetto a quelle di lana ed il paese A soltanto il doppio, così che al paese B converrà di procacciarsi la lana, mediante scambio con zolfo, il che pure gioverà al paese A. Il quale quindi otterrebbe zolfo cedendo lana, benchè il costo assoluto della lana sia per lui superiore al costo assoluto dello zolfo, dacchè con 100 giorni di lavoro consegue doppia quantità di zolfo che di lana. È questo un caso anche più speciale di quello del commercio fra paesi, di cui l'uno abbia superiorità produttiva in tutte le merci, ma di grado diverso. Qui il paese che ha superiorità assoluta l'ha minore relativamente alla merce, in cui l'inferiorità dell'altro è invece meno pronunziata: sempre è la superiorità comparativa che decide della divisione del lavoro internazionale, in quanto il primo si dedica alla produzione della ricchezza, in cui la sua superiorità comparativa è più grande, quantunque la facilità assoluta di produzione sia minore di quella con cui direttamente potrebbe conseguire il bene, che si procaccia per via di scambio.

In ognuna delle ipotesi di superiorità di produzione in tutte le merci per parte d'uno dei paesi, dopo il commercio internazionale è accresciuta la quantità totale d'uno dei prodotti, ma è decresciuta

(1) J. E. CAIRNES. — *Principii*, cit. pag. 211-213.

quella dell'altro, se si suppongono le stesse forze produttive operanti, cioè la medesima quantità di capitale e di lavoro che prima dello scambio. Così se in 100 giorni di lavoro nel paese A si ottengono 100 di lana e 200 di zolfo e nel paese B 50 di lana e 150 di zolfo, prima dello scambio in totale si producevano 150 di lana e 350 di zolfo e dopo lo scambio, a parità di sforzi produttivi totali, 200 di lana e 300 di zolfo, cioè 50 misure di più di lana e 50 misure di meno di zolfo. Ora, osserva il Pareto che non si sa se siavi compenso fra l'aumento ad es. di 50 misure di lana e la diminuzione di 50 di zolfo, in quanto ciò dipende dai gusti individuali e per ciò nemmeno può dirsi che il commercio estero in tal caso avvantaggi entrambi i paesi (1).

Ma questa conclusione del Pareto è inammissibile ed è facile scorgere, senza entrare in una analisi subbiettiva dei gusti individuali, come per entrambe le classi di contraenti sia, nelle condizioni supposte, un reale guadagno utilitario, l'ottenimento di 50 misure di lana, di fronte alla perdita di 50 misure di zolfo. Infatti nel primo paese occorrono 50 giorni di lavoro per procacciarsi 50 misure di lana, poichè 100 giorni sono necessari per ottenerne 100, mentre bastano 25 giorni per procacciarsi 50 misure di zolfo, laonde si avrebbe un guadagno di 25 giorni di lavoro se il totale incremento della lana andasse a suo vantaggio ed il totale decremento dello zolfo fosse da lui sopportato; nel secondo paese occorrono 100 giorni di lavoro per ottenere 50 misure di lana, mentre ne bastano 33,33 per ottenere 50 misure di zolfo (100 giorni di lavoro fanno ottenere per ipotesi 150 misure di zolfo): laonde si avrebbe un guadagno di 66,66 giorni di lavoro, se esso acquistasse le 50 misure di lana e perdesse le 50 di zolfo. In qualunque modo si distribuisse, a seconda della ragione di scambio prevalente, un guadagno per entrambi i contraenti si avrebbe nell'incremento di tante misure di lana, di fronte alla perdita di altrettante misure di zolfo.

Ma, nella realtà, non rimarrebbe immutata dopo lo scambio

(1) V. PARETO. — *Manuale di economia politica*. Milano, 1906, pag. 468-470.

l'entità della produzione. Invero ove il primo paese dedicasse 200 giorni di lavoro alla produzione della lana, ed il secondo 200 giorni alla produzione dello zolfo si avrebbe, come dicemmo, una produzione totale di 200 di lana e di 300 di zolfo. Se non mutassero le esigenze del consumo nel primo paese, questo vorrebbe esportare 100 misure di lana, producendone 200. Ora poichè nell'interno 100 misure di lana si sarebbero scambiate con 200 di zolfo, e nel secondo paese 100 misure di lana si sarebbero scambiate con 300 misure di zolfo ($100 : 300 :: 50 : 150$), 100 misure di lana si scambierebbero fra un paese e l'altro in una ragione intermedia fra 100-200 e 100-300: sia p. es. 100-250. Ma se il secondo paese dovesse dare 250 misure di zolfo delle 300 prodotte, dovrebbe ridurre il proprio consumo da 150 a 50. Ove questo paese volesse conservare intatto il consumo precedente di 150 misure di zolfo non si acconcerebbe a scambiare più di 150 misure di zolfo, le quali al rapporto 100 : 250, darebbero 60 misure di lana. Perciò il primo paese lungi dal produrre 200 misure di lana ne produrrebbe 160 soltanto: alla lana applicherebbe quindi in totale 160 giorni di lavoro. Dei 100 giorni primitivamente applicati alla produzione dello zolfo ne distrarrebbe soltanto 60, sicchè ne rimarrebbero applicati ad essa ancora 40. Con 40 giorni applicati alla produzione dello zolfo otterrebbe 80 misure di zolfo, poichè in ipotesi con 100 giorni di lavoro ne consegue 200. Così si avrebbe da parte del primo paese una produzione di 160 misure di lana e 80 misure di zolfo e da parte del secondo una produzione di 300 misure di zolfo: in totale 160 misure di lana e 380 misure di zolfo, mentre prima dello scambio si ottenevano 150 misure di lana e 350 misure di zolfo. Considerando quindi la produzione effettiva che necessariamente deriva da diversa distribuzione delle forze di capitale e di lavoro, rispetto a quella prevalente prima dello scambio, si rileva che si ha un aumento tanto nella produzione della lana, quanto in quella dello zolfo, e precisamente di 10 misure di lana e 30 misure di zolfo, il che esprime un incontestabile beneficio del com-

mercio internazionale (1). Il primo paese continua a produrre *pro parte* anche il prodotto, che *pro parte* si procaccia dal secondo mediante scambio.

Questo ottenimento di parte di un medesimo prodotto a mezzo di produzione diretta e di parte a mezzo di scambio non è fatto eccezionale o speciale al caso supposto di superiorità di un paese nella produzione d'entrambe le ricchezze. Anche quando ciascuno dei paesi ha relativa prevalenza nella produzione d'una ricchezza, può darsi che l'abbia entro certi limiti della produzione medesima. Se la produzione è vincolata a dati punti del territorio o se in generale obbedisce alla legge dei compensi decrescenti, si sa che incrementi necessari di prodotto al di là di certi confini non si ottengono che a costo crescente. Ed allora può avvenire che sopra i terreni più fertili si continui la produzione d'una derrata, anche se si consegua dall'estero un'altra parte della stessa derrata occorrente al consumo, mediante scambio di un bene prodotto a condizioni relative più favorevoli di quelle, le quali sarebbero richieste per la produzione della detta derrata sopra terreni più sterili. Se per esempio con 100 giorni di lavoro sopra terreni più fertili si ottengono 100 misure di grano, e sopra terreni più sterili con 100 giorni di lavoro si ottengono 60 misure di grano, mentre con 100 giorni di lavoro pure si producono 40 misure di seta, che si possono scambiare all'estero con 100 misure di grano, è evidente che le prime 100 misure di grano si produrranno direttamente, mentre converrà, in assenza, s'intende, di altri ostacoli, di dedicare gli altri 100 giorni di lavoro alla produzione delle 40 misure di seta, colle quali, mediante scambio, si conseguiranno 100 misure di grano, anzichè soltanto 60, come darebbe la produzione diretta del grano. Nè questa scelta alternativa della produzione diretta o dello scambio deve sorprendere; si tratta di seguire sempre la legge del minimo mezzo, procacciarsi le massime soddisfazioni cogli sforzi minori.

(1) A. LORIA. — *A proposito di un trattato di economia politica nella Riforma Sociale* del 1907, pag. 863 e segg.

Quanto più sono differenti i costi comparativi di due ricchezze fra vari paesi, tanto più può svolgersi il commercio estero, e nella concorrenza sopra un dato mercato vince quel paese in cui la divergenza dei costi comparativi è più grande. Se per esempio nel paese C un'unità di forza produttiva fa ottenere o $10x$ o $15y$, nel paese B o $10x$ o $18y$, e nel paese A o $10x$ o $20y$, basta che il paese A offra al paese C per $10x$, $19y$ per escludere il paese B dalla competizione nel mercato C. Invero a B non è possibile di dare più di $18y$ per $10x$, mentre A si avvantaggia offrendo $19y$ per $10x$, costandogli $10x$ come $20y$, e C pure guadagna, conseguendo per via di scambio $19y$, mentre la produzione diretta non gli darebbe che $15y$.

Può chiedersi se e quali siano le influenze di una differente scala di salari nazionali sul commercio internazionale. È facile dimostrare che un paese con salari generali più elevati non solo può commerciare con paesi a salari meno elevati, ma anche può competere sopra altri mercati con paesi che paghino mercedi inferiori.

L'opinione contraria, non abbandonata ancora nemmeno da qualche scrittore insigne (1), si fonda sul concetto che il più elevato salario renda impossibile l'offerta a prezzi che possono essere accettati da paesi, i quali paghino salari inferiori, o che possano essere inferiori a quelli richiesti da paesi a mercedi meno alte. Ma è evidente che se i salari alti sono comuni a tutte le industrie, vengono soddisfatti così per produrre il bene esportato, come verrebbero soddisfatti per produrre qualsiasi altra ricchezza, e quindi per quella importata, qualora si sostituisse la produzione diretta al conseguimento della merce per via di scambio. Se un paese esporta seta ed importa lana, posto che i salari alti siano generali, deve pagare elevate mercedi nella produzione della seta, come dovrebbe pagarle nella produzione della lana e perciò ove

(1) P. es. LEROY-BEAULIEU teme che l'elevazione dei salari europei possa determinare la rovina di industrie di fronte a quelle delle concorrenti orientali. Cfr. *Traité d'économie politique*, III, 464.

abbia, rispetto ad altro paese in cui prevalgono mercedi inferiori, una superiorità comparativa nella produzione della seta in rapporto a quella della lana, tale superiorità non è punto attenuata dalle maggiori mercedi, che concernono entrambe le industrie.

Anzi in un caso speciale la differente scala di mercedi generali può essere condizione a che si sviluppi un dato commercio estero. Supponiamo che in due paesi A e B occorran per la produzione delle merci *a* e *b* le stesse quantità di lavoro e di capitale rispettivamente per ciascuna di esse, ma che la proporzione fra la quantità di capitale e di lavoro necessario alla produzione dei due beni sia differente, ed i processi tecnici ed economici adottati dai due paesi siano gli stessi. Ove i saggi dei salari e dei profitti fossero pure i medesimi, non potrebbe svilupparsi lo scambio della merce *a* colla merce *b* fra i due paesi, per la spiccata uguaglianza dei due costi assoluti che induce quella dei costi comparati. Ma se il saggio del salario è diverso nei due paesi e quindi differente a parità di condizioni, il saggio del profitto, una divergenza di costo comparato si manifesta e può verificarsi lo scambio, essendo effettivamente nel paese, avente un più alto saggio di profitto, più oneroso l'impiego del capitale e più alto, in relazione al prodotto che esige minor quantità di capitale tecnico, il valore di quello che ne esige una quantità maggiore. Se per esempio in entrambi i paesi il prodotto *a* esige soltanto 100 giorni di lavoro per la sua produzione ed il prodotto *b* 100 giorni di lavoro ed una macchina a logoro zero prodotta con 100 giorni di lavoro e la produzione dura un anno, ed il saggio del profitto è nei due paesi dell'8 %, i costi relativi dei due prodotti si possono rappresentare con 100, e $100 + 100 \frac{8}{100} = 108$, e non potrebbe avvenire uno scambio fra i due paesi del prodotto *a* col prodotto *b*. Se invece il saggio del profitto fosse differente e nell'un paese si ragguagliasse all'8 per cento, nell'altro al 6 per cento, nell'uno i rapporti dei costi sarebbero da 100 a 108, nell'altro da 100 a 106 e quindi potrebbero scambiarsi fra i due paesi questi due prodotti e quello in cui il saggio del profitto fosse minore produrrebbe la ricchezza in cui occorre capitale tecnico o

quantità di capitale tecnico maggiore relativamente al lavoro applicato. Si noti però che questa ipotesi di perfetta corrispondenza, anzi identità della quantità di lavoro applicato e della quantità di capitale tecnico nella produzione delle varie ricchezze nei due paesi è assolutamente eccezionale e che perciò l'influenza della varia scala dei salari a determinare per sè stessa un commercio internazionale è insignificante: tuttavia questa divergenza, in caso di scambio di prodotti che esigono diversa quantità di capitale e di lavoro, contribuendo a differenziare ulteriormente la differenza comparativa di costo fra tali ricchezze nei due paesi, tende ad ampliare la sfera del commercio internazionale. Del resto la misura del profitto è essa stessa sintomo e conseguenza d'una serie di fatti, indice del grado di potenza effettiva di accumulazione, e spesso un saggio relativamente basso di profitto designa inclinazione ad impieghi duraturi di capitale, anche a scadenza lontana, tendenza a progresso economico, che a loro volta esprimono, di regola, una superiorità produttiva più grande in tante produzioni, specie dovuta non a condizioni naturali del terreno e dei luoghi, ma a conquista personale e civile dei produttori, a sfruttamento efficace delle forze e delle materie naturali.

Una elevazione generale di salari, che implichi una diminuzione di profitti, decresce il valore dei prodotti nei quali il capitale tecnico è prevalente rispetto al capitale salari, relativamente al valore degli altri nei quali il capitale-salario è prevalente rispetto al capitale tecnico. Poichè il commercio ed il trasporto constano di industrie in cui il capitale tecnico predomina, a parità di condizioni, i prodotti esportati dopo l'elevazione dei salari possono cedere a prezzo inferiore, donde la possibilità di una estensione del commercio correlativa all'elevazione stessa delle mercedi, e di una concorrenza vittoriosa sopra un paese neutro nella esportazione di dati prodotti rispetto ad altro paese, nel quale fossero rimaste costanti le condizioni primitive e non si fosse verificata la variazione di mercedi (1). Anche questo

(1) Per questa ipotesi quanto scrivemmo a pag. 54-55 di questi *Principii* e cfr. le opere ivi citate. V. anche il libro del DE FRANCISCI GERBINO. — Com-

caso però non è frequente, appunto perchè difficile è che possa presentarsi fra due paesi una perfetta identità di condizioni produttive ed una variazione unica nel saggio dei profitti.

Una differenza di salari in varie industrie in uno stesso paese determina una differenza di prezzi, perchè il profitto non può essere minore nelle industrie che pagano maggiori mercedi. Ora questa circostanza può talora concorrere a rendere meno esportabili i prodotti, nei quali si pagano le mercedi più alte, e determinare quindi piuttosto una trasformazione che una riduzione del commercio estero, sempre quando per il complesso delle condizioni fosse quella divergenza di costo comparativo nelle ricchezze prodotte dai due paesi, che è essenziale allo scambio estero. Il caso può presentarsi in guisa più frequente ed evidente se p. es. le unioni operaie sono riuscite ad ottenere diretti incrementi di salari in taluni rami d'industria soltanto, o provvedimenti legislativi che accrescono il costo industriale, come assicurazione obbligatoria dei lavoratori contro gl'infortuni sempre in territorio ristretto, in talune produzioni industriali, e non nelle agricole. Allora, ove le merci in cui il costo unitario è cresciuto fossero quelle di esportazione, può darsi che l'elevazione di costo renda necessaria una elevazione di prezzo, la quale potrebbe diminuire la domanda del prodotto stesso. Se la diminuzione della domanda fosse proporzionale all'aumento di prezzo, il paese esporterebbe minor quantità del detto prodotto, ma otterrebbe la stessa quantità di prodotti esteri in cambio, sì che la sua posizione sarebbe anzi migliorata. Se invece la domanda diminuisse più che proporzionalmente all'elevazione del prezzo unitario, il paese dovrebbe inviare altri prodotti a saldo, che sarebbero accolti evidentemente soltanto se deprezzati, oppure dovrebbe mandare una quantità di moneta, non bastando il valore delle sue esportazioni a pareggiare quello delle importazioni. Ma la diminuzione della quantità della moneta tende a

mercio internazionale e politica commerciale. Palermo, 1907 ed il mio articolo: *Due recenti libri sul Commercio internazionale e la politica commerciale nel Giornale degli Economisti.* Febbraio 1907.

provocare un rialzo nel valore della moneta, cioè una diminuzione di prezzi, come un aumento si verificherà nell'altro paese cui la moneta è afflitta; deprezzamenti e rincari, che continuerebbero finchè non fosse ristabilito l'equilibrio.

L'aumento relativo di prezzo del prodotto ottenuto nelle industrie, nelle quali è obbligatoria p. es. l'assicurazione dei lavoratori contro gli infortuni, è decremento relativo di prezzo del prodotto ottenuto nelle industrie cui l'obbligatorietà non è estesa; quindi ciò potrebbe concorrere a rendere nell'un paese comparativamente minore il costo in queste ultime industrie di quel che nell'altro paese. Si invertirebbe perciò la qualità dei prodotti esportati ed importati rispettivamente, nel senso che A che dava il prodotto *a* per ottenere *b* a B, gli darà *b* per ottenere *a*. Anche questo è fatto eventuale e non necessario e si verifica solo quando dal complesso di fattori operanti risulta invertito l'ordine dei rispettivi costi comparativi (1).

Quanto diciamo dei salari può ripetersi delle imposte.

Un paese tributariamente più gravato può commerciare con paesi che sopportino una pressione meno lieve, e vincere sopra mercati neutri, paesi che abbiano carico tributario meno grande. Le imposte, se generali, gravano così sul bene il quale sarebbe direttamente prodotto, come su quello che si esporta per ottenere il primo. Ora se la produzione di questo è comparativamente più conveniente, tale rimane anche se si grava di tributo, dal quale sarebbe ugualmente colpito il bene attualmente importato, se fosse prodotto all'interno. Solo quando particolari aggravii tributari colpissero il bene esportato e da essi fosse esente il bene importato, ciò potrebbe far cessare la divergenza di costo comparativo e distruggere il commercio internazionale, ma potrebbe anche rendere eventualmente, qualora la divergenza di pressione tributaria fosse assai notevole, esportabile il prodotto che dianzi

(1) Cfr. A. LORIA. — *Il movimento operaio*, 1903, pag. 110, ed anche Introduzione al libro: *I doveri della proprietà fondiaria e la questione sociale*. Torino, 1912, pag. XIV-XV.

si importava ed importabile l'altro (1). Certo si tratta di conseguenze, le quali si manifestano in contingenze speciali, mentre in generale la differente pressione tributaria non è di alcun ostacolo al commercio internazionale.

