

11
**ASSOCIAZIONE "PRIMO LANZONI",
TRA GLI ANTICHI STUDENTI DI CA' FOSCARI
VENEZIA**

BOLLETTINO



Assemblea annuale dei Soci / Michelangelo Pasquato / Le condizioni permissive dell'inflazione da costi / Introduzione alla teoria del campionamento a grappolo / Vita di Ca' Foscari / Vita dell'Associazione



Premio « Gino Luzzatto »

1. L'Associazione « Primo Lanzoni », fra gli Antichi Studenti di Ca' Foscari istituisce un Premio « Gino Luzzatto », il cui ammontare verrà stabilito di volta in volta dal Consiglio di Amministrazione dell'Associazione, da assegnare ad un lavoro il cui tema appartenga a discipline insegnate a Ca' Foscari.

2. Il premio sarà assegnato ad anni alterni a un argomento relativo a discipline insegnate nella Facoltà di Economia e Commercio e a un tema di lingue e letterature straniere.

3. Possono concorrere al Premio i laureati di Ca' Foscari che abbiano non più di sei anni di anzianità di laurea il giorno della scadenza dei termini di consegna degli elaborati.

4. Gli originali concorrenti, a stampa o dattiloscritti, dovranno essere recapitati in cinque copie alla Sede dell'Associazione.

5. Il testo o il riassunto dello scritto vincente, per un'ampiezza non superiore alle 40 pagine a stampa, sarà pubblicato o riprodotto nel « Bollettino » dell'Associazione. Cento estratti saranno messi gratuitamente a disposizione del vincitore.

6. La Commissione giudicatrice, nominata dal Consiglio d'Amministrazione dell'Associazione, sarà costituita da due professori ufficiali della Facoltà di Ca' Foscari interessata, da due Soci dell'Associazione non professori di Ca' Foscari e dal Presidente della stessa Associazione, che la presiede. Il giudizio della Commissione è insindacabile e definitivo.

7. Il premio sarà consegnato solennemente in occasione dell'Assemblea annuale dell'Associazione, della quale il vincitore sarà ospite d'onore.

8. La Commissione potrà, se lo riterrà opportuno, designare uno o due lavori con una menzione onorevole e deciderne l'eventuale pubblicazione sul « Bollettino ».

Per il 1967 sono state emanate le seguenti disposizioni:

1. Il Premio « Gino Luzzatto » per il 1967 sarà assegnato a un lavoro riguardante discipline appartenenti alla Facoltà di Lingue e Letterature Straniere.

2. Il suo ammontare sarà di L. 500.000 (cinquecentomila).

3. Gli originali dovranno essere inviati alla Sede dell'Associazione entro il 31 luglio 1967. Il Premio sarà consegnato in occasione dell'Assemblea Generale dei Soci.

4. Nel caso che gli originali siano redatti in una lingua straniera dovrà essere allegata una traduzione italiana.

**Associazione "Primo Lanzoni",
tra gli antichi studenti di Ca' Foscari**

BOLLETTINO

ANNO 54° - NUOVA SERIE - N. 3, DICEMBRE 1966

s o m m a r i o

L'Assemblea Annuale dei Soci (pag. 3)

Michelangelo Pasquato, Consigliere dell'Associazione (pag. 37)

Ferruccio Bresolin - Le condizioni permissive dell'inflazione da costi (pag. 41)

Giampaolo Zanardi - Introduzione alla teoria del campionamento a grappolo (pag. 87)

Vita di Ca' Foscari

« Ca' Foscari » Cinquant'anni or sono (pag. 94)

I laureati della sessione autunnale 1966 (pag. 101)

Vita dell'Associazione

Riunione del Consiglio di Amministrazione del 24-IX-1966 (pag. 105)

Incontri Cafoscarini di Milano (pag. 108)

Personalità (pag. 109)

Lutti dell'Associazione (pag. 114)

Nuovi Soci (pag. 119)

Contributi all'attività dell'Associazione (pag. 121)

Recensioni e segnalazioni librarie

(pag. 123)



Sede dell'Associazione:
Venezia, Ca' Foscari - Tel. 703-847
c/c postale n. 9-18852

L'assemblea annuale dei Soci

Ha avuto luogo a Ca' Foscari, presso la sala delle conferenze, il 16 ottobre 1966, alle ore 9.30, l'Assemblea Annuale dei Soci presieduta dal Prof. Franco Meregalli, Presidente dell'Associazione. Diamo qui di seguito il testo registrato dalla relazione e degli interventi.

PROF. FRANCO MEREGALLI

Cari Consoci, ringrazio anzitutto il Prof. Luigi Candida, che è venuto anche in rappresentanza del Magnifico Rettore. Desidero poi porgere, anche a nome della nostra Associazione, le mie condoglianze al Prof. Mario Volpato, che aveva intenzione di essere qui con noi, ma che all'ultimo momento è stato colpito da un lutto familiare.

Sono pervenute molte adesioni o giustificazioni dell'assenza, generalmente dovute a ragioni di salute o a impegni; fra esse ricordiamo quelle inviate dall'Onorevole Ugo La Malfa, dal Sen. Michelangelo Pasquato, dal Gr. Uff. Dr. Davide Balbi, dal Prof. Walter Bigiavi, dal Prof. Dott. Luigi Rocco, dal Comm. Alberto Farina, dal Dott. Giovanni Hinterhuber, dal Prof. Bruno Migliorini, dal Marchese Dott. Mario Cappelletti Ferretti, dal Dott. Federico Falai, dal Cav. del Lav. Mario Bellemo, dal Cav. del Lav. Mario Balestrieri, dal Dr. Ugo Fabris, dal Prof. Giulio La Volpe, dal Dr. Nicola D'Ammacco di Taranto, il quale mi manda un telegramma dicendo che ha ricevuto ieri il nostro invito, che è stato spedito il giorno 27 di Settembre.

Questi sono i soci che hanno mandato la loro adesione; naturalmente molti altri ci seguono in questo momento con il cuore, perchè io so per esperienza che molti non vengono perchè non lo possono, ma che desidererebbero venire.

