

N. G. PIERSON

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

PROBLEMI

ODIERNI FONDAMENTALI

DELL'ECONOMIA E DELLE FINANZE



TRADUZIONE DALL'OLANDESE
del Dott. ERASMO MALAGOLI

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



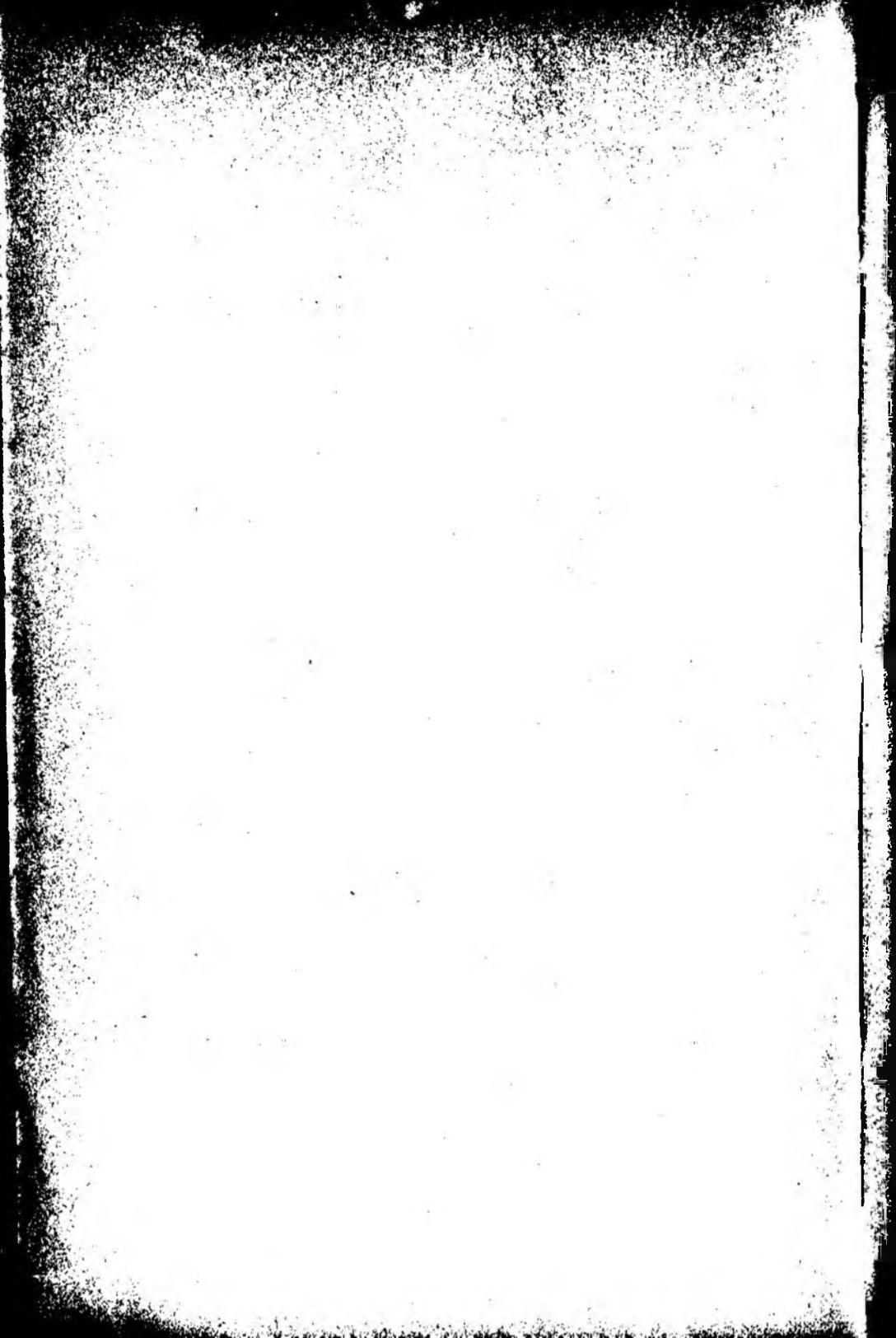
1901
Casa Editrice Nazionale
ROUX E VIARENGO
TORINO - ROMA

PROPRIETÀ LETTERARIA

(2398)