Dicevamo in principio di questo capitolo che gli scambi internazionali differiscono dagli interni, anche per la legge del valore cui obbediscono. Mentre quando vi è libertà piena di competizione i prodotti tendono a scambiarsi, in linea normale, in ragione dei costi di produzione, questi costituiscono soltanto dei limiti entro cui si aggirano i valori internazionali. Il valore corrente si determina in base alla domanda reciproca, cioè alla domanda che un paese fa dei prodotti degli altri paesi comparata a quella che gli altri paesi fanno dei prodotti suoi. Non è qui il luogo di illustrare l'azione del principio della domanda reciproca: solo voglio riferire alcune osservazioni del Cairnes integrate da ricerche di altri, e che non sempre sono rammentate. Esse appunto si riferiscono al *controllo* il quale nei valori internazionali è esercitato dai costi di produzione. Può darsi che ciascun paese abbia un monopolio esclusivo o quasi esclusivo per una delle ricchezze scambiate, come nel traffico fra zone tropicali e glaciali nello scambio, p. es. di droghe e ghiaccio: in questo caso, dice il Cairnes « l'influenza della domanda reciproca sul valore è inqualificata ed assoluta, giacchè in tali circostanze il contratto è determinato solo dal desiderio di ambo le parti sostenuto dai mezzi disponibili per tradurlo in atto (2). Però può soggiungersi che in certa guisa la potenza economica di ciascuna delle parti di imporre il prezzo viene delimitata, in quanto ognuna vorrà stabilire quel prezzo, che combinato coll'ampiezza della domanda dà il massimo provento netto, o il guadagno massimo. E se si suppone che i permutanti abbiano la medesima forza e che costituiscano un gruppo compatto e concorde in ciascuno dei paesi, bisogna ammettere che per concludere scambi accettino di fissare

(1) Perciò cfr. il saggio di M. PANTALEONI. — *Teoria della pressione tributaria* inserito anche nel 1° vol. degli *Scritti vari di Economia*, 1904.

(2) CAIRNES. — *Principii*, cit. p. 236.

il prezzo ad un punto intermedio fra i due, che assicurerebbero il lucro massimo rispettivo a ciascuna delle parti. Se poi nel paese A od in entrambi, i produttori sono concorrenti e si disputano il mercato straniero, ciascuno per togliere all'altro almeno parte dello spaccio tenderà ad abbassare il prezzo sino al livello, che combinato coll'offerta gli consenta il lucro maggiore compatibile coll'esclusione dei concorrenti, ed il costo di produzione comparato all'utilità finale della merce acquistata designerà i limiti, pur avendosi cagioni di instabilità grande del valore (1).

Ma nel caso meno infrequente in cui il monopolio è unilaterale, mentre dall'altra parte è qualificato, il controllo del costo di produzione è efficace: p. es. se si suppone che l'Inghilterra non potesse trarre oro che dall'Australia, ove l'Australia potesse produrre così l'oro come le merci che ottiene dall'Inghilterra, la massima quantità d'oro che sarebbe disposta a dare l'Australia « per i prodotti inglesi si uguaglierebbe al costo diretto di produzione delle medesime ricchezze in Australia: se i prezzi in oro raggiungessero tal punto, il ribasso dell'oro riguardo a quella merce avrebbe toccato il suo limite estremo ».

Nel caso poi ancora più frequente ed importante, in cui ciascun paese può produrre entrambe le merci, con superiorità comparativa reciproca, rispetto a ciascuna, si comprende come il costo rispettivo di produzione diretta delle merci designi i limiti dello scambio. Se entrambi i paesi possono produrre lana e seta ed un'unità di forza produttiva nell'un paese dà 10 x o 15 y, nell'altro 10 x o 20 y, lo scambio potrà stabilirsi a 10 x per 16 y o 17 y o 18 y o 19 y; come si stabilirà effettivamente dipende dalla domanda reciproca, nei limiti determinati rigorosamente dai costi comparati. E si aggiunga che il commercio estero avviene non soltanto fra due paesi, ma fra più paesi, e perciò, entrando

(1) A. LORIA. — *Il valore della moneta*, pag. 60 e dello stesso autore, *Marshall and Edgeworth on value* nell'*Economic Journal*. Sept. 1906. — EDGEWORTH. *La teoria pura del monopolio* nel *Giornale degli Economisti*, spec. n.º di luglio 1907 e le mie osservazioni nelle *Istituzioni di Economia Politica*, 2ª ed. pag. 288-290.

in competizione vari paesi con costi comparati differenti, i limiti designati dai costi si restringono ancora di più. Quindi le variazioni di valori si muovono come entro un circolo. Non può parlarsi esattamente di un valore normale internazionale, come di punto cui tendono a convergere i valori di mercato, ma si può affermare che le variazioni, concretamente determinate dagli influssi della domanda reciproca, si svolgono entro limiti fissati dai costi comparativi di tutti i paesi in relazione commerciale (1).

(1) CAIRNES. — *Principii*, pag. 237-238

CAPITOLO NONO.

Gli scambi internazionali nelle loro manifestazioni concrete.

Abbiamo considerato il commercio internazionale quale uno scambio di prodotti con prodotti fra paesi diversi. Ed in linea definitiva, come del resto negli scambi interni, sono i prodotti che si permutano coi prodotti, mentre la moneta non ha che funzione intermediaria, non presentando per sè medesima utilità diretta. Si sa poi che ogni aumento di moneta in un paese tende a determinare una diminuzione del suo valore, cioè un incremento di prezzi, che ogni diminuzione di essa tende per converso a determinare un aumento del suo valore, cioè una diminuzione di prezzi. L'aumento di prezzi deprimerà l'entità delle esportazioni dell'un paese, mentre la diminuzione dei prezzi nell'altro potrà rendere esportabili prodotti che dianzi non lo erano; così la liquidazione delle obbligazioni internazionali in moneta non è che transitoria, provocando, quando pure si verifica, quella in prodotti.

Bisogna però tosto soggiungere che non solo prodotti, ma anche servizi entrano quali partite di commercio internazionale e che non tutti i prodotti esportati ed importati sono visibili, cioè non tutti vengono enumerati e classificati nelle statistiche dell'importazione e dell'esportazione. Inoltre per ciò che riflette la moneta devesi avvertire come una quantità di essa passi definitivamente da paese a paese affine di ristorare l'equilibrio delle singole circolazioni e di porre il medio circolante in armonia ai bi-

sogni attinenti al movimento degli affari, ed al costo d'importazione e di produzione della moneta medesima.

Tocchiamo rapidamente questi punti fondamentali. Anche prescindendo dal contrabbando che generalmente si risolve in importazione clandestina, si considerino per esempio le spese dei viaggiatori esteri in un paese. Questi viaggiatori consumano prodotti interni, che è come venissero quindi esportati e che sono pagati mediante ricchezze estere. Ecco una categoria di esportazione invisibile, che può essere anche molto rilevante; p. es. in Italia annualmente si può calcolare che le spese dei forestieri si aggirino verso il mezzo miliardo e solo per questo rispetto l'esportazione italiana può dirsi che di fatto superi di 500 milioni circa la cifra designata dalla statistica delle esportazioni (1). Naturalmente è a mezzo di prodotti importati che i prodotti consumati dai forestieri vengono pagati: se essi pagano mediante tratte sull'Italia, in sostanza si avvalgono di crediti che hanno produttori o commercianti esteri per merci spedite ai nostri o per altre cause, che a questa poi il più frequentemente si riducono. Vi sono prodotti che non esigono una contropartita: p. es. se emigranti fanno rimesse o per investirle o per averle più tardi a disposizione o per regalarle a loro congiunti od amici, e pur questo può essere elemento assai ragguardevole. Si calcola in non meno di 500 milioni annui l'ammontare delle rimesse dei nostri emigrati negli ultimi anni. Vi sono altri prodotti che esigono contropartite in periodo duraturo, ma successivo. P. es. un paese fa un prestito, o a dir meglio, i capitalisti di dato paese consentono allo Stato estero od a cittadini esteri prestiti, od investono produttivamente la propria ricchezza in imprese estere, in terreni esteri ecc. In tutti questi casi la ricchezza capitale viene inviata in un periodo, ed in una serie di periodi gli interessi ed i profitti correlativi vengono mandati dal paese in cui i capitali furono investiti,

(1) V. per un'analisi del bilancio dei pagamenti internazionali dell'Italia lo studio esatto ed acuto di B. STRINGHER.—*Su la bilancia dei pagamenti fra l'Italia e l'estero* negli atti della commissione reale per lo studio delle statistiche del commercio coll'estero e nella Riforma Sociale 1912.

in altro periodo ancora, se non si segue il sistema dell'ammortizzazione, vien restituito il capitale. L'entità quindi degli accreditamenti effettivi od indebitamenti effettivi in dato anno o periodo è diversa dall'entità delle esportazioni od importazioni: il paese mutuatario in un primo periodo riceve ricchezze ed in altri inizia il pagamento degli interessi, in altro compie quello del capitale; e per la maggior parte questi invii di capitale da un canto, di interessi e profitti dall'altro, assumono lo stesso carattere di invii di prodotti. Dicevo inoltre che accanto ai prodotti sono a calcolare i servizi: p. es. i trasporti di merci e di persone sopra navi del paese, trasporti che danno luogo alla percezione di noli. I noli vengono soddisfatti mediante invio di prodotti o di moneta, ma per la maggior parte in prodotti; quindi la contropartita di questi prodotti si trova in servizi ottenuti, non in prodotti materialmente inviati, sibbene nel trasporto effettuato dal paese d'individui e di beni: notevolissimi sono i profitti della marina inglese in questo riguardo (1). Sono dunque molteplici e vari gli elementi della bilancia commerciale internazionale: e per le esportazioni e per le importazioni e per diversi fatti, ogni paese ha ragioni di debito e di credito verso altri. La correlazione fra le persone, che sono rispettivamente creditori e debitori avviene più agevolmente per mezzo dei titoli di credito, in cui le obbligazioni rispettive, a dir così, si traducono. Quanto più le obbligazioni dell' un paese verso gli altri, e quelle degli altri paesi verso di questo, si approssimano nel loro valore e nella loro scadenza, tanto meno è necessario l'invio di metallo-moneta; se si compensassero esattamente, non occorrerebbe alcuna spedizione di essa.

I banchieri o negozianti speciali di questi titoli, fra i quali tuttora tiene la cambiale un posto preminente, facilitano i rapporti fra i possessori ed i richiedenti i medesimi, anche favorendo una più mediata coordinazione dei rapporti di un paese coll'altro:

(1) GOSCHEN. — *La teoria dei cambi esteri* tradotta in Italiano nella *Biblioteca dell'Economista*, Serie 4^a vol. 2^o, parte 2^a e PIERSON. — *Trattato di Economia politica spec.*, vol. 2^o, cap. 3^o.

Se un banchiere a Roma sa che a Parigi vi è una domanda elevata ed urgente di cambiali pagabili a Londra, le acquista e le invia al suo corrispondente di Parigi. E se per esempio le cambiali su Vienna siano abbondanti a Parigi e scarse a Londra può convenire al banchiere di accettare dal suo corrispondente di Parigi cambiali pagabili a Vienna, per il valore di quelle a lui rimesse pagabili a Londra. Altrimenti potrà trarre una cambiale su Parigi per l'ammontare del suo credito e queste operazioni di arbitraggio sopra le cambiali, al pari di quelle sulle obbligazioni e le azioni negoziate in borsa, contribuiscono a diminuire le differenze di prezzo delle cambiali nelle varie località. Questo intreccio di rapporti è tanto più necessario ed utile, in quanto taluni paesi importano prodotti solo da pochi altri ed esportano i propri prodotti in molti altri paesi. Una quantità di prodotti europei è inviata all'India Britannica dall'Inghilterra, mentre una considerevole parte delle esportazioni indiane, oltre che in Inghilterra va in altri paesi d'Europa. Quindi questi altri paesi pagano le loro importazioni indiane con esportazioni all'Inghilterra e per mezzo dei banchieri l'India può poi trarre cambiali sull'Inghilterra e soddisfarsi così dei suoi crediti. Le esportazioni della Germania all'Inghilterra pagano le sue importazioni dall'India Britannica, e così pure vengono coll'intermediario dell'Inghilterra saldate tante importazioni dei paesi europei anche dalla Cina e dall'Australia (1). Si sa che il prezzo di queste cambiali estere è soggetto ad oscillazioni e che il loro corso corrente si denomina *corso dei cambi*. Pure è noto che questo corso ha due limiti ben definiti: la somma rappresentata dal titolo diminuita dalle

(1) Cfr. i citati lavori del GOSCHEN e del PIERSON. — « In Svezia ed in Norvegia molte cambiali si connettono ad esportazione di legno od a diritti per trasporti marittimi: in India ed in Cina parecchi articoli di esportazione hanno grande valore e si esige una notevole quantità di capitale per acquistarli e spedirli ad un mercato di consumo: le rimesse dall'Inghilterra per 10 e fino a 200.000 sterline constano di tante piccole cambiali corrispondenti ad esportazioni di animali, uova, burro, vino, frutta, legumi. La Francia paga molte importazioni di seta dalla Cina, dal Giappone e dalla Turchia, mandando vino, guanti ed altri suoi prodotti all'Inghilterra ecc.

spese di spedizione, assicurazione del metallo (minimo): la somma stessa accresciuta dall'ammontare delle medesime spese (massimo). È certo che se l'acquirente offrisse un prezzo minore della somma rappresentata dal titolo diminuita dalle spese d'invio del metallo, converrebbe al possessore del titolo di mandarlo a riscuotere e di importare il metallo, mentre ove il possessore esigesse un prezzo maggiore della somma medesima aumentata di dette spese, converrebbe al richiedente di esportare il metallo. Se le spese di trasporto, assicurazione, di 100 lire da Roma a Parigi sono di L. 0,50, una cambiale di 100 lire pagabile a Parigi non può acquistarsi a Roma che ad un prezzo compreso fra questi due limiti $100 - 0,50 = 99,50$ e $100 + 0,50 = 100,50$. Invero ove il possessore della cambiale chiedesse p. es. L. 101, o soltanto più di 100,50 converrebbe a chi deve fare rimesse a Parigi di spedire le 100 lire, incontrando le spese di trasporto ecc. di L. 0,50 ed ove l'acquirente il titolo offrisse meno di 99,50 converrebbe al prenditore della cambiale di mandarla a riscuotere a Parigi e farsi spedire a Roma le 100 lire, sostenendo la spesa di spedizione di L. 0,50. Questi due limiti estremi si chiamano *punti d'oro*, il minimo, punto d'importazione del metallo, perchè designa il punto al di là del quale conviene importare oro per riscuotere, il massimo, punto d'esportazione del metallo, poichè designa il punto al di là del quale converrebbe per pagare, esportare il metallo. Se l'unità monetaria è differente nei due paesi, il *pari* è dato dalla quantità di metallo fino che le monete rispettivamente contengono. « Così se la lira sterlina del peso di circa $7 \frac{1}{2}$ gr. contiene metallo fino pari a fr. 25,22, un banchiere di Parigi, per mandare a Londra 732 grammi d'oro spenderà fr. 2522 più le spese e realizzerà 100 lire sterline: se se li fa venire da Londra, spenderà 100 lire sterline e realizzerà 2522 fr. meno le spese. Per cui, calcolando queste a 10 centesimi per ogni sterlina potremo stabilire a 25,32 il punto d'oro di esportazione dalla Francia all'Inghilterra ed a 25,12 il punto d'oro d'importazione dall'Inghilterra in Francia. Le spese però variano secondo le circostanze e principalmente per le facilitazioni maggiori o minori,

che hanno certi banchieri o per l'importanza delle spedizioni; può darsi, p. es. che scendano a 8 centesimi per ogni sterlina in una forte spedizione e salgano a 11 o 12 centesimi in una piccola, ma in generale i punti d'oro segnano il livello massimo e minimo delle oscillazioni del cambio (1).

Ove la cambiale sia pagabile non a vista, ma a data scadenza, il suo valore attuale è uguale al valore nominale diminuito del saggio dello sconto e quindi questo valore attuale costituisce la somma, cui bisogna aggiungere o togliere le spese d'invio del metallo per avere i punti d'oro. Così se il paese ha una circolazione deprezzata, l'aggio esacerba il cambio, non il cambio l'aggio, come taluni talora erroneamente affermano (2). Ma una volta che si è avuto il valore attuale espresso nella moneta del paese, si ottengono sempre nel modo anzidetto i punti d'oro. Ed è unicamente in casi eccezionali che il cambio può superare tali limiti, se siavi sfiducia e timore di non riscuotere che tardi o parzialmente il credito, p. es. in periodi di guerra; ma a ben riflettere non si tratta di vera eccezione al principio, sibbene di minore valore attuale della cambiale. Così nell'ipotesi di pagamento in moneta deprezzata, il cambio alto è effetto dell'aggio e in sostanza risponde al rapporto fra i medi circolanti e naturalmente la correzione del cambio non può derivare che dal miglioramento attuato nella circolazione. Quando il cambio si accosta al limite massimo, per ragione di eccesso di obbligazioni effettive di fronte ai crediti, offre impulso alla esportazione dei prodotti, mentre quando si accosta al limite minimo, per ragione di eccesso di crediti di fronte alle obbligazioni effettive, offre impulso alle importazioni. Infatti esportando si avranno crediti a riscuotere successivamente, e se il corso dei cambi è alto si ottiene un premio,

(1) C. SUPINO. — *Il mercato monetario internazionale*. Milano 1912 pag. 98-99.

(2) Per tutte queste complicazioni cfr. i citati lavori del GOSCHEN e del PIERSON ed il citato libro del SUPINO. — *Il mercato monetario internazionale*: non ci diffondiamo su di essi anche perchè nei trattati generali di economia politica generalmente la questione è sviluppata in taluni principali dettagli cfr. pure le mie *Istituzioni di economia politica*, pag. 718 e segg.

mentre nel caso di cambio basso dovendo farsi pagamenti all'estero si paga poco più del valore del prodotto importato. « Se in A il cambio su B è 2 per cento, A pagherà 2 per cento di più la provenienza da B e B 2 per cento di meno la provenienza da A. Questa differenza, che complessivamente ammonta a 4 per cento, farà diminuire in A le importazioni ed accrescere le esportazioni, onde a poco a poco si formeranno dei nuovi crediti e si ridurranno i debiti provocando un ribasso nel cambio ». Quindi, anche senza che i metalli preziosi escano e poi ritornino in un paese, mediante i movimenti del corso dei cambi è promosso l'equilibrio fra l'entità dei debiti e dei crediti internazionali; si produce per l'azione degli interessi individuali una tendenza ad ulteriori esportazioni od importazioni, che hanno la conseguenza di aumentare rispettivamente il credito od il debito del paese, che aveva relativa esuberanza nei debiti e nei crediti. Quando poi lo squilibrio fosse temporaneo: « se ad esempio un paese, nei primi sei mesi ha un eccesso di importazioni e negli altri sei mesi eccesso di esportazioni », allora mediante un prestito per questo periodo di tempo si aumentano in sostanza le importazioni, e mediante rialzo di saggio dello sconto, il paese a cambio alto ottiene il prolungamento del credito da parte degli stranieri (1).