Questo anno ci hanno lasciati per sempre i Soci: dott. Giovanni Lacenere, avv. prof. Bernardino Peroni, prof. Lorenzo Brevedan, prof. Pietro Fredas, prof. Franca Semiani Bignardi, dr. Franco Rossetti, prof. Adolfo Plessi, prof. Benvenuto Cellini, prof. Giuseppe Cudini, dr. Ulisse Miserocchi, prof. Elena Fussi

Chiostergi, dott. Mario Diciomma, dr. Amedeo Tessari. A tutti va il nostro commosso ricordo.

Dopo un minuto di raccoglimento il prof. Meregalli ha così proseguito:

Naturalmente, dobbiamo un ricordo particolare alla memoria del prof. Giuseppe Cudini, il quale non solo fu tesoriere dell'Associazione in questi ultimi anni, ma fu colui che ne mantenne la tradizione nei lunghi anni di silenzio causati dalla guerra e dal dopoguerra. Può darsi che qualcuno dei presenti ricordi particolari dell'opera del prof. Cudini a favore dell'Associazione in quell'epoca di silenzio che a me e all'archivio dell'Associazione sono ignoti. Credo che noi tutti gli saremo grati se vorrà riferirceli durante la discussione, facendoci sentire ancora una volta presente il nostro caro scomparso.

A sostituire il prof. Cudini nella carica di tesoriere dell'Associazione il Consiglio d'Amministrazione, nella sua ultima seduta, ha chiamato il prof. Uliano Mazzucato, al quale va il nostro ringraziamento per aver accettato e il più cordiale augurio di buon lavoro. Con tale decisione il Consiglio d'Amministrazione ha certo voluto contribuire al ringiovanimento dell'Ufficio di Presidenza, conoscendo il dinamismo e la vivacità d'interesse per l'Associazione che anima il prof. Mazzucato.

Il rinnovamento del Consiglio d'Amministrazione nel senso dell'inserzione di elementi più giovani è stato, nello scorso autunno, oggetto d'un intervento polemico del prof. Dino Durante, il quale, a proposito delle elezioni avvenute durante l'ultima Assemblea, ha rilevato come esse si siano svolte con modalità tali da favorire la conferma dei consiglieri scaduti. Io ringrazio il prof. Durante per tale suo intervento che è prova di fattivo interesse e corrisponde a una mentalità critica, superante la passiva convenzionale reticenza; mentalità che non può se non giovare alla nostra Associazione. Il prof. Durante sa che già le modalità adottate l'anno scorso significavano un'innovazione nei confronti della votazione per acclamazione, tradizionale nelle nostre assemblee. La mancanza di un regolamento elettorale e di ogni accenno alla procedura elettorale nello Statuto è stato lo scorso anno superato in un modo approssimativo; penso ora che si debba procedere ad una definitiva precisazione. Propongo pertanto all'Assemblea l'elezione di una Commissione per l'elaborazione d'un Regolamento elettorale, che possa già applicarsi l'anno prossimo, quando scadrà l'attuale consiglio di amministrazione. L'Assemblea potrebbe anche delegare il Consiglio d'Am-

ministrazione a nominare tale Commissione; è comunque mia opinione personale che nessuno degli attuali membri del Consiglio d'Amministrazione debba far parte della Commissione per il Regolamento elettorale.

L'attività dell'Associazione nell'anno testé trascorso può distinguersi in una parte che potremmo dire tradizionale ed in una parte innovatrice.

Esaminiamo prima la parte tradizionale. Abbiamo continuato a stampare il *Bollettino*. Ne abbiamo stampati e inviati due numeri; il terzo è già composto; purtroppo non abbiamo fatto in tempo a spedirlo. Se avessimo fissato per l'Assemblea una data d'ottobre più avanzata, come in passato, esso sarebbe giunto ai soci prima dell'Assemblea. La tempestività è un elemento importantissimo nella vita dell'Associazione, ma è anche, in qualche caso, un lusso che non possiamo permetterci. Il nostro segretario dr. Antonio Agostini fa molto, nel poco tempo disponibile, con la collaborazione della signorina Paladin; al dr. Agostini e alla signorina Paladin va la nostra riconoscenza. Comprendiamo comunque che non sempre possano con la loro attività limitata arrivare in tempo, anche per ritardi altrui, per esempio del prof. Meregalli. Quanto all'interesse del *Bollettino*, desidererei come sempre avere suggerimenti e critiche dei soci; li prego tuttavia di tener presente il fatto che anche in questo caso esiste un limite, costituito dall'esilità quantitativa del personale di redazione, che è lo stesso della segreteria dell'Associazione.

Quest'anno siamo tornati alla assegnazione delle Borse di Studio. Trecentotrentamila lire dell'Associazione sono state erogate in Borse e sussidi, e vengono a dedursi dal Fondo di Assistenza, soppresso, per una delibera dell'Assemblea, ma il cui importo intendiamo comunque dedicare all'Assistenza. A tale somma si devono aggiungere la Borsa Bordin e Muzio, messa a disposizione *una tantum* dal socio dr. Umberto Ortolani, e la Borsa Teti, che invece corrisponde agli interessi d'un fondo, del fondo Teti, e quindi ha carattere ricorrente. Purtroppo non è stato ancora possibile assegnare le Borse Pivato, che bandiremo di nuovo quest'anno, sperando che qualche studente abbia scelto come tema di tesi di laurea un argomento assicurativo e sia riuscito a dare un contributo di valore scientifico, che meriti un premio.