A

MAFFEO PANTALEONI
MAESTRO ED AMICO
IL TRADUTTORE



PREFAZIONE DEL TRADUTTORE

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

* * *

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

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

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

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

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

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

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

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

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



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

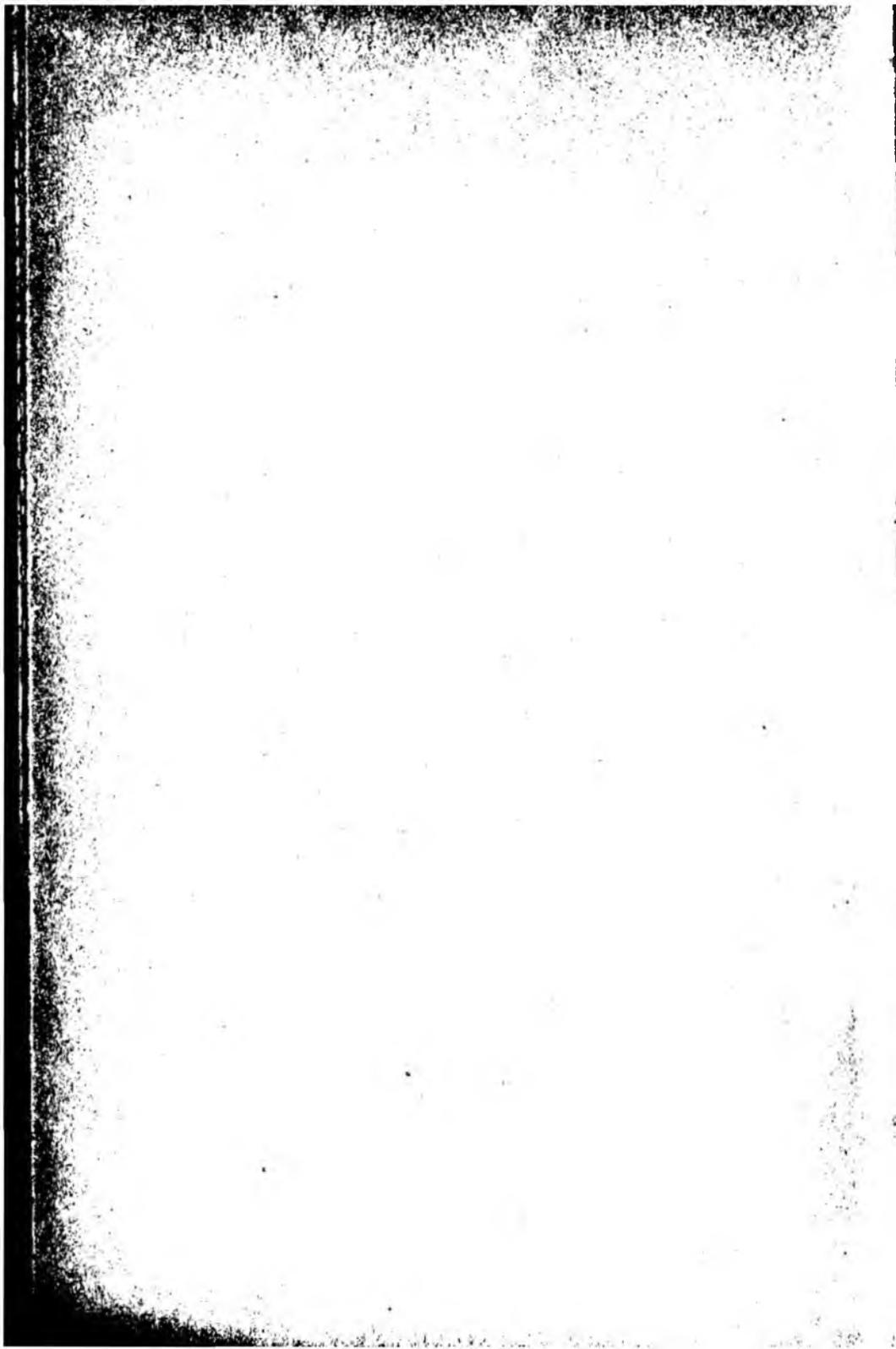
Nell'eseguire la traduzione mi son fatto scrupoloso dovere di usare sempre la maggiore diligenza che mi fosse possibile, e, al fine d'assicurarmi di aver riprodotto esattamente in ogni sua parte il pensiero dell'Autore, ho pregato il PEARSON stesso — che intende la lingua nostra come un colto italiano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

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

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

Torino, settembre, 1901.

E. MALAGOLI



LETTERA DELL'AUTORE AL TRADUTTORE

L'Aja, 26 agosto 1901.