Per questi processi, che abbiamo brevemente riferiti, adunque il commercio internazionale si asside pure nel periodo economico contemporaneo, sopra una base fondamentale di baratto. Tuttavia dicevamo che un movimento di metalli preziosi si verifica non solo in linea transitoria, ma che esso è richiesto dallo stato dei prezzi, in linea stabile, in certe condizioni. La parte di moneta che circola è immensamente inferiore a quella dei prodotti trasmessi da un paese agli altri, ma una parte nondimeno passa, e dobbiamo esporre quando e come questi passaggi si verifichino. E non è esatto l'affermare che la moneta si manda per colmare l'eccesso di addebitamenti di fronte agli accreditamenti, poichè appunto si vuol conoscere per quali motivi anzichè fare accettare un pro-

(1) C. SUPINO. — *Il mercato monetario internazionale*, cit. pag. 109-110.

dotto si invia moneta. Il motivo sta nella necessità che per i bisogni della circolazione dell'uno e dell'altro paese debba appunto nell'uno diminuire e nell'altro aumentare la quantità di moneta. Ed è noto che la circolazione di credito si erige sopra un sottosuolo metallico e che quindi la riduzione della quantità della moneta determina una diminuzione di biglietti, e questa alla sua volta una diminuzione dei cheques e di altri titoli di credito, come l'aumento di essa consente di accrescere la circolazione dei titoli fiduciari. Supponiamo che per qualsiasi ragione aumenti il volume degli scambi o l'entità dei valori circolanti; p. es. per incremento di produzione dovuto ad incremento di popolazione, od a perfezionamenti industriali. Ora perchè si soddisfi ai cresciuti bisogni della circolazione occorre aumenti la *velocità* della moneta o la sua *massa*. Se l'incremento dei valori circolanti ha carattere di permanenza e non si possa imprimere alla circolazione una maggiore e sufficiente elasticità, è duopo accrescerne la quantità, altrimenti la moneta aumenterebbe di valore al disopra del suo costo, il che poi provocherebbe l'aumento dell'offerta di essa. Se il paese ha miniere, ciò non darà luogo immediatamente a redistribuzione internazionale dei metalli preziosi ed ove si possa provvedere a costo uguale alla nuova produzione, non muterà il valore della moneta; ove invece la nuova produzione imponga costi più alti, crescerà il valore della moneta e l'aumento definitivo di questa sarà perciò inferiore proporzionalmente all'incremento degli affari. Se il paese è sprovvisto di miniere dovrà ottenere una quantità di moneta mediante scambio di prodotti nazionali, ma poichè appunto uscirà una parte di prodotti interni e scemerà per ciò l'entità dei valori circolanti, l'incremento definitivo della moneta sarà meno che proporzionale all'incremento del volume degli scambi. Dovrà entrare nel paese una certa quantità di moneta, e precisamente quella che congiunta all'esistente e dato il suo valore, dato il sistema di credito e la velocità di circolazione risponde appunto alle esigenze concrete degli scambi (1).

(1) A. LORIA. — *Il valore della moneta*, Torino 1901, pag. 25-26.

Un altro caso che merita considerazione speciale è quello che si verifica quando fallisce il raccolto di un prodotto di esteso consumo. Può sembrare che debbasi mandare moneta all'estero per acquistare la parte di prodotto mancata all'interno, e che occorra un incremento di moneta per la circolazione dei prodotti rincarati. Ma anzitutto potrebbe accadere che altri prodotti si potessero inviare e venissero accolti tosto in iscambio del prodotto che si richiede, e che i rapporti di valore fossero tali da non alterare il complesso della bilancia commerciale, cioè che le obbligazioni dei vari paesi venissero, come dianzi, a saldarsi rispettivamente, ed in questa ipotesi non vi sarebbe redistribuzione internazionale di moneta. Ma dato che affine di provocare una sufficiente richiesta di prodotti da parte di altri paesi si richiedesse un deprezzamento dei prodotti da parte del primo, bisognerebbe diminuire la quantità di moneta, allo scopo di accrescerne il valore e mandarne all'estero in quella misura per cui si adeguasse nuovamente la domanda e l'offerta internazionale. Se poi l'incremento di prezzo del prodotto, di cui fu il raccolto deficiente, fosse più che proporzionale alla diminuita quantità, per questo rispetto occorrerebbe una quantità più grande di moneta, e la diminuzione e l'aumento rispettivi si compenserebbero fin che possibile, e a seconda della prevalenza dell'una o dell'altra o dell'altro la quantità di moneta scemerebbe o si accrescerebbe.

Abbiamo dianzi accennata qualche influenza dei prestiti sulla bilancia dei pagamenti internazionali. Già avvertimmo che quando il mutuante fornisce la somma capitale—e può fornirla pure in varii periodi successivi—si determina una esportazione di prodotti verso il paese mutuatario, il quale alla sua volta poi periodicamente trasmette altri prodotti al primo, in soddisfazione degli interessi, ed altri ancora corrispondenti al valore-capitale.

Non è affatto vero che questi debiti internazionali si debbano saldare in moneta, e che un paese di cui numerosi titoli si trovino nelle mani di capitalisti esteri debba privarsi necessariamente del suo oro. Ma da ciò non bisogna dedurre che nessuna redistribuzione internazionale di metalli preziosi si verifichi.

Nel primo momento il paese mutuante ha esportato una quantità di prodotti senza richiederne nei medesimi termini il prezzo. Potrebbe darsi che per altre ragioni la domanda dei prodotti o servizi del paese mutuatario si accrescesse in corrispondenza, ed allora non si altererebbe la bilancia commerciale. Ma questo non è probabile, e quindi in linea generale in quel paese scema la quantità dei valori circolanti che è aumentata nel paese mutuatario: perciò così nell'uno diviene esuberante il medio circolante, il che tende ad accrescere i prezzi, mentre nell'altro è insufficiente, il che tende a diminuirli. Perchè non si arresti l'esportazione dei prodotti dal paese mutuante al mutuatario, e perchè anzi continui occorre un deflusso di moneta dall'un paese all'altro. Il quale deflusso, del resto, è in condizioni generali, il presupposto del maggiore acquisto di prodotti da parte del paese mutuatario, che non potrebbe accrescere la sua domanda di merci del paese mutuante, senza che fossero previamente deprezzate, e che deve aumentare la sua circolazione, quando non possa accrescerne la velocità, sinchè i suoi valori circolanti aumentano.

Nel secondo caso le esportazioni dal paese mutuatario al mutuante saranno accompagnate o precedute da deflusso di moneta, reso necessario dalla diminuzione del volume della circolazione, e dalla necessità di deprezzare il valore dei prodotti per farli accogliere dal paese mutuante in maggiore quantità. Ma il passaggio di moneta non sarà punto equipollente all'entità del debito capitale e del debito interesse: si attuerà solo in quella misura che occorre perchè l'offerta e la domanda internazionale complessiva si equilibrino a dato prezzo e la circolazione risponda alla massa dei valori circolanti.

E quando in generale la domanda di prodotti d'un paese per parte d'altro o d'altri paesi si accresce senza che la domanda di questo paese, di prodotti d'altro o d'altri paesi si accresca cor-relativamente alle condizioni per cui era in equilibrio la bilancia dei pagamenti, dovranno gli altri paesi inviare moneta a saldo o deprezzare i propri prodotti, il che solo in parte eviterà il de-

flusso di denaro. Così il paese mutuante nel periodo di percezione degli interessi e di restituzione del capitale, il paese, del quale i prodotti son ritenuti a dato momento più utili e più apprezzati sul mercato, dovranno sottoporsi al danno di ricevere una maggiore quantità di moneta in cambio di prodotti direttamente utili, e ciò per l'ampliamento dei bisogni della circolazione, che in linea normale nell'economia odierna si soddisfano mediante una merce costosa (1). È dunque sempre la modificazione nello stato dei prezzi che determina quella della concreta costituzione della bilancia dei pagamenti, ma l'esportazione, o a dir meglio la circolazione dei metalli preziosi avviene nei limiti, nei quali è indispensabile per la ricostituzione dell'equilibrio commerciale, in funzione del costo d'importazione della moneta e del costo integrale richiesto nella circolazione dei vari paesi.

Ricordammo che le variazioni del saggio dello sconto giovano a ristabilire l'equilibrio dei debiti e crediti; una elevazione di esso tende a diminuire le domande di sconti e di prestiti interni, a decrescere l'applicazione di capitali alla produzione e quindi a deprezzare i prodotti, mentre induce i creditori esteri a prolungare le loro anticipazioni, e differire le richieste di pagamento. Quindi per un lato contribuisce a provocare nel paese a cambio alto un incremento di quelle esportazioni, cui corrispondono importazioni di prodotti esteri e a limitare, per altro lato, le esportazioni di prodotti destinati a pagamento di interessi. Inoltre l'accresciuta misura dell'interesse sospinge i capitalisti esteri anche a nuovi impieghi e quindi ad importazione di prodotti, a cui nello stesso termine non rispondono esportazioni, e così l'equilibrio della bilancia commerciale si ricostituisce. Analoghe in senso inverso sono le conseguenze d'una diminuzione del saggio dello sconto. Però deve aggiungersi che queste variazioni di saggio dello sconto possono influire anche sulla composizione del medio circolante, e ad accrescere o diminuire le riserve monetarie del paese.

(1) Cfr. DE VILLI.—*Moneta e prezzi*. Città di Castello 1885, spec. pag. 125 e seg.

Il rialzo del saggio dello sconto adducendo i debitori della banca a soddisfare le proprie obbligazioni alla scadenza, senza rinnovarle, determina una diminuzione dei biglietti fiduciari in circolazione, i quali, portati alla banca, non ne escono che in misura più tenue, essendo scemati gli sconti ed i prestiti, mentre i depositi si estendono, per l'interesse più elevato che conseguono. D'altra parte il rialzo dell'interesse cagiona una diminuzione nel corso degli effetti pubblici, che li rende più agevolmente alienabili: la vendita maggiore di questi e dei prodotti estende la quantità di moneta circolante che prende in parte il posto dei biglietti, che la rappresentavano. Diminuisce l'economia di moneta che il sistema di credito consente di attuare, mentre la circolazione totale rimane immutata, come per converso il ribasso del saggio dello sconto, cagionando rialzo di prezzo dei prodotti e del corso dei titoli, e facilitando la rinnovazione dei prestiti e degli sconti scema la quantità di moneta metallica circolante rispetto alla quantità di biglietti fiduciari (1).

Si comprende, come in certi momenti la fiducia diminuisca, in altri si accresca e come si esiga talora un rinforzo, talora una attenuazione delle riserve metalliche. Laonde le variazioni del saggio dello sconto agiscono sulla redistribuzione dei metalli preziosi fra i vari paesi, sia modificando la quantità delle esportazioni e delle importazioni di prodotti, sia direttamente promovendo il richiamo di metallo-moneta o la sua uscita, a seconda delle modificazioni necessarie nella costituzione del medio circolante complessivo. Quando entra una quantità troppo grande di moneta in un paese se ne può accelerare il passaggio ad altre circolazioni mediante ribasso del saggio dello sconto, il quale anche può consentire un impiego più efficace di titoli di credito. Però in ogni caso le modificazioni del saggio dello sconto non sono il risultato di arbitrario procedimento della banca, ma l'effetto delle alterazioni

(1) V. PIERSON. — *Trattato di econ. politica*, vol. 2^o, pag. 159 e seg. e C. SUPINO — *Il mercato monetario internazionale*. Milano 1910 spec. pag. 244 e segg. 280 e segg.

nella bilancia internazionale o nel mercato dei capitali, o delle circostanze che concorrono a determinare la concreta composizione del medio circolante di un paese.

Anche per circostanze attinenti a fatti monetari può determinarsi una redistribuzione di metalli preziosi fra paese e paese. Se p. es. un paese acquista una grande facilità nella produzione del metallo-moneta e vince altri che prima lo fornivano, o si sostituisce ad essi pro parte o cedendolo a minor valore induce altri ad acquistarne, si modificano i rapporti di scambio e lo stato dei prezzi può esigere un movimento della moneta: il quale precisamente si compie in quella misura che vale a mantenere a ciascun paese, quella quantità che è necessaria per i suoi bisogni di circolazione.

Il deprezzamento dell'argento nel periodo del bimetallismo completo induceva a portare argento dai paesi mono-metallici in paesi in cui la zecca lo accettava a condizioni più favorevoli di quelle del mercato generale. E quando in taluni paesi esso è di fronte alle merci deprezzato in minor misura che di fronte all'oro, pure conviene di portarlo in tali paesi per ottenere in cambio una maggiore quantità di prodotti: questa medesima offerta di argento concorre poi a ristabilire la proporzione fra il deprezzamento dell'argento di fronte all'oro e di fronte ai prodotti.

I movimenti di metalli preziosi e specialmente quelli dell'oro « sono resi più rapidi e più facili dall'intervento di persone apposite, per le quali l'oro, in verghe o monetato, è oggetto di un traffico speciale ». Il quale ha per mercato, si può dire unico, Londra, perchè l'Inghilterra ha adottato da molto tempo il monometallismo aureo con un sistema monetario sano e vigoroso, da essa dipendono politicamente le due regioni che in più abbondanza producono oro ai nostri giorni (Transwaal ed Australia); a Londra fanno capo tutte le più importanti linee di navigazione del globo, onde quella metropoli è il punto di arrivo più diretto e più breve delle spedizioni metalliche transoceaniche e l'Inghilterra infine ha il monopolio della coniazione di metallo

giallo per tutti i paesi che hanno adottato la valuta inglese e per quelli, che si trovano in continuo bisogno di sterline per pagamenti internazionali. Quindi a Londra affluisce dai luoghi di produzione l'oro, che poi viene distribuito in tutti i paesi civili, e si tratta di un movimento che negli ultimi anni fra esportazione ed importazione d'oro ha superato i 100 milioni di sterline: nel 1909, le importazioni si ragguagliavano ad oltre 54 milioni e mezzo, le esportazioni ad oltre 47 milioni. La spedizione dai paesi d'origine è fatta dalle banche, che si trovano in rapporti diretti colle miniere, ed il metallo, arrivato a Londra passa nelle mani di banche speciali, che si assumono le funzioni inerenti a questo traffico e poi presso commercianti che si occupano di arbitraggi e che distribuiscono l'oro nei luoghi dove è più richiesto, o presso intermediari detti *bullion-brokers* che si incaricano di comprarlo o di venderlo sul luogo stesso. Dal Transvaal l'oro viene spedito in verghe, mentre in Australia è passato prima alla zecca e spedito dopo essere stato trasformato in lire sterline. Ma se si può fare la distinzione fra paesi che hanno miniere e paesi che non ne hanno, essa non coincide sempre con la distinzione di paesi che esportano oro sul mercato di Londra e di paesi che da esso ne importano, giacchè i movimenti continui che avvengono nella distribuzione internazionale dei metalli preziosi, rendono lo stesso paese ora esportatore ed ora importatore d'oro. E così pure non è tanto facile distinguere nel traffico dell'oro i movimenti che si manifestano per pareggiare impegni internazionali da quelli che hanno per iscopo la compra e vendita del metallo come merce, giacchè questa merce ha sempre in sè la proprietà latente di diventare moneta, e la diventa senza difficoltà e senza indugio, se è offerta alla Banca d'Inghilterra in cambio di biglietti o la è già quando l'oro viene esportato dai paesi produttori già coniato ». Notevole è il consumo dell'oro per scopi industriali, ma ha certo più importanza quello che si riferisce alla sua funzione di medio circolante; molti paesi lo richiegono in verghe per coniarlo, e taluni anche, in cui la moneta

inglese non è moneta legale, l'accettano correntemente qual moneta del grande commercio (1).

Questo traffico di metalli preziosi in verghe od in moneta è veramente operazione di commercio in senso stretto; si tratta di fornire ricchezze senza trasformarle sostanzialmente e quindi se questa funzione viene adempiuta da banche non immuta natura e non diviene perciò un atto di intermediazione del credito. Quando pure l'oro sia richiesto per esigenze della circolazione, come moneta, è offerto in iscambio di una data quantità di prodotti e dalla quantità di prodotti che ottiene, si misura la sua potenza d'acquisto nei vari momenti. I commercianti di metalli preziosi certo dovranno valutare le circostanze che richieggono i movimenti di essi, da paese a paese e le variazioni della loro quantità, ma questo si attiene alla tecnica specifica del loro commercio, come ciascun commercio di altri prodotti esige cognizioni tecniche particolari.

Chiudiamo questa parentesi relativa al traffico dei metalli preziosi e rivolgendo i nostri riflessi alle utilità del commercio internazionale, possiamo riassumerle nella facoltà di ottenere prodotti, che non potrebbero assolutamente ottenersi all'interno, o che non potrebbero conseguirsi senza costo più alto. Anche nel caso di maggiore facilità di produzione della ricchezza importata rispetto al paese estero, o pure in riguardo altresì al prodotto che si esporta, sempre si riesce mediante lo scambio a conseguire a costo costante una quantità più grande del prodotto importato, di quella che si avrebbe, ove la stessa quantità importata si volesse direttamente produrre.

È quindi guadagno che non si può tradurre in una cifra concreta, ma che si manifesta in una produttività più cospicua, la quale poi genera effetti, pur nel campo della distribuzione della ricchezza, poichè consente una elevazione di redditi, così di profitti che eccita a maggiore successiva accumulazione, come di salari, che significa miglioramento di condizione della classe lavoratrice.

(1) Abbiamo riprodotto quasi letteralmente la bella esposizione di C. SUPINO. — *Il mercato monetario internazionale*, cit. spec. pag. 73-79.

CAPITOLO DECIMO.

I sistemi di politica commerciale: del mercantilismo.