A queste attività tradizionali si sono aggiunte due di nuova iniziativa. Una è stata una riunione di studio, che fu tenuta a Padova nel mese di giugno, ed ebbe per oggetto *L'Università*

negli Stati Uniti. Si trattava d'una iniziativa sorgente da osservazioni fatte durante assemblee degli anni passati, combinate con l'opportunità di animare i gruppi locali, organizzando annualmente una manifestazione in una città diversa da Venezia (nella quale ha già luogo annualmente l'Assemblea dei Soci), dove esistesse un gruppo locale. La formula mi sembrava felice, il tema scelto mi sembrava d'interesse generale, la scelta della città mi sembrava la più naturale, il prof. Mazzucato organizzò egregiamente il tutto, coadiuvato dal dr. Agostini e da me; ma devo dire che la manifestazione, qualitativamente ben riuscita, grazie alla brillante relazione del prof. Sergio Perosa, che qui di nuovo ringrazio, e agli interventi, è stata tuttavia del tutto deludente da un punto di vista numerico: abbiamo contato una ventina di persone, compresi non solo gli organizzatori ma anche alcuni familiari degli organizzatori. Senza dubbio a tale risultato contribuì il precedente sciopero dei portalettere, che si rifletté pesantemente soprattutto sulle stampe; senza dubbio molti soci non ricevettero in tempo l'invito, benché questo fosse stato inviato tempestivamente (del resto, l'invito per la presente assemblea, spedito prima del 28 settembre, è stato ricevuto da un nostro socio abitante a Venezia, non a Taranto, soltanto l'altro ieri, 14 ottobre: eppure non vi è stato sciopero alcuno). Tuttavia mi chiedo se vale la pena di insistere nell'iniziativa, la quale, oltre a tutto, costa parecchio all'Associazione. Desidererei che l'Assemblea si esprimesse nel modo più impegnato possibile su questo punto.

La seconda iniziativa nuova è senza dubbio più importante, ed a mio modo di vedere deve essere continuata in modo che diventi una delle attività più tradizionali e più caratteristiche dell'Associazione Lanzoni: comprendete che alludo al Premio « Gino Luzzatto ». Nato dall'opportunità di dare un carattere nuovo al nostro incontro con le giovani generazioni, al di là del concetto assistenziale che anima l'istituzione delle Borse di Studio; elaborato in alcune sue caratteristiche durante l'Assemblea dell'anno scorso (ricordo particolarmente un illuminante intervento del prof. Volpato), il Premio « Gino Luzzatto » è stato fissato nei suoi caratteri precisi dal Consiglio d'Amministrazione. Si tratta di segnalare un giovane, tra i laureati di Ca' Foscari negli ultimi sei anni, che manifesti spiccate capacità di lavoro scientifico. Io non so se esistono manifestazioni analoghe in Italia; comunque il Premio è stato da noi autonomamente concepito, secondo la tradizione di Ca' Foscari. Lo stesso Isti-

tuto Universitario di Ca' Foscari fu ai suoi tempi un'iniziativa originale; più modestamente, lo fu e lo è la nostra Associazione; in questa linea resta il Premio « Gino Luzzatto ». L'Università dello Stato, particolarmente, tende ad essere un organismo privo di risonanze affettive; si direbbe che nel momento stesso di conferire la laurea preghi l'interessato di sgombrare e di non farsi vedere più. Ca' Foscari, che è statale, non è stata, non è, e non vuol essere così. E l'Associazione « Lanzoni » ha appunto la funzione di fare in modo che i laureati di Ca' Foscari sentano che questa è ancora la loro casa. Il Premio « Luzzatto » è una espressione di questa funzione, e insieme sottolinea il desiderio che a loro volta i giovani si sentano legati a Ca' Foscari.

La partecipazione al Premio è stata già questa prima volta quantitativamente e qualitativamente molto soddisfacente, come sentirete dalla Relazione della Commissione, composta, oltre che da chi vi parla, dai professori Dino Durante, Giampiero Franco, Tommaso Giacalone-Monaco e Mario Volpato, che qui ringrazio vivamente per la loro opera: dieci sono stati i partecipanti, e la difficoltà maggiore affrontata è stato l'imbarazzo della scelta. Purtroppo, non è possibile premiare tutti; di necessità, qualcuno resterà amareggiato; ma io voglio ringraziare tutti i partecipanti: tutti, anche i non premiati, hanno contribuito alla riuscita della prima edizione del Premio « Luzzatto ». L'anno prossimo toccherà ai giovani laureati in Lingue: spero che essi partecipino numerosi, affrontando il rischio con spirito sportivo. Già il partecipare è prova di nobile ambizione e titolo d'onore.

Ho infine il dovere e il piacere di riferire di una attività straordinaria della nostra Associazione, anch'essa in onore di Gino Luzzatto. La *Cassa di Risparmio di Venezia*, che sempre ha dimostrato, insieme al suo Presidente, cav. di Gran Croce Gaspare Campagna, la sua benevolenza verso la nostra Associazione, ci ha fatto l'onore di affidarci una gradita funzione. Le Signorine Polacco, nipoti di Gino Luzzatto, hanno donato all'Istituto di Storia Economica di Ca' Foscari, che è ora intitolato allo stesso, la biblioteca di Gino Luzzatto, comprendente circa 1400 volumi e 3000 fascicoli. L'ordinamento di tale Fondo esige un notevole lavoro e la disponibilità di materiali. La Cassa di Risparmio di Venezia ha messo a disposizione dell'Associazione « Lanzoni » prima la somma di 700.000 lire, poi ulteriori 1.000.000, perché fossero destinate a tale scopo. L'ordinamento viene ora compiuto sotto la guida del prof. Daniele Beltrami, direttore dell'Istituto di Storia Economica.

Passiamo ora all'esame della situazione finanziaria. Dai dati che vi leggeranno i Soci Revisori dei Conti potrete dedurre che essa non è preoccupante, ma non è nemmeno brillante. Le spese di funzionamento dell'Associazione sono sempre contenute in limiti strettissimi, e risultano inferiori al previsto nel Bilancio preventivo dell'anno scorso. Occorre tuttavia dire che ancor più forte è stata la riduzione delle entrate. Contro un totale di contributi e rendite per L. 3.445.680 del Conto economico 1964-65, il conto economico 1965-66 segna L. 2.194.850: una riduzione drastica di 1.250.830 lire. La realtà è meno allarmante di quanto possa apparire a prima vista. Abbiamo infatti avuto un ritardo nella rimessa dei contributi da parte dei soci, oltre la data del 30 giugno 1965. Il grosso delle quote arriva quando noi mandiamo la circolare. L'anno scorso la circolare l'abbiamo mandata troppo tardi, quindi c'è stato uno spostamento. Ciò risulta evidente da un esame comparativo dell'ammontare delle quote e contributi giunti nel periodo 1° luglio-30 settembre 1965 con quello dell'analogo periodo di quest'anno: passiamo da L. 882.210 a L. 1.799.500.