Signor Prof. E. Malagoli,

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

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

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

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

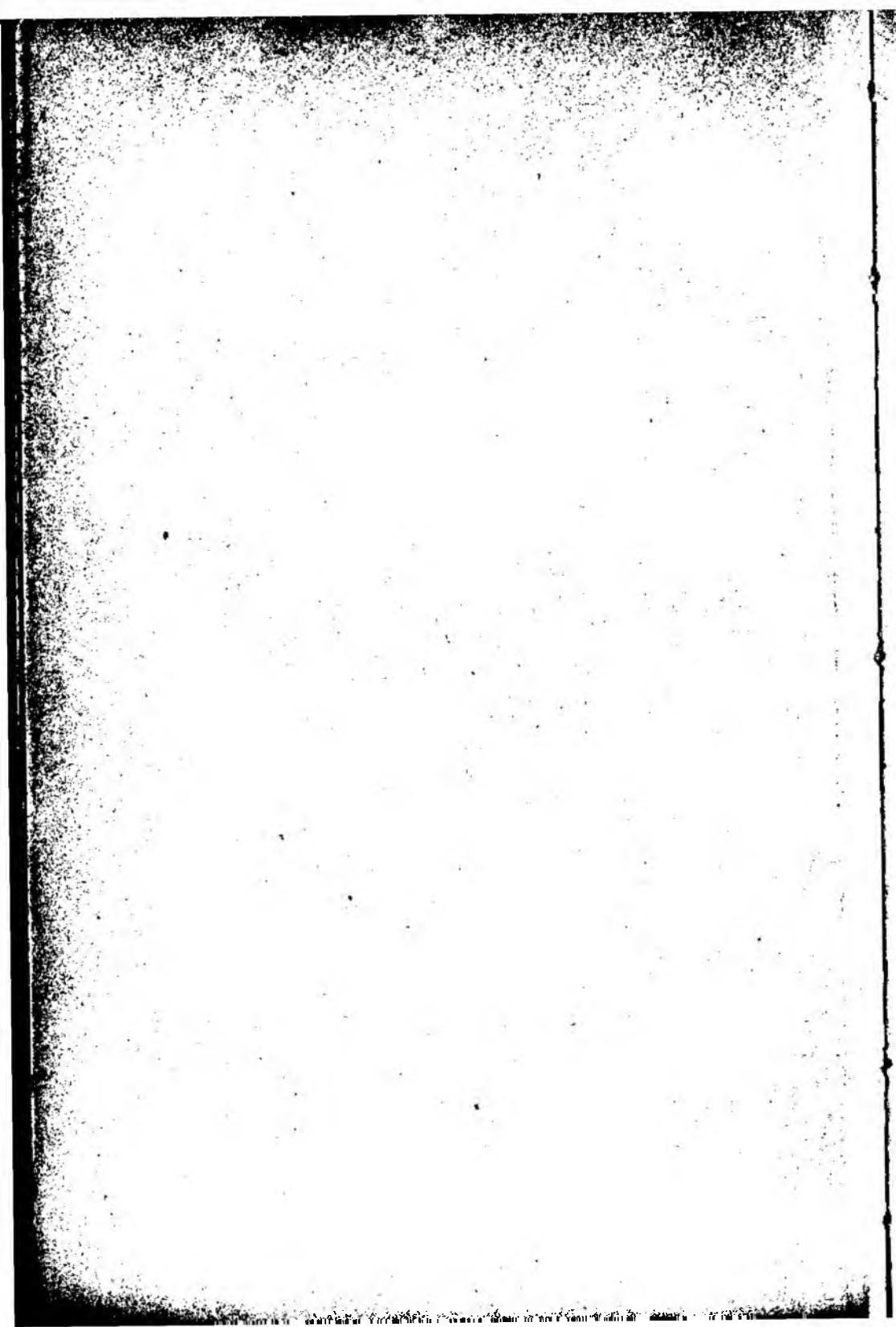
Queste difficoltà sono gravi e numerose, ed io ritengo un errore il tentare di dissimularle in uno scritto elementare di *Economia politica*: bisogna, è vero, mirare alla maggior possibile chiarezza e a formulare ogni pensiero nel modo più semplice; ma fin dal principio il lettore deve ricevere l'impressione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

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

Con vera stima ed amicizia

N. G. PIEBSON

IL PROTEZIONISMO



IL PROTEZIONISMO

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

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

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

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

(1) Considerazioni sul commercio dell'India orientale.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

(1) Cacciar la borsa.

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

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

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

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

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

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

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

Ma l'affermazione è giusta.

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

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

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

Ma se un paese importa per 200 milioni di lire italiane, ed esporta soltanto per 120 milioni, la domanda di rimesse eccede di 40 milioni l'offerta delle medesime: il pareggio non si può più fare a borse chiuse: dovrà andare all'estero un ammontare di 80 milioni di lire in metallo monetato o in paste metalliche. La quantità del medio metallico di scambio diminuirà di tale importo.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

(E. M.)

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

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

(E. M.)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Di questi erano:

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

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

patate	. ettari	151,970
lino	. . "	13,529
barbabietole	"	<u>28,379</u>

Totale ettari 193,878.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

§ 2. — Altre specie di protezione.

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

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

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

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

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

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