I vantaggi del commercio estero, che abbiamo nei capitoli precedenti lungamente dimostrati, possono compararsi a quelli di un perfezionamento industriale, poichè si concentrano, come vedemmo, in una diminuzione di costi, a parità di risultato, o ciò che è il medesimo in un incremento di produzione, a costanza di sforzi produttivi. Quindi la libertà degli scambi internazionali appare la politica più conforme agli interessi generali; ogni ostacolo che si frapponga alla possibilità di questi scambi significa riduzione di utilità, attenuazione od eliminazione di miglioramenti. Molti stati contemporanei adottano una serie di provvedimenti contraddittori; mentre da un lato intendono a promuovere le comunicazioni più agevoli fra paese e paese, dall'altro cercano con vari mezzi di scemare l'importazione di prodotti stranieri. A questo scopo ne associano un altro - che è tuttavia incompatibile con questo - la tendenza ad estendere l'esportazione dei propri prodotti. Nè sono tuttora scomparse le preoccupazioni monetarie, i timori di un'eventuale scarsità di medio circolante, e nella storia economica spesso si sono intrecciati i sofismi monetari ai protettivi, e quale sistema il protezionismo deriva dal mercantilismo nella fase di maggiore sviluppo.

È vero che antichi sono i dazi su l'importazione di prodotti, ma questi non avevano carattere di provvedimenti di politica economica, sibbene soltanto carattere fiscale. Così i dazi doganali nell'antica Atene furono talora ragguagliati alla cinquantesima parte, ossia al 2 per cento del valore delle merci che entravano nei porti

dello Stato o ne uscivano; e si aggiungevano diritti di ancoraggio, le decime sul carico delle navi che attraversarono lo stretto di Bisanzio, l'emporio, tassa pagata all'erario dai mercanti su tutte le merci indistintamente in misura variabile, ma non sempre e non di molto oltre l'uno per cento, ed altri tributi. « Nel regime finanziario romano il dazio doganale era pagato generalmente in base al valore della merce e la quota dell'imposta variò, in ragione percentuale, dal 2 al 12 per cento secondo i luoghi ed i tempi; di solito però fu ritenuta dentro il limite del 2 $\frac{1}{2}$ per cento, donde la denominazione di *quadragesima*. La tariffa daziaria di Tadmor (Palmira) del 137 dell'era volgare, aveva lo scopo anche di determinare il dazio di alcuni articoli che si tassavano prima in base alla consuetudine: i prodotti principali designati nella tariffa erano gli schiavi provenienti dall'Asia minore e dall'Egitto, le lane tinte in porpora e gli olii d'oliva della Fenicia, della Siria, della Grecia; le pelli, il grasso e le carni salate delle tribù beduine, e l'olio aromatico che le carovane palmiresi andavano a cercare nella Mesopotamia, in Abissinia, nella Fenicia, in Egitto, il cui transito arricchiva la città. Ma anche questa tariffa aveva fini esclusivamente finanziari; il dazio che colpiva le merci all'importazione era uguale a quello che le colpiva all'esportazione, era più lieve sui prodotti che venivano largamente importati, ed i generi di lusso come l'olio aromatico che Tadmor importava in recipienti di alabastro venivano in maggiore misura tassati degli altri (1). Del resto nell'impero romano il commercio fra i paesi che lo costituivano (interno) aveva la più grande importanza e la po-

(1) Cfr. COGNETTI DE MARTIIS. — *I due sistemi della politica commerciale*: nella Biblioteca dell'Economista 3^a Serie, 1896, e le fonti ivi citate. « Il testo della tariffa di Tadmor del 137 d. C. è scolpito su una stela in lingua aramaica e in lingua greca: nel preambolo è detto che da gran tempo numerosi articoli soggetti a tributo non erano compresi nella legge daziaria ($\upsilon\omicron\mu\omicron\varsigma$ $\tau\epsilon\lambda\omega\nu\iota\kappa\omicron\varsigma$) e si tassavano secondo la consuetudine ($\sigma\upsilon\nu\eta\phi\epsilon\iota\tau\omicron$) e che questo duplice canone dava luogo a controversie tra gli appaltatori delle gabelle e i commercianti e che perciò il Senato, gli Arconti e i Decurioni avevano determinato d'inserire nel nuovo capitolato tutte le voci non comprese nella legge antica, ecc. ».

litica del commercio estero passava in seconda linea. I maggiori diritti che al tempo di Cicerone pagavano le merci esportate ad *hostem*, il divieto assoluto di esportare oltre le linee doganali dei domini romani certi prodotti come il ferro grezzo e lavorato, le armi, il vino, l'olio i cereali, il sale, oggetti per lo più di monopolio fiscale, nemmeno avevano indole di provvedimenti di politica intesa a favorire l'industria nazionale; piuttosto in quelli concernenti la proibizione dell'esportazione dei metalli preziosi si può ravvisare il concetto di impedire l'uscita del metallo oro, che naturalmente si ritraeva dalla circolazione per le adulterazioni e diminuzioni operate nella moneta argentea, che nemmeno più in taluni periodi si ammetteva nei pagamenti pubblici (1). Nel Medio Evo sono pure frequenti le proibizioni dell'esportazione della moneta per analoghe ragioni inerenti agli effetti delle adulterazioni monetarie, nè mancano dazi con carattere protettivo, p. es. nelle repubbliche italiane, ma in piccolo territorio non potevano esplicare grande effetto. E si noti che mentre dato il sistema corporativo, alle restrizioni interne rispondevano necessariamente talune restrizioni esteriori, però più la politica economica delle città italiane ed anseatiche tendeva a conquistare mercati mediante opera guerresca e convenzioni diplomatiche. È veramente dopo la formazione dei grandi Stati nel secolo 16° che si inizia la politica restrittiva e che si afferma così nella pratica come nella dottrina il concetto che sia importante per ciascun paese di costituirsi un tesoro monetario e di ottenere una cospicua quantità di danaro per la propria circolazione. Adamo Smith denominò questo sistema, quale sistema commerciale o mercantile ed è ora pure generalmente designato quale sistema mercantile o mercantilismo. Ricorda lo Smith nella sua analisi del sistema mercantile che per qualche tempo dopo la scoperta della America la prima indagine degli spagnuoli, quando arrivavano ad una costa sconosciuta, era diretta a scorgere se ivi e nelle vicinanze si trovassero miniere d'oro o d'argento: in base

(1) COGNETTI. — *I due sistemi cit.* e MARQUARDT. — *L'organisation financière chez les Romains.* Paris, 1888.

alle informazioni che al riguardo ricevevano, giudicavano della convenienza della conquista. Plano Carpino, un monaco mandato ambasciatore dal Re di Francia ad uno dei figli del famoso Gengis Khan, riferì che i Tartari gli domandavano spesso se nel regno di Francia vi fosse abbondanza di pecore e di buoi. La loro domanda aveva il medesimo scopo dell'indagine degli spagnuoli; tra i Tartari il bestiame aveva funzione d'intermediario degli scambi e di misura dei valori, come i metalli preziosi! L'avevano presso gli spagnuoli. « Se una nazione fosse stata isolata si pensava che potesse essere indifferente rispetto alla quantità di moneta posseduta, ma il commercio estero ne esigeva; laonde in tempo di pace doveva accumularsi oro ed argento. La Spagna ed il Portogallo proprietari delle principali miniere, che fornivano all'Europa tali metalli, proibirono la loro esportazione colle più strette penalità o le assoggettarono a dazi elevati ed analoghe proibizioni vennero stabilite in altri paesi » (1).

La politica mercantile risolvendosi nella proibizione dell'esportazione della moneta e nel regolamento per legge del corso dei cambi, rappresenta la prima fase del sistema. I commercianti ben presto segnarono gl'inconvenienti di questa proibizione, pur consentendo nel generale concetto dell'utilità dell'incremento della moneta circolante. Essi osservavano che talora mediante oro ed argento più agevolmente, che mediante altri prodotti potevansi acquistare i prodotti esteri e che questa esportazione non sempre diminuiva la quantità di tali metalli nel paese. Al contrario poteva anche accrescerla, poichè se il consumo dei prodotti importati non fosse aumentato, si sarebbero importati ad altri paesi, conseguendo un profitto, e quindi ne derivava un ulteriore aumento di moneta circolante. Rilevavano inoltre che la facilità del trasporto clandestino del denaro impediva l'efficacia di ogni proibizione della sua esportazione, anche se presidiata di sanzioni penali gravi (2). Pro-

(1) A. SMITH. — *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*, libro IV, ed. Mac. Culloch. pag. 333 e seg.

(2) A. SMITH. — *An inquiry*, l. c. pag. 335.

ponevano perciò di agire indirettamente sulle esportazioni ed importazioni di prodotti, per ottenere che il valore delle prime superasse quello delle seconde, e si avesse in conseguenza un incremento di moneta nel paese. Ma fra questa che è l'ultima fase del sistema mercantile e che ne costituisce il massimo sviluppo si frappone, però pare soltanto in Inghilterra, una fase intermedia detta della bilancia contrattuale, che trova la sua genesi anzi in istituzioni medioevali. Specialmente per motivi fiscali, cioè per la sicurezza della percezione dei dazi, l'esportazione della lana e di altri prodotti doveva farsi, inviando i beni in alcune città che avevano il monopolio dell'esportazione stessa (1). Inoltre le leggi « imponevano ai mercanti forestieri che vendevano le loro merci in Inghilterra il dovere d'impiegare nella compera di prodotti inglesi il denaro ricevuto. Per garantire l'esatto adempimento di tali prescrizioni i commercianti erano sottoposti ad una speciale vigilanza dei finanziari (*customers*) incaricati della riscossione dei dazi nelle *staple towns*; dovevano perciò far cambiare in monete inglesi coll'intervento di un altro pubblico funzionario (*Royal exchanger*) le monete forestiere di cui fossero detentori. Ma in progresso di tempo varie circostanze, tra le quali il ricupero di

(1) Il sistema accennato nel testo, per cui le più importanti esportazioni dovevano essere spedite in alcune città importanti all'estero e vendute sotto la sorveglianza delle autorità dello *Staple* era già sviluppato sotto il Regno di Eduardo I (1202-1307): aveva, come dicevamo, carattere fiscale: i privilegi erano dati generalmente a paesi stranieri e quando furono fatti tentativi per stabilirlo in Inghilterra, solo agli stranieri fu data facoltà di esportare: « cfr. NICHOLSON. — *Principii di economia politica* trad. cit. nella Bibl. dell'Economista pag. 547. Del resto non era lo *Staple* istituzione speciale all'Inghilterra, ma talune città anche tedesche, p. es. Colonia, Magonza, Francoforte sul Meno avevano dei diritti analoghi sin dal secolo XII o XIII che per es. le merci potessero essere trasportate più lontano solo dai cittadini di queste città, o che dovessero prima di essere altrove trasportate, vendute in quella città ». (W. ROSCHER. — *Nationalökonomie des Handels und Gewerbetriebs* cit., Stuttgart, 1882, pag. 116 e seg.): però il carattere dell'istituzione era fiscale e non dette luogo che successivamente a quei processi diretti a serbare la moneta nel paese.

Calais fatto dai francesi, le alterazioni monetarie di Enrico VIII e l'uso frequente delle cambiali nei pagamenti dei debiti di commercio, resero sempre più difficile la rigorosa esecuzione degli accennati provvedimenti. Finalmente l'importanza acquistata nel traffico internazionale dalla famosa compagnia dei *Merchant Adventurers*, i quali lottavano gagliardamente contro il monopolio dei vecchi centri del commercio d'esportazione, contribuì a rovinare quasi totalmente il sistema, per dar luogo all'ultima fase del mercantilismo » (1).

La quale si è contraddistinta colla designazione di bilancia commerciale, poichè appunto i provvedimenti che la caratterizzano sono intesi precipuamente a procacciare l'eccedenza del valore delle esportazioni su quello delle importazioni. Questa eccedenza dicevasi costituìsse una bilancia favorevole *dovuta al paese dai paesi stranieri e pagata poi necessariamente in oro ed argento*, mentre invece l'eccedenza del valore delle importazioni avrebbe dato luogo *ad una bilancia contraria dovuta dal paese ai paesi stranieri* e diminuente la quantità della moneta. L'attenzione dei governi si rivolgeva quindi particolarmente al commercio estero, che poteva fornire copia di metalli preziosi, mentre il commercio interno era considerato soltanto come sussidiario ad esso. In Inghilterra ed in Francia si restringeva la proibizione dell'esportazione dell'oro e dell'argento a quello coniato nella moneta del paese, mentre era libera l'esportazione del metallo e della moneta estera; in Olanda ed altri paesi pure era libera l'esportazione anche della moneta del paese. E si ponevano restrizioni all'importazione di quei beni che potevano prodursi

(1) Su questa fase del mercantilismo della *bilancia contrattuale* cfr. spec. il JONES. — *Primitive political economy of England* nei *Literary Remains* ed. da W. Whewell. London 1859 gli scritti di HEYKING. — *Zur Geschichte der Handelsbilanztheorie*. Berlino 1880 e di SCHANZ. — *Englische Handelspolitik gegen Ende d. s. Mittelalters*. Leipzig 1881. A Luigi Cossa spetta il merito di aver fatto conoscere ai più questa fase della dottrina mercantile, che riassume sobriamente ed esattamente, nei periodi che abbiamo riferiti. L. COSSA. — *Introduzione allo studio dell'economia politica*. Milano 1892, pag. 221.

nel paese, da qualunque luogo fossero importabili, e restrizioni all'importazione delle ricchezze di qualsiasi specie, che provenivano da quei paesi, verso i quali la bilancia si supposeva sfavorevole. I mezzi adottati erano alti dazi e talora proibizioni assolute. L'esportazione si incoraggiava talvolta con premi, talvolta con trattati di commercio che assicuravano vantaggi specifici, talora con colonie stabilite in paesi lontani, anche conferendo monopoli ai prodotti ed ai commercianti nazionali. Nè mancavano esempi di *drawbacks* cioè restituzione di dazi, quando si riesportava un prodotto soggetto a diritto doganale od anche allorchè un prodotto interno colpito da imposta veniva esportato. Così in Inghilterra la proibizione di importare bestiame vivo o sale dall'estero assicurava un monopolio agli allevatori e mercanti di bestiame; così alti dazi s'imponivano all'importazione del grano, e prevalse in vari momenti e per lunga durata il sistema della scala mobile, di guisa che in caso di abbondante raccolta il dazio diveniva proibitivo. E per quel che concerne i vari paesi, a seconda che si presumeva che la bilancia fosse più o meno favorevole, si noti che le tele fine di Slesia potevano essere importate nella Gran Bretagna pagando certi dazi, mentre le tele più fine francesi non potevano importarsi che nel porto di Londra per riesportarsi, che più alti dazi erano imposti sui vini di Francia, che su quelli di Portogallo o di altri paesi: colla tariffa del 1692 era imposto un dazio del 25 % *ad valorem* su tutti i prodotti francesi, mentre quelli di altri paesi erano per la maggior parte sottoposti a più lievi diritti, che raramente eccedevano il cinque per cento (1).

L'atto di navigazione di Cromwell si suole ricollegare alla politica mercantile. Del resto Riccardo VI fin dal 1377 inaugurava una politica d'incoraggiamento alla marina, al commercio, all'industria ed all'agricoltura del paese che tentava di proteggere contro gli stranieri con varie disposizioni. Fra le altre è note-

(1) A. SMITH. — *An inquiry*, ecc. libro IV. L'esposizione dello Smith della legislazione e dottrina mercantile e la sua critica sono sempre fondamentali.

vole quella del 1381 relativa alla marina e che fu detta il primo atto di navigazione. In questo atto si stabiliva che tutte le merci importate od esportate dall'Inghilterra lo fossero esclusivamente su navi inglesi: tale disposizione però era temporanea, e doveva durare soltanto sino a Pasqua. Ed invero le condizioni della marina inglese allora scarsissima non si prestavano ad una protezione così energica e si dovette permettere che in caso di insufficienza, i commercianti potessero servirsi di bastimenti stranieri. Poi si limitò tale disposizione alle sole esportazioni dall'Inghilterra ed al cabotaggio e finalmente si stabilì che ove, gli armatori, abusando della protezione, pretendessero noli indiscreti, i commercianti potessero noleggiare navi straniere. Altri tentativi successivi non sortirono effetto: Enrico VII (1463-1485-1489) ed Enrico VIII (1531) richiamarono in vigore le antiche leggi e posero limiti al prezzo dei noli: invece sotto il Regno di Elisabetta si abolirono tutte le restrizioni e si stabilì che tutte le merci potessero essere importate ed esportate sopra qualsiasi bastimento, solo gravando gli stranieri con dazi speciali. Ben presto si ritornò all'antico concetto. L'atto di Cromwell era diretto specialmente contro l'Olanda, (1651) stabiliva che nessuna merce prodotta in Asia, Affrica od America potesse essere importata in Inghilterra eccetto che in bastimenti inglesi ed il cui equipaggio fosse costituito per la maggior parte da inglesi: che nessun prodotto d'Europa potesse essere importato in Inghilterra eccetto che in bastimenti inglesi, in navi del luogo di produzione o del luogo da cui quei prodotti erano attualmente esportati e che nelle colonie inglesi le merci potessero essere importate soltanto su navi inglesi e con equipaggio per la maggior parte costituito da sudditi inglesi (1) ».

Anche nella legislazione commerciale degli Stati italiani nei secoli XVI° e XVII° dominano gli stessi concetti « di proibire la esportazione di materie e di strumenti necessari all'industria nazionale e l'importazione di materie estere che si fabbricano nel

(1) U. RABBENO. — *Protezionismo americano*. Milano 1893, pag. 11-14.

paese: Giovanni Correr che era ambasciatore di Venezia presso Emanuele Filiberto nel 1566, racconta che questo principe, vendendo che il suo paese restava povero anzi spogliato di ogni denaro, solo per negligenza e dapocagine dei popoli, i quali privi in tutto di ogni industria, per cosa minima che fosse, erano costretti a passar per le mani di mercanti forestieri, cercava con tutti i mezzi di introdurre nei suoi Stati le arti più necessarie, promettendo molte esenzioni a coloro che le avessero esercitate. Ed aveva anche proibito di vendere lane e seta grezze ai forestieri, ordinando ai suoi sudditi di non indossare panni di seta lavorati fuori dello Stato. Una legge toscana del 1558 « proibisce di vendere o far vendere oro e argento filato a chi ne fa traffico o la manda fuori mercantilmente: vari editti del Piemonte proibiscono l'esportazione dei metalli preziosi sia in moneta che in verghe, e nel Napoletano la proibizione era estesa, oltre che alle monete di ogni specie, ai vasi lavorati ». Nel 1560 il Granduca proibisce l'esportazione della *seta* e nel 1565 si pone una gabella sull'esportazione degli stracci, bozzoli ecc., mentre si inibisce l'importazione delle saie all'Ascot tessute in Fiandra od altrove nell'intento di accrescere le industrie nazionali e di riempire lo Stato di tessitori, maestri e lavoratori: un bando del 1578 proibisce l'importazione del ferro greggio per mantenere e fare prosperare una tale industria esercitata nel senese (1).