Come vedono ci sono 900.000 lire che sono giunte in luglio invece di giugno. È comunque innegabile una contrazione delle quote e dei contributi, che non può non preoccuparci e che viene confermata, e giunge ad avere un valore morale, dall'esame del numero dei soci in regola con la quota: al 30 settembre 1966 essi erano soltanto 547, mentre gli iscritti erano 1077: quindi la metà circa. I nuovi iscritti del 1966 sono stati soltanto 47. Questi dati non possono non preoccuparci. Preghiamo coloro che lo possono fare di continuare a darci o di aumentare il loro contributo in danaro; e preghiamo tutti i soci di portare nuovi soci e di ricordarsi e di far ricordare di versare la quota. Sappiamo che l'Associazione ha bisogno di danaro; ma essa ha soprattutto bisogno di adesioni morali, anche se tali adesioni si esprimono nella quota di 1000 lire annuali che versano i laureati nei primi anni dopo la laurea. Noi continueremo nella decisione, fissata dopo molte discussioni, di inviare il *Bollettino* e gli inviti a tutti i soci che non si dimetteranno esplicitamente, a meno che risultino irreperibili; l'esperienza ci dice che talora i soci si ricordano dopo anni del loro debito morale nei confronti della Associazione; ma è necessario che ciò avvenga spesso; e ciò avverrà se continueremo con costanza e spirito d'iniziativa al centro, e se i Centri locali saranno attivi. A questo proposito, mi è grato segnalare ancora una volta l'attività degli *Incontri cafo-*

scarini di Milano, animati dal nostro prof. Giacalone-Monaco. L'anno scorso la nostra Assemblea è avvenuta senza di lui, e ne abbiamo sentito la mancanza. Ora ci rallegriamo per la sua salute ricuperata, e lo incarichiamo di portare il nostro saluto ai soci milanesi.

Rivolgendo ora i nostri sguardi verso il futuro, diremo che anzitutto *continueremo*: la continuità appassionata e vigilante è il meno brillante, ma il più essenziale aspetto della vita d'un'associazione. Continueremo il Premio « Luzzatto », continueremo ad erogare Borse, nei limiti concessi dai mezzi che i soci daranno all'Associazione, continueremo il Bollettino; e continueremo anche la riunione di studio a giugno, se l'Assemblea sarà di questo parere. Il prossimo anno avremo comunque un'interessante novità. Il nostro illustre e carissimo dr. Posanzini, che non è venuto a causa d'una indisposizione, e al quale inviamo i nostri più cordiali auguri, ha voluto ricordare un altro caro consocio, recentemente defunto, il prof. Bernardino Peroni, coll'erogazione di 200.000 lire per un premio *una tantum*, la cui formula è pure nuova e interessante: tale somma sarà data a un giovane laureato in economia (con non più di sei anni di laurea) che presenterà la migliore memoria sul tema « L'autofinanziamento delle imprese ». La memoria premiata sarà oggetto d'una esposizione e di una discussione che avrà luogo il pomeriggio del sabato anteriore alla domenica in cui avrà luogo l'Assemblea annuale del 1967. Così l'anno venturo riprenderemo, con modalità nuove, la riunione del sabato, che quest'anno non abbiamo organizzato, lo devo confessare, soprattutto per la mia personale delusione circa l'esito dell'analoga riunione di studio del mese di giugno. Spero che parecchi giovani partecipino al Premio « Peroni », e che poi i non vincenti si ripaghino discutendo cavallerescamente, ma non senza una punta di malizia, la memoria del vincitore. Un po' di pepe non fa male alla vita di una Associazione.

Ma il prossimo anno ci dovremo soprattutto preparare a una circostanza straordinaria: la celebrazione del Centenario del nostro ateneo. Già il 27 ottobre 1963, cioè nell'Assemblea ordinaria di tre anni or sono, abbiamo largamente discusso il da farsi; subito dopo, per incarico dell'Assemblea, ho offerto la collaborazione dell'Associazione alle iniziative che sarebbero state prese dall'Istituto. Poiché questa nostra offerta non ha avuto seguito, chiedo all'Assemblea di riprendere la discussione del 1963; e di decidere se sia il caso di insistere nella via della

collaborazione o se invece non si debba fare qualche cosa di nostra iniziativa, lasciando il coordinamento a un secondo tempo. Nel caso che si decida per la seconda soluzione sarà necessario che l'Assemblea nomini una Commissione apposita. Al fine di mettere in particolare rilievo questo tema, il Consiglio d'Amministrazione, nella sua ultima seduta, ha deciso di separarne la discussione dalla discussione generale sulla mia Relazione e sui Bilanci; e così è stato fatto, come avrete notato leggendo l'ordine del giorno.

Vi sono grato per la vostra cortese attenzione. Prego il Collegio dei Revisori dei Conti, cioè i dottori Foscarì, Leardini e Quintavalle, che ringrazio per la loro collaborazione, di leggere la relazione. Dopo di essa il Prof. Mazzucato, tesoriere della Associazione, leggerà e commenterà il bilancio preventivo proposto dall'ufficio di precisione. (*Applausi*).

SITUAZIONE PATRIMONIALE AL 30 - 6 - 1966

ATTIVITÀ

Cassa	L. 2.282.227
Titoli	» 836.900
Crediti	» 243.637
Totale Attività	L. 3.362.764
Disavanzo gestione 1965/66	» 88.005
	L. 3.450.769
Borsa Privato	L. 500.000
Totale generale	<u>L. 3.950.769</u>

PASSIVITÀ

Fondo Assistenza:	
al 30-6-1965	L. 947.754
incr. es. 64/66	» 181.200
	L. 1.128.954
erog.ni es. 65/66	» 507.400
	L. 621.554
Patrimonio	» 2.829.215
Totale Passività	L. 3.450.769
Borsa Privato da erogare	» 500.000
Totale generale	<u>L. 3.950.769</u>

CONTO ECONOMICO dell'esercizio 1965-1966

CONTRIBUTI e RENDITE

Quote associative	L. 933.210
Contributi diversi	» 691.000
Contributi Ca' Foscari	» 500.000
Cedole su titoli	» 70.640
Totale contributi e rendite	L. 2.194.850
Disavanzo di gestione 65/66	» 88.005
Totale	L. 2.282.855

SPESE

Segreteria	L. 1.000.000
Bollettino	» 928.000
Spese postali e cancelleria	» 261.310
Varie	» 93.545
Totale spese	L. 2.282.855

RELAZIONE DEI REVISORI DEI CONTI AL BILANCIO
DELL'ESERCIZIO 1965/1966

Egredi Consoci,

il Bilancio dell'esercizio 1965/1966, quale Vi è stato
esposto, si compendia nelle seguenti cifre:

STATO PATRIMONIALE

ATTIVITÀ	L. 3.362.764
Disavanzo d'esercizio	» 88.005
	L. 3.450.769
PASSIVITÀ	L. 621.554
Patrimonio netto	» 2.829.215
	L. 3.450.769

CONTI D'ORDINE

Fondi di terzi da erogare	L. 500.000
-------------------------------------	------------

CONTO ECONOMICO

Contributi e rendite	L. 2.194.850
Disavanzo d'esercizio	» 88.005
Spese dell'esercizio	L. 2.282.855

Vi precisiamo che le *Attività* sono costituite dai depositi del conto bancario, del conto postale, e dai titoli di proprietà nonchè da crediti certi che, alla data odierna, sono quasi interamente riscossi.

Nessun importo è stato accreditato per i contributi arretrati, pur rilevanti essendosi ritenuto più prudente e realistico — anche se più elementare — eseguire un conto cassa anzichè di competenza e ciò in aderenza alla natura ed al carattere dell'Associazione. Si può pertanto serenamente affermare che le *Attività*, e quindi il patrimonio netto, risultano certamente sottovalutati.

Le *Passività* sono rappresentate esclusivamente dallo sbilancio del Fondo Assistenza, iscritto a titolo di onere morale, ed ormai in via di graduale estinzione; infatti con l'erogazione della borsa Luzzatto ed altre, prevista per il prossimo esercizio, sarà sistemato l'impegno assunto nei bilanci più recenti, del totale utilizzo, ai fini assistenziali, di ogni importo passato e presente raccolto per tale scopo fondamentale della nostra Associazione.

Vi possiamo dare atto che le scritture contabili sono aggiornate e tenute con diligente correttezza, e così ogni altro documento amministrativo, e pertanto Vi invitiamo ad approvare il Bilancio sottopostoVi dal Consiglio di Amministrazione.

I REVISORI DEI CONTI:

dr. Urbano Leardini

dr. prof. Antonietta Quintavalle

dr. Aurelio Foscari

DOTT. PROF. GIORGIO ULIANO MAZZUCATO

Come il Prof. Meregalli, nostro Presidente, ha già comunicato nella sua relazione, in sostituzione del compianto Prof. Cudini il Consiglio ha ritenuto di nominare me all'incarico di Tesoriere dell'Associazione.

Ora, io ho guardato in questi giorni le relazioni dell'Assemblea degli anni scorsi, e non mi è sembrato di trovare per tradizione che il Tesoriere presenti all'Assemblea un bilancio preventivo. Quest'anno, d'accordo il Presidente ed io, si è pensato di redigere una specie di preventivo di quella che sarà presumibilmente la gestione dell'Associazione per il prossimo esercizio: ne è venuto fuori un quadro secondo il quale — più o meno — dovremmo essere sulle linee di quanto ci ha illustrato il collegio sindacale per il decorso esercizio, e nel complesso abbastanza simile ai consuntivi degli anni precedenti. La qual cosa, fra l'altro, stà a dimostrare che le previsioni fatte sono abbastanza centrate.

Le cifre sono le seguenti:

Entrate: Quote e contributi dei Soci: L. 2.200.000 (l'importo è stato congegnato soprattutto in base alle quote e contributi che sono già pervenuti in questo scorcio di esercizio già decorso); il consueto contributo di Cà Foscari, in L. 500.000; Redditi da pubblicità per L. 300.000; e infine interessi su titoli per L. 70.640. Sono in totale L. 3.070.640.

Uscite: La spesa per Segreteria è leggermente superiore a quella del bilancio che abbiamo esaminato poco fa; di poco, ma è leggermente aumentata: sono L. 1.105.000. Spese postali (e ci siamo lasciati guidare dall'esperienza degli anni precedenti) L. 300.000; Bollettino, (stampa, spedizione, compresi gli estratti in caso di particolari articoli di cui si fanno gli estratti) L. 1.150.000. Poi, spese varie che l'Associazione deve sopportare in particolari circostanze, ad es. anche in relazione alla presente nostra Assemblea, ed altre spese di rappresentanza, per Lire 150 mila. Infine, altre piccole spese varie per L. 40.000. Sono in totale L. 2.745.000. A queste vanno aggiunte le L. 500.000 del Premio Luzzatto, e si giunge così a L. 3.245.000. Quindi, la differenza fra le entrate e le uscite previste ci dà un disavanzo per il prossimo esercizio di L. 174.360; non è un importo da far paura, è un importo che può appena creare un lieve imbarazzo in chi deve amministrare l'Associazione e desidera che alla fine

dell'esercizio il dare e l'avere del bilancio concordino e che non vi siano squilibri.