In Francia l'assemblea dei notabili che Enrico VI convocò a Rouen nel 1596 domandò che il re proibisse di nuovo l'importazione nel regno alle merci manufatte d'oro, argento, seta e lana. I commercianti di seta di Tours appoggiavano questa domanda,

(1) C. SUPINO. — *La scienza economica in Italia dalla seconda metà del secolo XVI alla prima del XVII*. Torino 1888, pag. 45-48. Estratto dalle *Memorie della R. Accademia delle Scienze*. Il brano riferito di Giovanni Correr può vedersi nelle *Relazioni degli ambasciatori veneti al Senato*, raccolte da Eugenio Alberi serie II. vol. V. Firenze 1839-61, le citate leggi toscane in CANTINI. — *Legislazione Toscana*. Firenze 1800-1808, per il Piemonte cfr. Borelli, *Editti antichi e nuovi per Napoli, Pragmaticae, edicta, Decreta, interdicta, regiaeque, sanctiones regni Neapolitani*. Neapoli 1772.

dichiarando che erano in condizione da poter soddisfare ai bisogni del paese. Ed il re emanò l'editto del gennaio 1599, che proibiva l'importazione delle stoffe straniere e particolarmente di quelle di seta, mentre permetteva l'importazione e vietava, comminando ai trasgressori pene severe, l'esportazione delle materie prime, seta, burro, lana, lino, canapa. Però non potendo i fabbricanti di Tours soddisfare al consumo e trovandosi a Lione, grande mercato delle sete d'Italia, sollecitato vivamente dai lionesi, revocò l'editto l'anno successivo e limitò la proibizione ai manufatti d'oro e d'argento (editti del 1601 e 1602). Sully che in favore dell'agricoltura reclamava la libertà di commercio come un diritto naturale e che scorgeva i benefici della divisione del lavoro internazionale, però riteneva l'acquisto dell'oro e dell'argento quale il più gran vantaggio che potesse un paese ritrarre dal commercio estero. Dopo la morte di Enrico IV nel 1614 il terzo Stato richiese restrizioni all'importazione di certi prodotti, e dopo l'assemblea dei notabili del 1626 l'esportazione delle lane e l'importazione delle stoffe furono vietate: Richelieu nel 1639 tolse il divieto, che era solo causa di contrabbando (1). Come vedesi, il sistema mercantile in Francia è anteriore a Colbert e già anzi prima di lui aveva raggiunto un notevole sviluppo. E nemmeno può dirsi così spiccatamente conforme ai concetti mercantili la sua politica, da considerarsi colbertismo come sinonimo di mercantilismo. Non solo la politica di Colbert si svolse in campi più ampi di quelli propri della politica commerciale, e ragguardevoli sono le ordinanze che promosse pure in materia criminale, in materia di acque e foreste, di marina, ma egli ebbe il merito insigne di aver tolto molte dannose restrizioni al commercio interno, migliorati i mezzi di trasporto e di comunicazione, unificati i pesi e le misure, promosso l'incremento della marina. Tentò mediante privilegi di introdurre industrie nuove, rinvigorì talune corporazioni per assicurare la qualità dei prodotti, e le tariffe che egli sancì (1664-1667) hanno piuttosto carattere di rappresaglia che

(1) E. LEVASSEUR. — *Histoire du commerce de la France* 1^e partie avant 1789. Paris 1911, pag. 236-238.

di provvedimenti definitivi: le qualificava anzi provvisorie, e come dice il Cossa tali dazi sono ancora liberali in confronto alle recrudescenze del protezionismo moderno. Il Colbert scriveva in una lettera del 24 giugno 1669: *Je suis un peu contrarié de tout ce qui peut gesner le commerce, qui doit être extrêmement libre* ». Ed il 1° settembre 1671: « *il y a dix ans entiers que S. M. travaille à établir dans son royaume une liberté entière du commerce et ouvrir ses ports à toutes le nations pour l'augmenter* » (1).

E se il mercantilismo venne applicato praticamente in tanti paesi trovò nei teorici del tempo sostenitori numerosi, quantunque, come apparirà da quanto diremo in seguito, non difettassero contemporanei che ne rilevarono gl'inconvenienti gravi. Qui nemmeno menzioniamo tutti i più decisi partigiani del sistema mercantile: ci limitiamo ad accennare che fra gli italiani il De Santis ed il Lunetti (1605 e 1630) sostennero il divieto assoluto di esportare le monete o la fissazione legale del cambio, quale espediente atto a richiamare la moneta nel paese. Il discorso del De Santis sarebbe sfuggito agli storici della scienza se non avesse dato luogo alla confutazione del Serra, che appunto dimostrò come il saggio del cambio non dipende dalla volontà legislativa e che esaminò con molta penetrazione il sistema dei pagamenti monetari fra i vari paesi. Il Serra non può ascriversi nemmeno tra i mercantilisti della terza fase, perchè studia le cause *per cui li regni abbondano d'oro e d'argento*, ma non afferma che nella copia d'oro e d'argento stia un elemento di prosperità della nazione. Intende anche come per agire sulla moneta bisogna agire sulle merci, e non rilutta da provvedimenti diretti ad introdurre industrie nel Regno, ma non esplica la natura di questi espedienti (2). La bilancia contrattuale ha fautori nel Milles e nel

(1) L. COSSA. — *Introduzione allo studio dell'economia politica* cit. pag. 231 e LEVASSEUR. — *Histoire du commerce de la France* cit. pag. 296.

(2) Sul DE SANTIS cfr. T. FORNARI. — *Studi sopra Antonio Serra e Marco Antonio De Santis*. Pavia 1880 e per Serra oltre a questo stesso lavoro ed all'opera di T. FORNARI. — *Delle teorie economiche nelle province napoletane*. Milano 1882, spec. U. GOBBI. — *La concorrenza estera e gli antichi economisti ita-*

Malynes, che anzi deplora l'uscita del denaro per le frodi dei banchieri, mentre la sua tesi è combattuta dal Misselden nemico di tali restrizioni, ed in Inghilterra nel secolo XVII sono numerose le scritture in un senso e nell'altro. Della bilancia commerciale è teorico sistematico Tommaso Mun, che specie la propugna e l'illustra nell'opera *England's Treasure by forraign Trade* pubblicata dal figlio nel 1664 ed alla quale, come agli scritti del Locke, si riferisce principalmente Adamo Smith per confutare il mercantilismo (1).

Sarebbe superfluo diffondersi intorno agli errori teorici, da cui il mercantilismo era viziato. Basti osservare che l'incremento della quantità della moneta oltre i limiti, nei quali è necessario per i bisogni della circolazione, è dannoso in quanto include una applicazione di capitale e di lavoro, che avrebbe potuto dedicarsi a prodotti idonei a qualche soddisfazione diretta. E come diceva Adamo Smith, perchè ogni paese abbia la quantità di moneta indispensabile non occorre l'ingerenza dei governi nel commercio internazionale, del pari che non occorre per l'ottenimento di qualsiasi altra ricchezza. I mercantilisti non tenevano conto inoltre delle conseguenze del passaggio della moneta da un paese all'altro e della sua quantità in relazione al movimento degli affari. Ogni incremento, tendendo a parità di circostanze, a determinare un incremento di prezzi ed ogni decremento a determinare, a parità di circostanze, un decremento di prezzi, promuove rispettivamente o diminuzione d'importazione ed aumento di esportazione o incremento d'importazione e decremento di esportazione, cambiando così i termini della bilancia e provocandone l'equilibrio

liani. Milano 1884, pag. 49-60 e *L' economia politica negli scrittori italiani del secolo XVI-XVII*. Milano 1889, pag. 178 e segg. DE VITI DE MARCO. — *Le teorie economiche di Antonio Serra nelle Memorie del R. Istituto Lombardo* vol 18° (IX della Serie 3ª) e nei Saggi dell'A.

(1) L. COSSA. — *Introduzione allo studio dell'economia politica* cit. pag. 224-225: in questo libro del Cossa sono esattamente riassunte le teorie dei principali mercantilisti ed è data notizia anche delle idee di mercantilisti più moderati quali il Temple, il Child, il Davenant, v. pag. 227 e segg.

in prodotti: vedemmo in altro capitolo che i definitivi passaggi di moneta avvengono in guisa che in ciascun paese rimanga la quantità, che circolando al proprio costo di produzione o d'importazione adempie ai bisogni inerenti all'entità degli scambi. Anche dell'esportazione avevano i mercantilisti un concetto fallace: essa per sè medesima non apporta utilità; l'utilità sta nei prodotti importati che si ottengono per via di scambio a costo minore, di quel che mediante produzione diretta potrebbero conseguirsi.

Taluni scrittori però hanno ritenuto che il mercantilismo possa giustificarsi storicamente, nel senso che in quei periodi in cui fu applicato conferisse vantaggi maggiori dei danni. Emilio Cossa lo dichiarò « un sistema coattivo di accumulazione del capitale e di produzione sostituito ad una prevalente tendenza al consumo improduttivo, un sistema coattivo di scambi proficui per entrambe le parti contraenti, sostituito allo sfruttamento dell'uno a vantaggio dell'altro, che contribuì alla elevazione dallo stato agricolo al manifatturiero ed anche alla costituzione dell'economia nazionale ». Egli osserva che se dai paesi i quali non avevano miniere fosse uscita la moneta indispensabile alla produzione, i prezzi delle merci sarebbero discesi al disotto del costo di produzione, che i soli prodotti scambiati fra paese e paese erano quelli di lusso o che eccedevano le necessità del proprio consumo, che coll'affluenza di moneta si poteva capitalizzare, e questo incremento di capitalizzazione poi apportava una diminuzione successiva del saggio dell'interesse, ed una produttività più grande. Si riusciva così allo scopo di far convergere una parte del reddito annuale dal consumo improduttivo al produttivo, di mutare le proporzioni fra il reddito ed il capitale in favore di quest'ultimo. Ed aggiunge che non essendovi allora nè forme tecniche di capitale, nè titoli o valori che costituissero oggetti di regolare commercio internazionale, quei politici consideravano giustamente l'esportazione annuale di medio circolante, come l'indice d'un consumo superiore al reddito annuale del paese e l'esportazione di

metalli preziosi e di moneta in corrispettivo di merci nazionali come l'indice d'un avanzo su quel reddito » (1).

Queste considerazioni di Emilio Cossa non mi sembrano fondate. La moneta non è mai necessaria alla produzione in guisa diretta; essa deve trasformarsi in materia prima o sussidiaria, in strumenti, perchè l'industria possa attuarsi e svilupparsi. D'altra parte nemmeno può dirsi che si impedisse l'importazione dei prodotti di lusso, i quali non si sarebbero, per la maggior parte, potuti conseguire nei paesi, che applicarono la politica mercantile; specialmente i dazi colpivano i prodotti che erano pure oggetto di industrie interne, oppure a preferenza quelli dei paesi verso i quali la bilancia ritenevasi volgesse contraria. Vedemmo come in più paesi i dazi su taluni prodotti francesi stabiliti dall'Inghilterra fossero più elevati dei dazi sui prodotti simili importati dal Portogallo. Quindi manca la base di fatto a questa spiegazione della politica mercantile, senza poi aggiungere che anche in quei periodi di tempo, nei quali le esportazioni e le importazioni comprendevano quasi tutte le partite del commercio internazionale, tale politica era inefficace allo scopo di mantenere, in guisa permanente, una maggiore quantità di moneta di quella compatibile coi bisogni della circolazione. E la trasformazione del reddito in capitale non aveva alcun rapporto colla quantità di moneta, ma dipendeva tutta dalla rispettiva utilità degli impieghi presenti e futuri, dal desiderio effettivo di accumulazione alla sua volta correlativo allo spirito di previdenza ed alla sicurezza di godere i frutti del lavoro e del risparmio.

Altri scrittori tentarono per altre vie la giustificazione storica del sistema mercantile. Il Supino rileva il grande aumento della quantità circolante di moneta alla fine del secolo XVI. Nel Medio Evo la circolazione era scarsa e priva di mobilità: inoltre i prezzi si regolavano in base alle esigenze del produttore, si stabilivano ad un livello fisso ed immutabile dalla legislazione. Laonde la mancanza di quella influenza sui prezzi, dell'uscita o dell'entrata della

(1) EMILIO COSSA. — *L'interpretazione scientifica del mercantilismo*. Messina 1907 e *Giornale degli Economisti*. Maggio 1908.

moneta, che nei paesi moderni provoca la successiva mutazione della quantità e qualità delle esportazioni e delle importazioni. Verso la fine del Medio Evo altre ragioni s'aggiungevano a so-spingere gli stati all'incremento della moneta; la trasformazione dei vincoli feudali in pagamenti in moneta, la prevalenza sempre più grande dell'economia monetaria rispetto all'economia naturale. Infine la costituzione dell'economia nazionale induceva a provvedimenti protettivi; sicchè la prima fase del mercantilismo risponde alla scarsità di medio circolante; la seconda, la bilancia contrattuale, alla necessità di accrescere la quantità dei metalli preziosi e di affrettare lo sfacelo del sistema feudale, la terza allo scopo di eliminare il dislivello dei prezzi tra i vari paesi, accrescendo le esportazioni di merci in quelli più poveri di moneta ed all'opportunità di stringere i vincoli tra le economie individuali, riunendole in una economia sociale, che meglio potesse lottare contro gli stranieri (1).

Nemmeno queste considerazioni sono sufficienti a dar ragione della politica mercantile. Se è vero che nel Medio Evo i prezzi di taluni prodotti erano fissati dalla legge, parecchi sfuggirono in quasi tutti i paesi ad ogni determinazione legislativa e per quelli pure, per cui il prezzo si stabiliva, non veniva di regola prescritto un valore immutabile, ma spesso in correlazione a quello degli elementi produttivi e di fatto poi il precetto legislativo, già di per se stesso dotato di qualche elasticità, veniva violato (2). Dopo la scoperta delle miniere americane non può più dubitarsi dell'influenza della quantità della moneta sui prezzi, perchè è noto a tutti che i considerevoli aumenti di prezzo che si verificarono nei vari paesi attrassero l'attenzione degli scrittori contemporanei. Che via via a tante relazioni di servizio personale si sostituissero rapporti contrattuali è certo e che pur per l'incremento degli scambi l'ammontare monetario dovesse avere una crescente espansione è in-

(1) C. SUPINO. — *La giustificazione storica del mercantilismo* nel vol. *Festgaben für Adolph Wagner*. Lipzig 1905, pag. 99 e segg.

(2) Cfr. anche i miei *Problemi speciali di valore di scambio*. Napoli 1910 pag. 29 e passim.

dubitato, ma non è dimostrato che affine di procacciarsi tal quantità di moneta dovessero adottare i singoli paesi la politica mercantile nell'una o nell'altra delle sue forme.

A me sembra che un reale interesse temporaneo potessero avere i commercianti e taluni produttori ed anche ciascun paese di fronte all'altro a provvedersi di una quantità di moneta prima che l'incremento di essa si fosse generalizzato. Si sa — come ora ricordammo — che a misura che in ciascun paese entrava la nuova quantità di moneta si accrescevano i prezzi, ma non simultaneamente si manifestava l'incremento dei prezzi in tutti i prodotti, nè in tutti i paesi. Ora coloro che acquistavano a costi sostanzialmente minori la moneta, sin che i prodotti che richiedevano non erano rincarati, conseguivano un reale vantaggio, del pari che i paesi, nei quali il deprezzamento della moneta si manifestava prima, avevano il vantaggio di ottenere dagli altri a prezzi anteriori i prodotti che importavano, cedendo i propri a prezzi più elevati. Ogni paese doveva aumentare la quantità della moneta in ragione composta dell'incremento degli scambi e del decremento di valore dei metalli preziosi. Il minor costo non dava ad alcuno un definitivo vantaggio, poichè, a parità di circostanze, doveva di tanto accrescere la quantità per provvedere alla circolazione, ma finchè non era esteso ad altri paesi o prodotti questo costo minore, ciascuno, cui prima la moneta era pervenuta, trovavasi nella condizione di un venditore, che potesse alienare la propria merce a caro prezzo ed acquistare a basso prezzo l'altrui.

Nella terza fase il principio politico nazionalista si aggiunge al preconcepto monetario per consigliare la formazione di industrie anche con sacrifici più gravi di quelli che si incorrerebbero ottenendo i prodotti per via di scambio e questi fatti soltanto possono chiarire l'affermazione e la persistenza di un sistema inefficace ai fini stessi dell'accumulazione di moneta, che pareva proporsi, fini dannosi all'economia sociale.

CAPITOLO UNDICESIMO.

Il sistema protettivo: sue applicazioni, esame critico.

Il mercantilismo nella sua ultima fase, già lo dicemmo, si trasforma in protezionismo. Al concetto di accrescere la quantità della moneta esistente nel paese si sovrappone l'altro di accrescere le produzioni nazionali e l'entità delle esportazioni. Solo l'importazione delle materie prime che possono essere lavorate nella nazione si cerca di favorire, perchè essa è considerata quale il primo atto preparatorio della successiva esportazione di prodotti compiuti. Quindi un intreccio di dazi e di premi e di altri accessori provvedimenti, che non si distinguono quasi da quelli propri dell'ultimo periodo della politica mercantile. Invero se i mercantilisti propugnavano quei mezzi, che ritenevano idonei a rendere il valore delle esportazioni superiore a quello delle importazioni ritenendo in tale guisa di aumentare l'entità del medio circolante, tali mezzi si richieggono dai protezionisti per il fine diretto dell'estensione di talune industrie paesane. E del resto alla derivazione storica del protezionismo dal sistema mercantile corrisponde la derivazione logica, poichè, come dicemmo, è insita nel principio protezionista l'opinione della possibilità d'una duratura estensione delle esportazioni senza che ad essa si accoppi una estensione delle importazioni. E questa opinione include a sua volta un errore monetario: si trascurano gli effetti dell'esportazione di prodotti, che se pagati in moneta darebbero luogo ad aumento di medio circolante e ciò determinerebbe poi un rincarrimento di prezzi, il quale a sua volta promuove le importazioni e raffrena le esportazioni.