A questo punto lor signori immaginano già dove io vado a finire: più o meno ripeto ciò che il nostro Presidente ha già detto. L'importo è talmente piccolo per cui non mi pare siano necessari sforzi eroici: basta un pò di buona volontà da parte di qualcuno, basta semplicemente che qualcuno di noi ogni tanto — all'atto di versare la propria quota — se ne ricordi, e così le mille lire dell'uno e le duemila lire dell'altro sono sufficienti a colmare questo piccolo disavanzo. Mi si è voluto nominare Tesoriere: fate almeno che vi sia, per quanto piccolo, un tesoro da custodire, altrimenti sono un Tesoriere disoccupato. Quindi, per favore, Signori, quando versate la vostra quota alla Associazione, ricordatevi di questo nostro piccolo problema, e se qualcuno invece di scrivere un « 3 » scrive un « 4 » (o anche un « 5 ») la cosa non guasta: non è che la quota di L. 3000 sia fissa, insormontabile: si tratta di un minimo: da parte nostra, noi amministratori non mettiamo limiti alla provvidenza, e se qualcuno vuole fare di più, noi siamo qui per accettare ben volentieri.

PROF. FRANCO MEREGALLI

Vorrei fare una osservazione a proposito del commento del Collegio dei Revisori dei Conti: penserei non opportuno di includere il Premio « Luzzatto » tra le attività assistenziali, appunto perchè si tratta di un premio, che può essere vinto anche da un miliardario; che intende premiare una attività scientifica, non assistere una persona bisognosa. Comunque arriveremo molto presto ad ammortizzare le 600.000 lire residue del fondo assistenziale, dal momento che la situazione finanziaria non è cattiva. Naturalmente questa situazione potrà continuare solo se il sostegno dei soci sarà continuamente rinnovato.

La discussione che ora iniziamo si articolerà, come oramai è tradizionale, in due tempi, perchè può darsi che un socio pensi di interloquire solo dopo aver ascoltato precedenti interventi. Faremo quindi — dirò usando un termine della vita universitaria, per restare in ambiente — un « Primo appello » della discussione; terminato questo, un « Secondo appello » che speriamo non sia, come succede ora a Ca' Foscari, di gran lunga più lungo del primo. Vorrei sottolineare l'opportunità di discutere particolarmente su alcuni punti della mia relazione: il ricordo dell'attività del Prof. Cudini particolarmente per quanto riguarda la nostra Asso-

ciazione; il regolamento elettorale; la giornata di studio nel mese di giugno, il centenario di Ca' Foscari.

È aperta la discussione.

COMM. DOTT. FERNANDO MARINO

Io vivo assai lontano da Venezia e il mio è stato quasi un pellegrinaggio d'amore e d'affetto a Ca' Foscari. Come ha detto giustamente il nostro Presidente, quando si lasciano le aule della nostra Scuola, dopo il conseguimento della laurea, a Ca' Foscari ci si ritorna sempre. Ora noi per l'Associazione costituiamo la sola fonte di vita attraverso i nostri contributi: tutto ciò è legato a doverosi e tradizionali impegni scolastici e professionali. I versamenti quasi sempre non vengono effettuati più per pigrizia che per cattiva volontà. Ora io vorrei proporre al Presidente, per sottoporla all'assemblea, un'iniziativa che mi sembra utile:

In coincidenza di grandi manifestazioni regionali come ad esempio la Fiera del Levante, convocare tutti i Cafoscarini residenti in Puglia per un incontro in una delle giornate di quell'importante Rassegna. Il Presidente ci onorerà della Sua presenza e tale occasione ci sarà di stimolo non soltanto per rivederci ma altresì per sistemare le singole posizioni amministrative ed incrementare l'Istituzione. Dai dati che il Presidente ci ha dato, siamo fortemente preoccupati per la carenza di mezzi; la contrazione dei contributi ci lascia perplessi, perché noi vogliamo bene alla nostra Associazione e vorremmo che coloro che si seguiranno continuassero in questa tradizione di affetto e di amore.

PROF. FRANCO MEREGALLI

Io ringrazio il Dott. Marino il quale è venuto dalle Puglie; però è presente qualcuno che è arrivato da molto più lontano: da Reggio Calabria.

DOTT. CAV. UFF. ING. ALBERTO D'ISIDORO

Prima di tutto ringrazio il signor Presidente che ci darà la tessera, come ho rilevato nel Bollettino, l'ho chiesta io e quindi ringrazio. Mi associo alle belle parole dette dal Presidente per il Professor Cudini che ho avuto l'onore nonchè il piacere di conoscere. Lo incontravo spesso, e si dimostrava un vero amico, sempre cordiale. Non è mio compito dare un giudizio sulle capacità del professore un dotto dice che Egli come docente, era ecce-

zionale. Quindi io mi associo e non dico altro. Cercherò comunque di ricordare qualche episodio interessante come ad esempio quello accaduto durante la guerra di cui Egli spesso parlava. Prelevato e portato in questura Egli chiese: — Ma perchè mi avete portato qui, e gli altri dicevano: beh! Lei lo deve sapere, perchè se non lo sa Lei che è il capo, chi vuole che lo sappia? — Ma io non ho fatto niente —. Non mi prolungo comunque, farò una breve relazione al Presidente su quanto può interessare.

Il Bollettino, è bello, eccezionale, però qualcuno ha osservato che è un po' una uniforme che i fascicoli si somigliano, bisognerebbe inserire degli articoli variati; ne abbiamo letto uno del dott. Oliemans sull'Olanda interessante. Per i Soci, occorre qualche cosa di nuovo torno a dire, un argomento di attualità in campo economico, fatto da un competente (non da me) da un docente, da un assistente.

Padova — Per me la riunione di Padova è riuscita benissimo. Primo, per l'accoglienza ricevuta e poi per l'argomento trattato, considerando bene come si sono svolte le cose.

Il Presidente dell'Ente del Turismo si è compiaciuto per aver scelto Padova come sede e poi ha fatto trovare a ognuno di noi, come omaggio una bella busta piena di . . . Padova. Il Presidente dei Dottori Commercialisti di Padova, anche lui ha ringraziato e ha fatto un accenno al Consiglio; ha colto l'occasione per dire, che bisogna rinnovare il Consiglio, per lo meno inserire degli elementi che abbiano veramente tempo da dedicare all'Associazione, in modo che se hanno qualche iniziativa, abbiano anche poi la possibilità e la tenacia d'attuare questa iniziativa. Si potrebbe costituire un comitato d'onore di alti personaggi. Noi certamente li vogliamo qui, perchè fanno onore, e io sono il primo a gloriarmi di poterli accostare. Sono Signori che hanno fatto strada per la loro capacità, per la loro iniziativa per i loro impegni, ma effettivamente essi non hanno tempo da dedicarci e il più delle volte non vengono. Tornando a Padova: l'argomento trattato è la Scuola negli Stati Uniti — naturalmente ci sarà la relazione — ma la conclusione è che là ci sono tante scuole e tutti possono studiare, lo Stato dà molte borse di studio vi sono corsi diurni, corsi serali e corsi televisivi, e tutti riconosciuti, insomma chi ha la volontà può studiare agevolmente. Facciamo un piccolo raffronto che ho dedotto dalla Domenica del Corriere. A 5 laureati degli Stati Uniti, nell'area del M.E.C. con popolazione presso a poco uguale, corrisponde 1 laureato, quindi siamo un po' indietro. E sappiamo che nel 70-75 l'Italia ha bisogno

di tanti laureati. Qualcosa si sta facendo, ma solo per iniziativa locale. Per esempio vediamo la « proliferazione » delle nuove sedi universitarie, proprio di Economia e Commercio, perchè in Economia e Commercio si iscrivono tanti giovanotti. Ad esempio Verona, Pescara, Ancona. Io ho avuto occasione di aver contatti perchè io sono socievole. Verona è una città antica, storica, con una bella sede accademica. Però io ho avuto contatto con un giovanotto che studiava a Verona, che poi si è laureato e tanto per far vedere che io me ne intendo, ho parlato del « Sistema del Reddito » di Gino Zappa: mi ha fatto un cenno con la mano e mi ha detto: — Ma questa è roba . . . ! Forse riferirò male, ma ha aggiunto che le cose oggi sono diverse, cioè si studia diversamente. Certo studieranno. Io ho visto il programma sul Bollettino dell'Università di Padova la sede staccata di Verona. Le materie sono le solite. Ma vediamo Pescara. Anche lì ho avuto occasione di parlare, del sistema del reddito di Gino Zappa e pare che non sia ugualmente ancora arrivato. Comunque questa proliferazione noi non la possiamo combattere. Noi non possiamo essere contrari a queste nuove sedi; più scuole, più allievi, più laureati. Ma vorremmo sapere da qualcuno che è informato se i corsi sono veramente seri, severi come a Ca' Foscari. Perchè le dette Sedi danno il titolo, e quando si ha un pezzo di carta, si viene considerati uguali agli altri. Quindi molte scuole sono serie. Certamente i nostri docenti ne fanno fede. Per quanto riguarda la ripetizione della riunione di Padova. Io la farei, però non in località molto lontana, sempre nei pressi di Venezia e torno a dire per me la riunione è riuscita. Bisogna tenere conto per quanto riguarda l'affluenza che quando comincia il caldo ed è giorno festivo, gli impegni sono tanti: l'automobile, la gita di famiglia, la montagna. E quindi, se vengono 25 persone occorre accontentarsi. Del resto vediamo la nostra Assemblea scusami Presidente, ma non siamo molti, rispetto ai 1500 iscritti. Quindi sono gli impegni, che limitano l'affluenza. Noi dobbiamo vedere la sostanza delle cose; necessita però che gli intervenuti dicano qualcosa. (*Applausi*).

DOTT. UMBERTO ORTOLANI

Io dicevo questo: costa molto fare quel bilancio di competenza? I soci sono morosi, sono debitori, sarebbe più attendibile avere un bilancio di competenza. Si avrebbe questa sfasatura che lei ha accennato e poi non ci sarebbe messa la Borsa Pivato,

perchè non è di competenza. Quindi, non è molto difficile fare questo bilancio. Perchè, dico nella riunione dei Sindaci, si dice: non riteniamo opportuno; io invece ritengo opportuno. Mi pare che non sia molto complicato, ci sono così poche cifre. Quindi, chi ha assunto l'impegno è debitore. Poi si può fare anche il bilancio di Tesoreria.

PROF. DOTT. NATALIA CATALDI PLESSI

Solo poche parole sull'opportunità di organizzare una II^a Giornata di Studio come quella tenuta nel giugno dello scorso anno a Padova. Mi sembra che si tratti di un incontro molto utile; forse il periodo non è il più appropriato. Per molti di noi la prima quindicina di giugno — specie a partire dal 5 — rappresenta il ciclo degli scrutini, che si svolgono talvolta pure di domenica.

Potendo anticipare la data (ad es. verso la metà di maggio) penso sarebbe utile fare almeno un secondo esperimento, come diceva prima il collega, anche se con un numero non elevato di partecipanti.

Per ciò che concerne l'argomento trovo interessantissimi gli studi sugli Stati Uniti, sull'Australia, su ogni parte del mondo, ma vorrei proporre all'Assemblea d'introdurre anche uno studio sull'Europa nella sua evoluzione storica, culturale ed oggi soprattutto economica.

Parlo da europeista, ma senza alcuna intenzione propagandistica.

So che esistono corsi di Cultura Europea in America e pure da noi; tuttavia le nostre scuole, specie le Università, rimangono troppo in disparte in questo campo se non addirittura assenti.

Ca' Foscari dovrebbe essere all'avanguardia perché conosciuta ed apprezzata all'Estero, come ho avuto occasione di constatare sia a Strasburgo — sede del Consiglio d'Europa — che ad Anversa. A tal proposito, anzi, mi è stato chiesto se esiste nel nostro Istituto Universitario un corso di Cultura Europea generica, ma soprattutto di natura commerciale e politico-economica.