In quasi tutti i paesi d'Europa la politica restrittiva continuò a prevalere per tutto il secolo decimottavo. Rispetto alle colonie disposizioni speciali avevano il fine di riservare alla madre patria taluni vantaggi particolari, così che la politica commerciale non era che un aspetto della politica intesa a trar profitto delle colonie a beneficio del paese colonizzatore. Gli atti di Carlo II del 1660 e del 1663 mentre ripetono e completano talune norme dell'atto di navigazione di Cromwell introducono veramente il monopolio coloniale, prescrivendo che taluni prodotti delle colonie dovessero essere importati in Inghilterra soltanto. I prodotti che in Inghilterra non si producevano o si producevano soltanto in quantità insufficiente, come zucchero, tabacco, cotone, lana, zenzero, ecc. tassativamente enumerati nella legge, erano riservati al mercato inglese, mentre gli altri prodotti, che al dire di Adamo Smith, erano i più importanti quali grano, legname, pesce, che all'Inghilterra non interessavano e di taluni dei quali anzi i produttori interni temevano la concorrenza, potevano dalle colonie liberamente esportarsi dovunque. Le merci da importarsi nelle colonie dovevano trasportarsi sopra bastimenti costruiti in Inghilterra e la maggior parte dell'equipaggio doveva essere costituito da sudditi inglesi. Rimaneva libero il traffico fra colonia e colonia, e fu solo con atto del 1672 che si stabilirono gravi dazi di importazione ai prodotti provenienti da una colonia ed esportati in un'altra, e leggi successive consolidarono, con variazioni nel saggio dei singoli dazi, il sistema. È dal 1719 che si proibisce « lo stabilimento nelle colonie di qualunque forno per la produzione del ferro grezzo e la fabbricazione di qualunque manufatto di ferro: nel 1732 si proibisce lo stabilimento nelle colonie di qualunque molino ad acqua per la lavorazione del ferro o fornace per la fabbricazione dell'acciaio e per poco non si impone la distruzione di quelle esistenti; mentre essendosi la lavorazione del ferro sviluppata in Inghilterra e d'altra parte riconosciuto impossibile arrestare la produzione e l'esportazione della ghisa greggia, cui le colonie, colla loro abbondanza di minerale e di legname erano assai atte, si abroga la proibizione del 1719 per il

prodotto greggio ed anzi si eccita tale produzione, esentandone da ogni dazio l'importazione in Inghilterra, per fornire materia prima ai manifattori inglesi ». E si afferma sempre più la politica di « favorire la produzione della materia grezza nelle colonie con premi ed incoraggiamenti » e di vietare la produzione delle manifatture: p. es. si stabilivano premi all'esportazione di materie greggie, di cui l'Inghilterra aveva bisogno. Sostanzialmente si volevano avere in guisa esclusiva le materie prime delle colonie, obbligarle a fruirsi di manufatti inglesi, di cui proibivasi la produzione diretta, e concentrare i trasporti pure in navi inglesi. Mentre per parecchi anni tali disposizioni non erano di fatto rigorosamente applicate, quando già l'autonomia delle colonie nord-americane stava per proclamarsi, le restrizioni si accrebbero, e si rinvigorì la vigilanza contro le violazioni, invano tentando di sorreggere con artificiose misure di politica doganale la subordinazione politica, che necessariamente ruinava (1).

Che questa politica fosse dannosa agl'interessi generali non vi è dubbio alcuno: divergeva le forze di lavoro e di capitale dalle loro naturali correnti. Le colonie avevano svantaggi, che potrebbero riassumersi nei due seguenti: vendere a più buon prezzo le materie prime ed acquistare le manufatte a prezzo più alto. Invero la proibizione di cedere ad altri paesi le materie prime escludeva che potessero eventualmente avvalersi di condizioni più favorevoli di altri mercati. E se, per le loro condizioni economiche, non avrebbero le colonie potuto direttamente produrre con utilità taluni dei manufatti che conseguivano dall'Inghilterra, non è escluso che altri paesi potessero loro fornirle a prezzo inferiore. I commercianti inglesi non traevano alcun beneficio specifico; la concorrenza interna era sufficiente ad impedire i loro extraprofiti. Anche la produzione della madre patria era in qualche parte deviata dalle sue applicazioni più proprie, perchè dovendosi, ad esclusione di altri paesi, provvedere i co-

(1) Una esposizione esatta e chiara della politica commerciale coloniale inglese e nel libro di UGO RABBENO. — *Protezionismo americano*. Milano 1893 spec. i due primi capitoli pag. 19 e segg.

GRAZIANI. — *Principii di economia commerciale*.

loni di dati manufatti, investivansi in tali industrie una quantità di elementi produttivi, che si sarebbe invece impiegata in altre, nelle quali forse la loro efficacia sarebbe stata più grande.

Non può negarsi però che qualche beneficio abbia da questa politica coloniale potuto ritrarre l'Inghilterra, e che in generale la riserva di un mercato alle proprie merci, possa conferire al paese che ne gode, qualche guadagno. Già il Ricardo osservava che se un paese potesse far pagare un premio di esportazione su certi prodotti ad una propria colonia, avrebbe un vantaggio. Si supponga, egli diceva, che l'Inghilterra fosse una colonia della Francia e che fosse obbligata a pagare un premio di esportazione sul grano, sulla tela o sopra qualche altro prodotto. Ove il grano in Inghilterra si vendesse al prezzo di 4 l. st. al moggio, ed il premio di esportazione fosse di 10 scellini per moggio, il prezzo del grano in Francia verrebbe ridotto a 3 l. st. e 10 scellini. Ora se dapprima in Francia il prezzo del grano fosse stato di L. 3 e 15 scellini, il consumatore francese avrebbe risparmiato 5 scellini per ogni moggio di grano importato, e se il prezzo fosse stato di 4 lire avrebbe guadagnato l'intero premio di 10 scellini per moggio. La Francia così avrebbe guadagnato precisamente quanto avrebbe perduto l'Inghilterra. Soggiungeva il Ricardo che un premio, che è provvedimento di politica interna, difficilmente può essere imposto da un paese alle proprie colonie; però la facoltà esclusiva di vendere i manufatti poteva far fluire qualche guadagno alla madre patria, consentendole di venderli a maggior prezzo alle colonie, di quel che se avesse incontrata la concorrenza di altri paesi, od in altri termini, di ottenere coi minimi sforzi possibili una maggiore quantità di materie prime (1). Non si dimentichi tuttavia che anche il capitale ed il lavoro nazionale ricevevano una direzione artificiosa ed inoltre si avverta che la madre patria ritraeva gli stessi vantaggi che avrebbe conseguito prelevando un tributo sulle colonie. Ma volendo prelevarlo, più avrebbe giovato di richiederlo manifestamente, astenendosi da provvedimenti che

(1) D. RICARDO. — *Principles of political economy and taxation nelle Works by, M. Culloch.* Londra 1888 cap. XXV, pag. 204 e segg.

cagionano, per altro rispetto, larghe perdite. Qualora poi la madre patria si fosse sottomessa a restrizioni corrispondenti ognuna delle parti avrebbe perduto molto, affinchè l'altra avesse guadagnato poco e sarebbe stato in fondo per tutti accresciuto lo sforzo totale rispetto al risultato. Del resto non ultima fra le ragioni dell'indipendenza delle colonie americane fu l'intollerabilità dei vincoli frapposti dalla madre patria, nel periodo in cui le manifatture potevano instaurarsi nelle colonie, mentre allorchè le condizioni locali ne impedivano una produzione sistematica e di certa ampiezza, i divieti legislativi erano attuabili, non contrastando alla condizione delle cose (1).

Nella dottrina, dicemmo, che non era incontrastato il favore pei provvedimenti restrittivi, neppure quando la politica mercantile si affermava prevalentemente. Però non bisogna da frasi isolate desumere il pensiero degli scrittori; talune proposizioni possono ingannare sul concetto ispiratore, p. es. anche a tacere dell'olandese Graswinkel è noto che il Boisguillebert era avversario dei privilegi concessi alle manifatture, fautore dell'abolizione delle dogane interne, patrocinatore dell'assoluta libertà di esportazione dei cereali, ma bensì persuaso della necessità d'impedire con alti dazi d'importazione la concorrenza delle derrate estere. Errano quindi quei biografi, che avuto riguardo a qualche sua espressione lo considerano come liberista assoluto. Lo stesso deve dirsi del Pascoli e pure del Bandini, che per quanto abbia a dir così preparata la strada alle riforme leopoldine e propugnata l'abolizione di vincoli annonari, pure propone dazi d'importazione alle derrate agrarie, in determinate condizioni, a tutela della produzione interna. Essi erano protezionisti agrari, ma che anche non riluttarono totalmente ad una protezione di taluni prodotti industriali (2). Invece tra i precursori della teorica del libero commercio

(1) RABBENO. — *Protezionismo americano* cit. pag. 102. A. LORIA. — *Analisi della proprietà capitalista*, vol. 2^o pag. 31.

(2) Per la storia del protezionismo agrario, anche come reazione al sistema annonario e per un apprezzamento esatto delle idee degli scrittori citati nel testo cfr. spec. COSSA. — *Introduzione allo studio dell'economia politica*, cit. pag. 235 e segg.

internazionale merita un posto distinto. « Alberto Struzzi, italiano d'origine, ma suddito spagnuolo, e gentiluomo di camera della Infante Donna Isabella, che pubblicò nel 1624 un *Dialogo sobre el comercio de estos reinos de Castilla*, nel quale, con molta copia di ragioni, si fa a dimostrare che il commercio è libero pel diritto delle genti e che avendo la terra varie attitudini nei diversi paesi, è necessaria la permuta dei rispettivi prodotti. Aggiunge che la libertà del traffico procura l'abbondanza delle derrate e delle merci, che la natura stessa del commercio porta con se la compensazione delle merci che escono dal Regno..... che non bastando le fabbricazioni spagnuole ai bisogni delle Indie, il proibire le mercanzie estere sarebbe come privarsi della metà dell'oro e dell'argento, che viene da quelle parti o permettere che le altre nazioni lo prendano nelle loro mani ». Ma in guisa anche più efficace combattè i principi restrittivi Sir Dudley North nell'opera intitolata: *Discourses upon trade*. Londra 1691. « I temi su cui versano i discorsi del North, che fu negoziante ed oratore valente nella Camera dei Comuni cui appartenne, sono la teoria della moneta e quella dell'interesse, già trattate nell'Inghilterra medesima da altri distinti economisti, quali furono Tomaso Culpeper e Giosia Child, anteriori al North e i suoi contemporanei Guglielmo Petty e Giovanni Locke. Dei quali ultimi è da osservare, che se superano il North per la dottrina e per la più profonda discussione di molte quistioni economiche, gli sono però inferiori nello svolgere la teoria degli scambi internazionali, essendo essi tuttora imbevuti dal pregiudizio della bilancia mercantile ». Il North parte dal concetto che il lavoro dell'uomo è la prima fonte della ricchezza: il denaro è una merce che ha ufficio di agente degli scambi e di conservazione dei capitali, ma « il suo flusso e riflusso si regola da sè, senza intervento di pubblica autorità. Quando la moneta è scarsa e si nasconde, la zecca deve lavorare molto per colmare quella lacuna: quando invece gli ammassi formati in tempo di guerra, ritornano in circolazione e vi è esuberanza di moneta, allora cessa non solo la monetazione, ma si fonde anche la parte della moneta che sopravanza,

sia per adoperarla altrimenti in paese, sia per esportarla. Per ciò un popolo non può, pel suo traffico ordinario, aver durevolmente una quantità di danaro inferiore o superiore ai suoi bisogni..... Per gli affari del traffico, tutto il mondo forma come un solo popolo, di cui le varie nazioni sono gl'individui. Le perdite che si hanno nel commercio con una nazione sono quindi da considerarsi come una perdita corrispondente nel commercio mondiale. L'importazione della moneta non è preferibile a quella delle altre merci, se non perchè è più facile disfarsene quando è soverchia. Nessun popolo quindi deve angustiarsi per timore di restar privo di moneta: ove vi è abbondanza di beni il danaro non può mancare: il commercio esterno è necessario alla ricchezza dei popoli, ma non quello soltanto, chè anche l'interno non è meno indispensabile » e continua affermando che « la pace, la giustizia, il lavoro, la libertà sono l'anima del traffico e che riprovevoli sono le leggi, le quali proteggono una classe di fronte alle altre, un ramo di commercio a preferenza di un altro: con esse si rovina il traffico in generale » (1).

Anche il marchese Renato Luigi Voyer d'Argenson « autore di varie opere politiche ed economiche e dell'importantissimo articolo pubblicato nel 1751 nel *Journal Oeconomique* » è deciso nemico d'ogni vincolo frapposto al commercio internazionale. Gli si attribuisce il motto *ne pas trop gouverner* ed il famoso *lasciar fare*: per « lui il passaggio delle mercanzie dall'uno all'altro Stato dovrebbe esser libero, al pari di quello dell'aria e dell'acqua; tutta l'Europa non dovrebbe essere che una sola fiera, la libertà costituisce l'equazione, la polizia, la bilancia del commercio » (2).

I fisiocrati, per quanto benemeriti del progresso scientifico, specie in quel che concerne la natura delle leggi economiche, traviati dal fallace concetto del prodotto netto, non intesero bene il carattere dello scambio e del commercio. Veramente il Turgot espose con acutezza i fondamenti dello scambio nel saggio sul

(1) L. COSSA. — *La teoria del libero scambio nel secolo XVII*, nei Saggi dell'A. Milano 1878, pag. 47-48-59-63.

(2) L. COSSA. — *Introduzione* cit. pag. 272.

valore e le monete, ma non pervenne all'analisi specifica degli scambi internazionali. La libertà dai fisiocrati veniva invocata, in quanto, mediante la concorrenza, diminuendo le spese della classe produttiva si sarebbe aumentato il prodotto netto, ma essi insieme propugnavano l'alto prezzo delle derrate agrarie ed il Quesnay sosteneva che dovesse permettersi la libera introduzione dei grani in Francia, soltanto quando il prezzo interno avesse superato un determinato limite (1).

Adamo Smith fa una critica sagace dei provvedimenti restrittivi e dimostra come essi impediscano di trarre i vantaggi inerenti alla divisione internazionale del lavoro. Minutamente analizza ciascun provvedimento, ed eccezioni alla libertà degli scambi esteri ammette per motivi politici, non per motivi economici. Riconosce che pure il protezionismo marittimo è dannoso dal punto di vista dell'economia, ma lo giustifica in quanto vale a provvedere di soldati e marinai il paese (2).

Ricardo muove dalla dottrina del costo comparativo, che prima svolge e presenta e quindi asside sopra basi scientifiche l'utilità del commercio internazionale. Il concetto della libertà discende non da premesse arbitrarie di politica sociale, ma dalla analisi penetrante delle condizioni necessarie e sufficienti, che determinano gli scambi esteri (3).

Memorabile è nel campo pratico, quasi del pari che l'opera di Ricardo in quello scientifico, la riforma inglese del Peel. Certo non è soltanto o prevalentemente per la convinzione della verità dei principî, così luminosamente dimostrati dai classici, che la libertà commerciale esteriore si attuò in Inghilterra. Già la classe

(1) Il Turgot ha percorso i moderni teorici del valore subiettivo designando le circostanze psicologiche che inducono allo scambio ed i fondamenti economici di esso, ma non ha ravvisato le conseguenze del principio dell'utilità comparativa.

(2) Interessantissima anche nel rispetto storico è la disamina dello Smith, che attribuisce la politica restrittiva alla prevalenza di interessi speciali di mercanti su quelli generali, cfr. i cit. cap. della *Ricchezza delle nazioni*.

(3) È principalmente nei *Principles of political economy* che il Ricardo espone il principio del costo comparativo ed i suoi concetti di politica commerciale.

capitalista industriale andava rinvigorendosi economicamente e politicamente ed i suoi interessi apparivano contrastanti a quelli della classe dei proprietari di terre. I contrasti fra queste frazioni del reddito dominante furono benefici doppiamente alla classe lavoratrice, perchè i proprietari terrieri promossero provvedimenti intesi a tutelare nelle fabbriche la salute e l'integrità del lavoratore, i capitalisti provvedimenti intesi a togliere quei balzelli, che elevavano i prezzi dai prodotti. Una circostanza straordinaria accelerò il trionfo della politica liberista negli scambi esteri: la malattia delle patate che contribuì ad immiserire anche più le condizioni dei lavoratori irlandesi e che rendeva anche più urgente la libera introduzione di prodotti necessari alla sussistenza, a costo minore. Indubbiamente questa circostanza non fu che l'occasione ad applicazione di provvedimenti già maturi nella coscienza pubblica, altrimenti come eventi simili anteriori, non avrebbe generato al più che atti d'indole transitoria (1).

Vigeva il sistema della scala mobile, cioè di dazi variabili a seconda del prezzo del grano e la protezione aveva raggiunto riguardo ai cereali il suo culmine nel 1815. La legge di Giorgio III del 23 Marzo di quell'anno vietava l'importazione del grano dall'estero, allorchè il suo prezzo non raggiungeva 80 sh. il moggio (quarter), circa lire 35 l'ettolitro. « Nel 1822 il prezzo remuneratore fu ridotto a 70 scellini ed abbassata la gabella di introdu-

(1) CAVOUR. — *Dell'influenza che la nuova politica commerciale inglese deve esercitare sul mondo commerciale e sull'Italia in particolare* nell'Antologia italiana del 31 Marzo 1847 e nella 2^a dispensa delle Opere; ed. di Cuneo 1855. « Un nuovo fenomeno fisiologico, la malattia delle patate, bastò a compiere l'intera rovina di quell'edificio protettore così solidamente costruito in Inghilterra e che pareva, or sono pochi anni poggiare sulle basi indistruttibili dell'aristocrazia fondiaria e dei pregiudizi popolari... La malattia delle patate dell'anno scorso fu un fatto grave bensì, ma non maggiore per le sue conseguenze materiali delle piogge del 1828 o degli scarsi raccolti delle biade del 1839 e 1840. Onde non dubitiamo di asserire che il fato del sistema protettore in Inghilterra era inevitabile e che a segnare l'ultima sua ora avrebbe bastato, ove la Provvidenza le avesse fatto grazia dell'ultimo flagello agricolo, il ritorno periodico di un anno di scarsità, come quelli che abbiamo ora indicati ».

zione imponendo il dazio d'uno scellino se il prezzo corrente montava a scellini 85, di 5 scellini se a 80 e di 12 scellini se scendeva sotto 80. Il ministro Canning accolse la proposta dell'Huskisson nel 1827 sostenendo il bill che riduceva il prezzo remuneratore a 66 scellini il moggio, aboliva la proibizione e concedeva l'introduzione del grano forestiero con dazi graduati sul prezzo corrente in Inghilterra. La Camera dei Comuni l'approvò, lo respinse la Camera dei Lordi accogliendo il temperamento del duca di Wellington, che elevava il prezzo remuneratore a 72 scellini e snaturava del tutto il bill proposto dal Canning. Si sa quanta opere di propaganda a favore dell'abolizione delle leggi restrittive abbia dato il Cobden, coi suoi valorosi collaboratori, Bright, Thompson, Villiers, come dal 1838 si iniziasse la lega contro le leggi dei cereali e come gli oratori percorrendo città e campagne riuscissero a persuadere mercanti ed affittaiuoli e nel giugno 1846 finalmente venissero approvate le leggi abolitrici. È considerevole che fu allegato alla Camera dei Comuni un rapporto, del quale era stato incaricato il Bowring sulle riforme toscane ed il Bowring specie attinse notizie dal Fossombroni, che tanta parte era stata di esse.

Queste iniziate per impulso dei protezionisti agrari si compirono poi seguendo principii di libero scambio: « alla legge del 1767, regolatrice dell'introduzione e dell'estrazione, succedette la legge di perfetta libertà del 1771 e questa fu dal legislatore inglese considerata nella introduzione delle riforme del 1846 (1). Oltre alla abo-

(1) V. il bel *Discorso storico ed economico* di Abele Morena premesso agli *Scritti di pubblica economia* del Fossombroni dal Morena stesso editi. Arezzo 1896, vol. I, ed anche R. DALLA VOLTA. — *Per il centenario di Roberto Cobden nei Saggi economici e finanziari sull'Inghilterra*. 1912. Il Cavour nello scritto citato nella nota precedente rileva giustamente come i pochi dazi rimasti in Inghilterra avessero carattere fiscale e non protettivo e molto minutamente esaminava i vantaggi che le riforme inglesi avrebbero apportato all'Italia. Quanto a Roberto Peel diceva che per operare la riforma commerciale aveva sacrificato il potere come ministro, l'autorità di capo di parte, la riputazione di consistenza così cara agli inglesi e che la storia difficilmente registra esempi più salutari e più grandi di quello che diede quel grande ministro nel mira-

zione del dazio sui cereali si dichiarò libera l'introduzione di quasi tutti i prodotti agricoli, degli animali in vita e delle carni preparate, e furono ridotti a misura semplicemente di diritti fiscali, i dazi sul burro, sul cacio, sui bozzoli ecc. Le riduzioni daziarie si estesero pure a manufatti, così alle stoffe di lana, di cotone, di lino, di seta. Ed il Russell successore del Peel tolse anzitutto le ingenti sopratasse che colpivano gli zuccheri esteri e via via si proseguì in quest'ordine da lui e dai successori; nel 1849 fu abolito l'atto di navigazione; dopo il trattato di commercio colla Francia nel 1860 si verificarono altre riduzioni daziarie, e quindi fu da allora sgretolato completamente il sistema protettore. E le riforme inglesi ebbero influenza in tutta Europa: la Francia pareva entrare nella stessa via; la lega doganale tedesca abbassava le tariffe, seguita dalla medesima Russia: mediante trattati si andavano temperando le tariffe generali e la clausola della nazione più favorita estendeva via via ad altri i benefici doganali concessi convenzionalmente ad un paese. Negli Stati Sardi dal 1851 si inizia la riforma proposta da Cavour; il dazio sul grano è prima ridotto da L. 9 a L. 2,50; viene completamente abolito colla legge del 16 febbraio 1854: nel 1856 si temperano le tariffe sui prodotti delle manifatture e si riducono i dazi di entrata: nel 1860 altre riduzioni sui diritti d'entrata delle manifatture si attuano: il 1.º gennaio 1861 la tariffa sarda si applica in tutto il Regno ed era la più mite fra quelle degli ex-Stati italiani: elevata la Lombarda, più elevata quella degli Stati della Chiesa, altissima, quasi proibitiva quella delle Due Sicilie: per esempio sulla canapa e sul lino pettinati la tariffa sarda era di

bile discorso con cui introdusse nel Parlamento le nuove leggi annonarie e nel quale proclamò al cospetto del mondo intero i lunghi suoi errori economici, confessando che educato alla moda della protezione egli si era gravemente ingannato quando resisteva agli insegnamenti della scienza economica, quando seguiva a mala pena Huskisson nei primi suoi tentativi di riforme daziarie, quando combatteva gli sforzi dell'enuolo Canning per estenderle ai prodotti agricoli, e quando poco tempo prima tratteneva ancora il ministero Melbourne nella via della libertà commerciale ».

L. 2,50 al quintale, quella delle Due Sicilie di L. 23,87; sui filati di canapa e di lino la sarda era di L. 10, quella delle Due Sicilie di L. 47,75: e per alcuni prodotti perfino di L. 119,38: per certi tessuti la sarda di L. 2,50, la lombarda di L. 13,05, quella delle Due Sicilie di L. 127,50 al quintale. Quindi l'estensione della tariffa piemontese significava una moderazione potente di protezionismo: il 17 gennaio 1863 venne sottoscritto un trattato colla Francia altrettanto notevole, quanto quello stipulato fra la Francia e l'Inghilterra nel 1860 e che coronava, come dicemmo, le riforme britanniche.

In Francia tale trattato fu reso pubblico dal decreto di Napoleone III del 10 Marzo successivo, e l'imperatore si era prevalso di un senatoconsulto del 1852 per concludere quel trattato senza il voto del Parlamento, tanto che in Francia esso fu giudicato un audace colpo di stato economico.

Il trattato del 1863 fra l'Italia e la Francia era particolarmente ragguardevole pei prodotti agricoli italiani: il dazio sul riso veniva scemato da L. 2. a L. 0,50 per quintale: quello sull'olio ridotto da 15 a L. 30 lire per quintale, secondo le qualità, a 3 lire; quello sulle paste da 7 a 3 lire, sugli aranci da 11 a 2 lire: quindi il vino, il formaggio, l'olio, la frutta, la pasta all'ingrosso in Francia erano colpiti da lievi dazi, esenti taluni prodotti manufatti, le pelli, i marmi, la canape pettinata, la seta greggia e torta, il sugo di limone e tolta la proibizione su 56 specie di prodotti italiani. Concessioni ottenne la Francia, specie per tessuti di seta, di lana, per le pelli conciate, le porcellane bianche, le lastre di vetro, gli articoli di moda, e i prodotti chimici (1).

« Il decennio trascorso tra il 1860 ed il 1870 si può considerare come l'età aurea dei trattati in tutta Europa e l'Italia vi contribuì con ardore giovanile, desiderosa di affrettare anche nel campo degli interessi materiali l'applicazione più ampia di quei

(1) B. STRINGHER. — *La politica doganale degli ultimi trent'anni*. Bologna 1889 e *Gli scambi coll'estero e la politica commerciale italiana dal 1860 al 1910*. Roma 1912 nel III vol. di *Cinquant'anni di storia italiana* spec. pag. 9-10.

principii di libertà, che segnatamente per mezzo dei pensatori britannici erano divenuti il *credo* comune » (1).

E sembrava che la tendenza libero scambista nel commercio internazionale dovesse avere duraturo e sempre più largo trionfo, tanto che il List, il quale pure, come fra breve vedremo, ammetteva il protezionismo in talune condizioni speciali soltanto « avvilito dall'insuccesso della propria teoria, si suicidò. Ma se la morte non l'avesse rapito così presto, avrebbe invece assistito, nel giro di pochi anni, alla prevalenza pratica completa delle sue vedute » (2). Già dal 1861 gli Stati Uniti d'America e più ancora dopo il 1868 avevano applicata una tariffa protezionista, che fu in seguito esacerbata benchè con alternanze frequenti. Forti aggravii furono introdotti nel 1870 (bill Mac-Kinley): però la clausola della reciprocità lasciava adito a convenzioni future di commercio; la tariffa del 28 agosto 1894 determinò una certa moderazione doganale, ma di nuovo nel 1897 (legge Dingley) si esacerbò la protezione, benchè accordi commerciali con vari Stati si siano conclusi. La Germania dal 1879 inaugurò il ritorno in Europa ad una politica risolutamente protezionista; però tanto essa, quanto l'Austria-Ungheria, del pari che l'Italia non abbandonarono il regime dei trattati che riesce a temperare almeno per alcuni prodotti la protezione stabilita delle tariffe generali. La Russia nell'ultimo quindicennio attenuò taluni diritti proibitivi nelle convenzioni con alcuni Stati, ma pur sempre la sua politica è ispirata a concetti protettivi.

La Francia dal 1892 attuò un sistema di autonomia doganale, stabilendo una tariffa massima da applicarsi agli Stati con cui non ha convenzioni ed una minima da accordarsi in cambio di altre concessioni; sì che le trattative non possono svolgersi che sulla base della tariffa minima e sulla clausola del trattamento della nazione più favorita. È noto che una guerra di tariffe fra l'Italia e la Francia si iniziò il 1.º Marzo 1888, durò aspra sino al 1.º Gennaio 1890 da parte dell'Italia e sino al 1.º Febbraio 1892 da

(1) B. STRINGHER. — *Gli scambi coll'estero*, cit. pag. 10.

(2) A. LORIA. — *Corso completo di economia politica*. Torino 1910, pag. 568.

parte della Francia, subentrando in Francia ai dazi differenziali quelli della tariffa massima ed in Italia per i prodotti francesi al trattamento differenziale quello della tariffa generale. Fu stipulato poi un accordo nel 1898 fra l'Italia e la Francia sulla base della clausola della nazione più favorita e dell'applicazione della tariffa minima francese ad alcuni prodotti nostri: l'Italia consentiva riduzioni daziarie all'entrata nel Regno di numerosi prodotti francesi, come vino in bottiglie, cognac, sapone, profumerie, vari tessuti, mercerie, molteplici lavori in pelle, di nichelio e oro battuto ecc. ecc.: rimasero esclusi da una parte e dall'altra dall'accordo i filati e tessuti serici, ed è un accordo *sine die* che potrebbe cessare quando piacesse all'una od all'altra parte. Si sa come parte dell'esportazione nostra che si dirigeva in Francia abbia trovato mercati in Austria, Germania, Svizzera e negli Stati Uniti: notevoli furono i trattati del 1891 colla Germania e coll'Austria e colla Svizzera, specie per le riduzioni daziarie ottenute sopra nostri prodotti agricoli, che non si poterono mantenere integre nella rinnovazione di essi nel 1904-1906. Per oltre il settanta per cento del valore complessivo delle nostre esportazioni in Germania ed Austria-Ungheria si confermò il regime precedente, ma poi a trattamento più gravoso dovettero sottostare alcune specie di ortaggi freschi, i semi di trifoglio, le piante vive, le paste alimentari, i guanti di pelle, i filati di canapa grezzi, le calzature: in compenso si ottennero riduzioni sull'uva da tavola, esenzione per gli agrumi all'entrata in Austria-Ungheria ed in Svizzera: in Germania la franchigia fu ammessa per i limoni ed agli aranci fu accordato un dazio ribassato. Riduzioni vennero stabilite all'importazione di tessuti, di alcune specie di macchine e di molti prodotti, ed anche pei tessuti di seta il trattato italo-svizzero concede riduzioni più notevoli (1). Ora questi ed altri trattati temperano il rigore delle tariffe generali ed in sfera abbastanza estesa, ma pure l'Italia ha improntato, sin dalla tariffa generale del 1878, la sua politica di un carat-

(1) B. STRINGHER. — *Gli scambi all'estero*, cit. spec. pag. 80-87.

tere protettivo. E più pronunziato si manifesta tale carattere nella tariffa del 1887: certo mediante la tariffa del 1878 si corressero anche errori tecnici della tariffa precedente: nella quale, p. esempio si ponevano in una medesima categoria i girarrosti ed i movimenti di orologeria: si imponeva con minore dazio il prodotto compiuto delle merci sue componenti nel loro insieme: così le materie prime necessarie a costruire un vagone di merci pagavano L. 375 di dazio all'entrata in Italia, il vagone compiuto L. 150. E se nella tariffa del 1878 si eliminarono queste incongruenze però si accrebbe il dazio sul totale, piuttosto che diminuire quello sui singoli elementi (1). La tariffa del 1887 è anche in grado maggiore protezionista. Si aggiunga poi che, seguendo l'esempio di altri Stati d'Europa, impressionati dalla concorrenza nella produzione dei cereali per parte di paesi nuovi, si elevò il dazio sul grano nel 1893 a L. 7 al quintale e nel 1894 a L. 7,50, così raggiungendo una misura più alta di quella di qualsiasi altro paese. Per modo che soltanto l'Inghilterra e qualche minore stato, il Belgio, l'Olanda continuano la politica liberale, ed in Inghilterra stessa tale politica fu fortemente contrastata negli ultimi anni: sono note le proposte del Chamberlain, che sotto pretesto di rinvigorire i vincoli politici fra l'Inghilterra e le sue colonie voleva ristabiliti taluni dazi protettivi. Certo simili proposte furono respinte e la politica liberale ebbe per due volte di recente la sanzione dei comizi elettorali e della Camera dei Comuni. Abbiamo accennato ai dazi come mezzo di attuazione di politica protettiva, ma oltre che di essi e dei premi e di provvedimenti transitori deliberati in apparenza per motivi di igiene, si avvalgono gli stati delle tariffe ferroviarie e marittime, colle quale anche talora si neutralizzano od attenuano gli effetti dei dazi. P. es. i nostri grandi industriali affermano che la Germania, d'accordo con l'Austria-Ungheria e la Svizzera, abbia conseguito una tariffa così mite per il trasporto dei materiali metallici destinati all'Italia, che i grandi centri della si-

(1) Cfr. L. LUZZATTI. — *L'inchiesta industriale ed i trattati di commercio*. Roma 1878.

derurgia tedesca li possono mandare qui a condizioni migliori di quelle che gli stabilimenti italiani situati nelle provincie settentrionali sopportano per far giungere i prodotti rispettivi nell'Italia centrale e meridionale (1).

Senza discutere specificamente la questione generale ci limitiamo a notare che il protezionismo in tutte le sue forme diminuisce lo sviluppo sociale: esso non consente, come dicemmo l'applicazione degli sforzi e dei capitali produttivi nella guisa nella quale darebbero il maggiore risultato. La produzione interna non può avere danno dalla concorrenza estera perchè l'industria straniera pretende in cambio dei prodotti che importiamo, altri prodotti: quindi la differenza fra il protezionismo ed il libero scambio sta soltanto in questo: che il protezionismo determina la produzione diretta di ricchezze le quali meglio si conseguirebbero per via di scambio, mentre il libero scambio consente che il paese si dedichi alle produzioni, che con maggiore economia di costo gli fanno ottenere i prodotti di cui abbisogna. I dazi evidentemente non creano capitale: se, per ipotesi fosse proibita o resa difficile l'introduzione dei tessuti di cotone in un paese, probabilmente una data quantità di capitale o di lavoro si dedicherebbe alla produzione medesima, mentre prima si applicava p. es. alla produzione di tessuti di seta, colla quale si ottenevano a minor costo i prodotti di cotone. Quindi mentre il protezionismo non aumenta l'impiego dei lavoratori, accresce gli sforzi del lavoro per ottenere un medesimo risultato, dà una fallace direzione all'attività industriale nazionale (2). Il protezionismo agricolo anche determina la cultura di terreni meno fertili sui quali quindi la cultura è più costosa, e con ciò tende ad accrescere la rendita fondiaria, mentre il protezionismo industriale implicando il trasferimento di taluni capitali all'industria pure dall'agricoltura, se determina l'abbandono di talune colture agrarie meno efficaci, cagiona costi anche più gravi di quelli prima inerenti alle produzioni agricole, senza

(1) B. STRINGHER. — *Gli scambi all'estero* ecc. Roma 1912, pag. 152-153.

(2) Per qualche caso eccezionale cfr. il mio scritto: *Di alcuni aspetti della questione protezionista in Teorie e fatti economici*. Torino 1912.

conferire extraredditi ad alcuna classe (1). Il prodotto protetto diviene di regola più caro, e: quindi rimane un margine minore alla accumulazione ed alla capitalizzazione: il che in ultima analisi dà adito a minore domanda di lavoro. Avviene perfettamente il contrario di quanto potrebbe a prima vista credersi e di quanto dai propugnatori del protezionismo si afferma e cioè ben lungi dal diminuire la domanda di lavoro, il libero scambio tende ad accrescerla.

Gli argomenti, che a difesa del protezionismo si pongono ora innanzi, derivano da una estensione arbitraria di una proposizione dello Stuart Mill, e da concetti di Federico List. Lo Stuart Mill afferma che il solo caso « in cui, secondo i principii dell'economia politica, possono difendersi i dazi protettivi, è quello, nel quale essi siano imposti temporaneamente (in specie nei paesi giovani e progressivi) nella speranza di naturalizzare una industria estera, per sè stessa perfettamente idonea alle condizioni del paese. La superiorità di un paese sopra un altro in un ramo di produzione spesso deriva dal solo fatto che esso ha iniziato più presto l'industria. Non vi ha un vantaggio o svantaggio specifico da una parte o dall'altra, ma solo una superiorità attuale, che deriva da abilità ed esperienza acquistata. Un paese che deve ancora acquistare questa abilità ed esperienza, può per altro rispetto, essere meglio adatto alla produzione di quelli che prima avevano impresa tale industria, ed un esperimento, a nuove condizioni, ha la più grande tendenza a promuovere miglioramenti in un ramo di produzione. Ma non può aspettarsi che individui a proprio rischio e perdita introducano una nuova industria e la mantengano e rechino a quel punto raggiunto da coloro, per cui l'industria è tradizionale. Un dazio protettivo *continuato per un periodo ragionevole sarà il mezzo meno sconveniente per la nazione di tassare sè stessa affine di compiere tale esperimento. Ma la protezione sarà ristretta ai casi in cui vi sia fondamento sicuro di sperare che l'industria*

(1) A. LORIA. — *On the effects of the import duties* nel *Journal of the Statistical Society*, 1887.

dopo certo tempo possa prosperare senza di essa, nè i produttori interni dovranno attendersi che sia continuato oltre il tempo necessario per un equo esperimento di quel che siano capaci di compiere (1).

Abbiamo voluto riferire integralmente le parole del Mill, perchè si vegga con quanta riserva egli ammettesse un dazio temporaneo per industrie giovani ed in paesi nuovi. Ora, anche con tali riserve, il principio è contestabile perchè quando un paese ha veramente forze ed attitudini per imprendere una industria non ha duopo, nemmeno nei primi momenti, di protezione. Difficilmente la inferiorità comparativa si presenta pur relativamente a tutta una produzione, solo per cagione di mancanza di esperimento. Ma è importante notare che in nessun caso il dazio dovrebbe perdurare al di là dei limiti di questo tirocinio; invece in nessun caso le industrie protette, di fatto, hanno assentito che dopo certo periodo la protezione non sia più necessaria: anzi hanno accampato l'adattamento avvenuto alla protezione, per chiedere una protezione maggiore. Il che si verifica anche perchè il protezionismo non sospinge a perfezionamenti, che altrimenti la concorrenza estera avrebbe indotto ad apportare.

Il List nell'opera: *il sistema nazionale dell'economia politica* contrappone all'economia cosmopolita di Smith l'economia nazionale affermando che debbasi tendere allo sviluppo delle forze produttive del paese. Le quali, in una prima fase che potrebbe dirsi agricola, possono svolgersi senza alcuna protezione ed anzi l'agricoltura è favorita dall'importazione dei manufatti stranieri e dall'esportazione delle derrate. Nella seconda fase, quando i popoli posseggono le qualità materiali e morali richieste per stabilire presso di loro una industria manifattrice, potrebbero essere arrestati nel loro progresso dalla concorrenza straniera. Presso tali popoli le restrizioni commerciali per creare e sostenere una industria manifattrice sono legittime e le nazioni anzi debbono sottoporsi a que-

(1) J. S. MILL. — *Principles*, libro 5°, cap. X, § I, pag. 556 della Peoples' edition.

sto necessario sacrificio per raggiungere completamente la loro individualità e la loro autonomia politica ed economica (1).

Come vedesi, la stessa teorica del List non è che una difesa relativa del protezionismo in talune condizioni; però fu principalmente dopo un viaggio in America, che egli si convinse di questi concetti, e come sentì l'influenza dell'ambiente americano, nel quale trascorse quattro anni, esercitò poi su altri scrittori americani una propria influenza (2). Il Carey attribuisce il malessere sociale non a leggi naturali, ma ad errori di politica economica, cioè alla mancanza di adeguata correlazione fra le industrie e l'agricoltura. Perchè un paese non si restringa solo a produzioni agrarie e non si limiti alla cultura delle terre più povere che non richieggono nè disboscamento, nè drenaggio, occorre che si crei un mercato interno, formando una domanda stabile di lavoro e sottraendosi alla tirannia dei prezzi, che nell'ipotesi di esportazione, gli stranieri impongono. Il commercio interno ha maggiore importanza dell'internazionale e bisogna impedire che il paese sia esclusivamente agricolo od esclusivamente manifatturiero, mentre la protezione promuove appunto quella associazione economica complessa fra agricoltura ed industrie, che è fonte di generale interesse. Il Carey poi soggiunse che le spese di trasporto cadono a carico del produttore e ciò sarebbe un ulteriore aggravio insito al commercio internazionale (3).

È in fondo questa dottrina una riproduzione di quella del List frammista ad errori relativi alla rendita; per quel che riflette le

(1) F. LIST. — *Das national System des politischen Oekonomie*. Stuttgart 1883.

(2) Il RABBENO. — *Protezionismo americano*, cit. pag. 420 e segg. ricorda che il List quando nel 1818 preparò un corso di economia politica, accettò in generale il principio della libertà di commercio, ma si persuase che era vero soltanto se applicato da tutte le nazioni. Si recò nel 1825 negli Stati Uniti, trovandosi in mezzo a quel che poteva sembrare il trionfo del protezionismo, al quale pensò dovesse attribuirsi la formazione dell'industria americana.

(3) Le idee del CAREY trovansi esposte in molte opere: *Principles of social science. The past, the present and the future* ed altre: ottimamente le riassume il RABBENO in *Protezionismo americano*, cit. spec. pag. 449 e segg.

GRAZIANI. — *Principii di economia commerciale*.

spese di trasporto è ovvio, e già il Mill l'osservava, che quest'onere, quando lo scambio internazionale avverrà, è più che superato dai vantaggi dello scambio stesso.

Fra i più recenti che collegano il loro pensiero a queste teorie deve menzionarsi il Patten che ha tentato di presentare una dottrina dinamica del protezionismo. Egli pure insiste sull'importanza del commercio interno rispetto all'internazionale e sulla necessità di assicurare una varietà di produzioni. Ma se è certo che come notammo in altro capitolo, quanto più grande è il paese e tanto minore è proporzionalmente l'entità del commercio estero rispetto a quella dell'interno, e negli Stati Uniti d'America si ha un grande territorio liberista, pure l'utilità del commercio estero, quando spontaneamente si svolge, è incontestabile. E non è vero che il libero scambio imponga l'uniformità ed esclusività delle produzioni, poichè la capacità produttiva non è così uniforme, come suppongono i difensori del sistema protettivo. Non potranno, p. es. resistere alla concorrenza estera i coltivatori che producono sui terreni inferiori, o non potrà proseguire l'estrazione del minerale dalle miniere meno efficaci, ma rimarranno pure all'interno produzioni di quelle ricchezze, che in parte si ottengono per via di scambio. L'Inghilterra produce grano anche in assenza di protezione e se si togliesse in Italia il dazio sul grano, probabilmente continuerebbero ad essere coltivati a grano soltanto quei terreni più adatti, sui quali si consegue un alto risultato e sarebbero ad altre produzioni dedicate le terre meno fertili, nelle quali il rendimento è esiguo. E d'altronde bastano modificazioni anche relativamente tenui nel costo comparativo, per rendere esportabili prodotti, che dianzi non lo erano.

Certo non bisogna ascrivere esagerata importanza alla politica doganale; le forze che agiscono sono tante e complesse che sarebbe erroneo attribuire al liberismo o la prosperità inglese od anche soltanto l'elevatezza dei salari in Inghilterra; può tuttavia dirsi con fondamento che la libertà dei traffici internazionali concorrendo alla ripartizione più economica delle forze di capitale e di lavoro, alla diminuzione dei costi, alla maggiore accumula-

zione, ha impresso pur maggiore efficacia alla produttività industriale, ha concorso al miglioramento delle condizioni delle classi operaie. Il protezionismo americano non ha impedito un imponente accrescimento di ricchezza negli Stati Uniti, nè che le mercedi vi attingessero alti culmini, ma bisogna pensare alle grandi risorse naturali del paese, alla stessa grandezza del territorio interno, in cui prevale una politica liberale. E senza anche asserire che talune depressioni industriali sarebbero state attenuate dalla possibilità di estendere il mercato, in assenza di vincoli protettivi, non è temerario affermare che gli sforzi produttivi avrebbero conseguito anche risultato più cospicuo, che i salari si sarebbero anche più potuti elevare, dato un regime doganale, che non avesse frapposto ostacoli così gravi al commercio estero.

Sulle conseguenze generali del protezionismo non possono esservi dubbii. Più difficile è intendere per quali ragioni la politica protettiva, che è incontestabilmente perniciosa agli interessi generali, tuttora persista in tanti Stati. Il Ricca-Salerno, in un acutissimo e dotto studio dedicato all'argomento, osserva che se i produttori costituissero una sola classe, i loro interessi coinciderebbero sempre cogli interessi generali. Invece, quando la classe dei capitalisti è distinta da quella dei proprietari del terreno e da quella dei lavoratori, possono esservi divergenze fra gli interessi di queste varie classi e gli interessi generali. E mentre il protezionismo aggrava il costo di produzione universalmente, può, in talune contingenze, riuscire a decrescere il costo di lavoro. Quando, per l'esistenza di terre facilmente coltivabili dai lavoratori, questi possono costituire imprese indipendenti, il protezionismo giova ai capitalisti, in quanto rincarando il prezzo dei generi alimentari ed accrescendo la rendita fondiaria, rende meno agevole la formazione di tali industrie autonome, costringe i lavoratori indipendenti a divenire salariati, e con ciò aumenta la competizione di questi ultimi. La concorrenza più grande di operai diminuisce il saggio dei salari, e se anche il costo delle merci che li compongono si eleva, il costo di lavoro si attenua, appunto per questo decremento nella misura delle mercedi. Ed

esso tanto più si attenua se il protezionismo è prevalentemente agricolo ed il caro prezzo dei prodotti della terra trova compenso nel diminuito prezzo dei manufatti. Allorchè, per contro, le terre coltivabili con puro lavoro sono rare ed inesistenti e le mercedi hanno superato il minimo, l'onere dei salari per gli imprenditori dipende in gran parte dal costo dei prodotti che li costituiscono: quindi il libero scambio diminuendo il prezzo di tali ricchezze, cospira a decrescere il costo di lavoro, ed in tale periodo è conforme agli interessi degli imprenditori. Così in Inghilterra le leggi restrittive avevano lo scopo di decrescere la quantità dei salari e di attenuare il costo di lavoro per gli imprenditori, eccitando la concorrenza degli operai e rendendo più tristi le loro condizioni. Nel successivo periodo invece il costo di lavoro era assorbito dal caro prezzo dei viveri, ed il libero scambio attenuandone il costo, appunto riduceva le spese degli imprenditori, dando adito ad incremento di profitti (1).

Questa dottrina non darebbe — anche se esatta — spiegazione della recrudescenza di protezionismo in tanti paesi contemporanei. Non solo in Inghilterra, ma in Germania, in Francia si sono elevate le mercedi negli ultimi cinquant'anni, se non in grado così cospicuo e pure mentre in Inghilterra perdura la politica libero-scambista, in questi ed altri paesi si è da un trentennio o poco meno ritornati alla politica protettiva, che, accresce non solo il costo generale di produzione, ma pure il costo specifico degli imprenditori.

Il Loria pure attribuendo il persistere della politica protettiva ad interessi particolari dei proprietari-capitalisti, afferma che in una prima fase dell'economia capitalista, sottraendo a domanda di lavoro una parte di capitale, la quale in mancanza di politica protettiva si sarebbe investita produttivamente, essi reagiscono contro l'azione della classe lavoratrice intesa a migliorare le condizioni

(1) *Protezionismo e libero scambio nei paesi vecchi e nuovi*, nel *Giornale degli Economisti* aprile e maggio 1891 e nella 4^a Serie della *Bibl. dell'Economista*, vol. I, parte 2^a, 1897.

del contratto di lavoro. Quando poi il salario è ridotto al minimo, allora per rinfrescare le energie produttive, e rimediare alle deficienze inerenti alla scarsa intensità del lavoro, i popoli ritornano al libero scambio. In una terza fase non più è necessaria la riduzione del salario al minimo per garantire la persistenza dei profitti ed anzi in certa sfera gli alti salari per la produttività del lavoro che promuovono, determinano minor costo effettivo per il capitalista. L'accumulazione procede illimitata; si manifestano depressioni industriali ed i profitti sono declinanti, sicchè il protezionismo temperando gli impulsi alla capitalizzazione, può arrestare in parte la successiva discesa dei profitti e dare ai capitalisti i mezzi di dilatare i propri guadagni (1).

Anche questa interpretazione non è sufficiente e del resto il Loria stesso in altre opere dimostra tutta l'influenza dei contrasti fra le varie frazioni della classe proprietaria. Il paese in cui l'accumulazione sistematica precede più rapida ed estesa è forse l'Inghilterra, e dopo l'Inghilterra, una di quelle, in cui l'esercizio effettivo dell'accumulazione è più intenso, è l'Olanda; ebbene questi paesi hanno mantenuto finora negli scambi esteri la politica liberale. E se l'Olanda è uno Stato relativamente piccolo e potrebbe dirsi la sua situazione particolare, l'Inghilterra è grande ed estende la sua sovranità sopra parte assai notevole della terra. Certo potrebbe dirsi che altre circostanze hanno contrariato l'azione di questa tendenza, ma è del resto non provato che si frappongano questi limiti all'accumulazione, nell'intento di opporsi alla delimitazione del profitto.

Una spiegazione di carattere generale non è possibile, perchè appunto vari interessi particolari prevalgono volta a volta. Il protezionismo agricolo avvantaggia i proprietari del suolo a danno dei consumatori delle derrate, costringendo alla cultura di terreno meno fertili ed accrescendo, come già notammo, la rendita fondiaria. In Inghilterra prima delle leggi abolitrici di Peel la

(1) Cfr. anche A. LORIA. — *Corso completo*, cit. pag. 577 e le altre opere dell'A. spec. *l'Analisi e la Costituzione Economica Odierna*.

prevalenza dei proprietari fondiari determinava principalmente la politica restrittiva e furono gli interessi dei proprietari fondiari che in tanti Stati promossero il ritorno al protezionismo dopo il breve esperimento della politica liberale. Gli industriali per conseguire il mantenimento e l'esacerbamento di dazi sui manufatti appoggiarono i proprietari nelle pretese di protezione agraria. È vero che i dazi protettivi sui manufatti solo risarciscono i maggiori costi e non conferiscono alcun extraprofitto ai capitalisti, ma coloro che iniziarono talune speciali industrie non vogliono soffrire le perdite transitorie inerenti al mutamento di produzione, od incontrarne le difficoltà, e rappresentando quale interesse nazionale duraturo, quello che è invece interesse particolare e temporaneo riescono ad imporre tale politica commerciale. In Inghilterra la forza e l'influenza della classe lavoratrice, come l'importanza della stessa classe capitalista, prevalente di fronte a gruppi singoli di essa, e cospicua pur di fronte ai proprietari del terreno, impedirono il ritorno al protezionismo. Così che l'elevazione e l'organizzazione della classe lavoratrice, giovano non solo a questa, ma pure al trionfo di una politica più conforme ai generali interessi, e se in altri paesi, come dicemmo, le condizioni degli operai sono assai migliorate, pure non raggiunsero quel grado che toccarono in Inghilterra e soprattutto la classe capitalista non è così compatta come classe e di fronte a quella dei proprietari come nel Regno Unito. In America i salari sono anche più elevati che in Inghilterra, ma diversa è la costituzione delle classi sociali nel rispetto accennato ed in Australia il partito del lavoro è così soverchiante che adduce a politica parziale e per più riguardi ineccepante lo sviluppo delle forze produttive.

È forse superfluo soggiungere che se la politica di libertà degli scambi esteri è la sola definitivamente e sicuramente vantaggiosa agli interessi generali, lo Stato può utilmente esercitare una politica positiva, sia concorrendo all'incremento delle cognizioni e della tecnica, sia facilitando le comunicazioni. Non si deve proteggere lo spaccio del prodotto più costoso ed imperfetto,

imponendone un prezzo più elevato di quello cui da altri competitori potrebbe conseguirsi, ma devesi aiutare ed anche talora eccitare l'iniziativa individuale e concorrere al perfezionamento dei produttori e dei mezzi di produzione. In quali limiti questa azione debba esplicarsi non può svolgersi in questo libro ristretto a considerazione di economia commerciale; è problema di politica economica generale, che eccede di gran lunga i confini di questa trattazione.

INDICE

CAPITOLO PRIMO

Nozioni generali sul commercio pag. 1

Concerto economico e giuridico del commercio, pag. 1-4: le merci, loro diversa attitudine allo scambio, pag. 4-7: commercio di prodotti e di titoli, pag. 7-9: varie distinzioni del commercio, cenni più particolari sul commercio estero in rapporto all'interno pag. 9-15.

CAPITOLO SECONDO

Inizi e sviluppo del commercio » 16

Carattere degli scambi *esterni* nei periodi primitivi, pag. 16-19: forme antiche del baratto, pag. 19-22: commercio nel mondo antico, pag. 24-29: cenni sul commercio nel Medio Evo, pag. 30-35: commercio moderno, pag. 36-40: indole del commercio moderno, p. 40-45.

CAPITOLO TERZO

I fattori della produzione nell'industria commerciale . . . » 46

Il capitale ed il lavoro nell'industria commerciale, pag. 46-49: il lavoro nell'industria commerciale, pag. 49-51: influenze dell'elevazione di merci sul commercio internazionale, pag. 53-55: capitale fisso e circolante nell'industria commerciale, pag. 56-59: cambiali fittizie e reali, pag. 59-61.

CAPITOLO QUARTO

Forme dell'impresa commerciale » 62

Impresa commerciale individuale e collettiva ed applicabilità delle varie specie di azienda collettiva, pag. 63-69: rapporti fra l'impresa

commerciale e le industriali, grande e piccola impresa, pag. 69-72:
concorrenza commerciale ed industriale, pag. 72-75.

CAPITOLO QUINTO

L'intermediazione nel commercio pag. 76

Gli intermediari del commercio, commissionario, rappresentante, mediatore ecc., pag. 76-81: intermediazione reale, la *réclame*: suo concetto, suoi effetti sui consumi delle varie classi sociali e delle varie merci, pag. 81-85: spese di reclame, pag. 86-87.

CAPITOLO SESTO

L'esercizio del commercio. Formazione del prezzo al dettaglio » 88

La tecnica commerciale, pag. 88-90: prezzo unico e prezzo a classi: effetti della concorrenza, pag. 91-94: in particolare dei prezzi al dettaglio, pag. 94-98.

CAPITOLO SETTIMO

La speculazione sui prodotti e sui titoli di credito . . . » 99

Concetto della speculazione in senso proprio, pag. 99-102: contratti a termine sui prodotti e sui titoli, pag. 102-104: azioni ed obbligazioni: loro mercato, pag. 104-105: operazioni a termine e di riporto, pag. 106-108: influenza del saggio dell'interesse e del profitto sul corso dei titoli, pag. 109-111: inefficacia della mutazione di valore delle derrate e della moneta sul corso dei titoli, pag. 112: la speculazione in senso stretto, contrattazioni reali e fittizie, pagina 114-120: tentativi di arbitraria regolamentazione dei contratti di borsa, pag. 121-123.

CAPITOLO OTTAVO

Il commercio internazionale » 124

Gli scambi internazionali, caratteristiche, pag. 124-126: come debba intendersi l'espressione commercio estero, pag. 127-128: divergenza dei costi comparativi, pag. 128-130: casi di diversa superiorità comparativa di produzione di un paese rispetto all'altro, pag. 130-135: influenze di diverse scale di salari nazionali nel commercio inter-

nazionale, pag. 136-138: differenza di salari in varie industrie: imposte, loro influenza sul commercio estero, pag. 138-141: cenno sui valori internazionali, pag. 141-143.

CAPITOLO NONO

Gli scambi internazionali nelle loro manifestazioni concrete. pag. 144

Gli oggetti di commercio internazionale e le varie partite della bilancia dei pagamenti esteri, pag. 144-146: il corso dei cambi, pag. 147-150: la moneta nei pagamenti internazionali, quando e come si adopera, pag. 151-157: traffico di metalli preziosi, pagina 157-158.

CAPITOLO DECIMO

I sistemi di politica commerciale: del mercantilismo . . . » 159

Carattere puramente fiscale dei dazi in molti periodi storici, pagina 159-161. il sistema mercantile nelle sue varie fasi, pag. 162-165: applicazioni pratiche del mercantilismo in Inghilterra, pag. 165-166: in Italia, pag. 166-167: in Francia, pag. 167-169: teorici del mercantilismo, pag. 169-170: critica: giustificazioni e spiegazioni storiche di esso: analisi, pag. 170-174.

CAPITOLO UNDICESIMO

Il sistema protettivo: sue applicazioni, esame critico . . . » 175

Transizione dal mercantilismo al protezionismo, protezionismo coloniale, pag. 175-179: teorici della libertà di scambio, pag. 180-182: riforma di Peel, politica commerciale degli Stati principali, reazione protezionista, pag. 183-190: critica del protezionismo, pagina 190-195: ragioni della sua persistenza, pag. 195-199.