I giovani richiedono, più di quanto si creda, un serio aggiornamento sui problemi del nostro continente e possibilmente degli incontri con gli studenti degli altri Stati, per l'assoluta necessità di armonizzare gli studi universitari, specie in vista del futuro, ma non lontano, frutto di stabilimento professionale.

PROF. FRANCO MEREGALLI

Prima di passare al . . . secondo appello risponderò agli interventi del primo, non senza aver osservato che nessuno ha parlato di un tema molto importante e urgente: della eventuale nomina di un Comitato per il Regolamento Elettorale.

Desidererei ascoltare la loro opinione nei prossimi interventi.

Per quanto riguarda il « Bollettino », ammetto che esso sia monotono; occorre tuttavia tener conto delle nostre concrete possibilità. Comunque il numero prossimo, già completamente composto e di immediata pubblicazione, risulterà piuttosto vario. Comprenderà una relazione del Prof. Bernardo Colombo sulla Riforma della Facoltà di Economia: tema annoso, ma purtroppo ancora di grande attualità. Verrà poi un resoconto della riunione di studio sull'Università negli Stati Uniti, di cui ho fatto parola nella mia relazione; « Appunti assicurativi » del dott. Oliemans; un profilo della personalità di Fabio Besta dovuto al prof. Vincenzo Masi, letto il 17 maggio 1966 in occasione dell'intitolazione a Fabio Besta dell'Istituto Professionale di Stato per il Commercio di Sondrio. Seguiranno le solite cronache della vita dell'Associazione, tra le quali una relazione di una gita compiuta dai cafoscarini milanesi a Lugo di Vicenza. Pregherei il prof. Giacalone-Monaco di dirci qualche particolare a questo proposito, per vedere se è possibile organizzare, per esempio, una riunione di studio in un'epoca da destinare.

Per quanto riguarda l'intervento del dott. Ortolani vorrei osservare che mi sembra pericoloso inserire in bilancio crediti praticamente inesigibili.

La signora Cataldi e il dott. D'Isidoro sono dell'opinione che occorra insistere nell'organizzazione della giornata di studio. Il Dott. D'Isidoro trova che la precedente di Padova ha avuto per lui un esito ottimo; vorrei tuttavia osservare che non la stessa opinione hanno gli organizzatori, che hanno trovato il risultato assolutamente inadeguato allo sforzo. Possiamo ora passare alla seconda tornata di interventi. Ricordo l'opportunità di parlare del problema del Regolamento Elettorale.

GR. UFF. DOTT. GIORGIO CHIARION CASONI

Io volevo semplicemente dire questo. La nostra Associazione ha uno scopo fondamentale, quello di unire la scuola agli

ex laureati, ai laureati che si sono immessi nella vita. Dunque, a me sembra interessante avere una piccola statistica. Mi rivolgo a Lei Professore di Statistica. La dislocazione dei Soci. Io sto a Roma. A Roma c'è un grosso numero di cafoscarini. Quindici anni fa, merito dell'amico Rocco e dell'Onorevole Saggin, noi ci trovavamo, si faceva delle riunioni; un po' alla volta ci siamo dispersi. Se noi a Roma, come nelle altre città si ricostituì questi gruppi come sento a Milano. Questa sarebbe una grande forza, ma noi vorremmo conoscere i nomi, qualcuno prendesse l'iniziativa, avere dalla Segreteria il numero e i nomi dei soci di quella data città, e crearvi gruppi. Io farei un'altra proposta. Nel futuro consiglio immettere anche i rappresentanti di altre città perchè, i cafoscarini, non stanno tutti a Venezia, sono sparsi in tutta Italia — per fortuna! Anche per vicende di lavoro, perchè io ho iniziato il lavoro a Venezia e poi sono stato trasferito a Roma e a Roma vi sarebbe ben da fare, e se un rappresentante di queste città quando raggiunge un certo gruppo, entrasse anche in questo consiglio centrale potrebbe propagandare di più e aiutare anche la Segreteria. L'Università di Ca' Foscari o gli antichi studenti, potrebbero organizzare qualche viaggio di studio in Europa, ben propagandato e con immissione anche di giovani (che possiamo aiutare in questo viaggio) sarebbe una cosa molto interessante: incontrarsi con altri Istituti di Economia e soprattutto propagandare incontri con altre Università. Due miei figli sono laureati a Fontanella Borghese a Roma, mi è dispiaciuto, ma noi eravamo a Roma e non potevo farli laureare a Ca' Foscari. Un incontro anche con l'Università di Roma sarebbe anche molto interessante, questo lo lascio allo studio del Consiglio. (*Applausi*).

PROF. GIAMPIERO FRANCO

Il dott. Casoni ha presentato con tanta precisione ed interesse il problema della creazione di sessioni regionali di ex cafoscarini che nulla mi resta d'aggiungere in argomento se non sottolineare il fatto che come funziona tanto bene la sessione lombarda così si può sperare sarà anche per le altre sessioni a carattere regionale, soprattutto qualora accolgano non soltanto i più lontani e maturi laureati ma anche quelli più giovani. A questo riguardo sarà molto utile se la Segreteria di Ca' Foscari invierà alle sessioni regionali l'elenco dei laureati in ogni anno accademico. Riguardo agli argomenti da porre all'esame della Commissione

di studio mi sembra che sarebbe interessante il seguente. Negli Istituti Tecnici, l'insegnamento dell'economia e del diritto, che è affidato ad un unico titolare, riesce fatto, generalmente, da laureati di provenienza giuridica, cioè da avvocati. Ora, sarebbe assai importante, sia in riferimento al carattere specifico della dottrina economica, come di quella giuridica, sia riguardo alla preparazione ed alla aspirazione professionale di laureati in economia e commercio, che la riforma scolastica attuasse la separazione dell'insegnamento dell'economia da quello del diritto, in modo che a giuristi ed economisti fossero riservati distinti campi d'insegnamento. In attesa delle riforme istituzionali è da augurarsi che i Provveditorati cerchino di tener conto delle aspirazioni dei nostri laureati non solo per quanto riguarda gli insegnamenti di ordine aziendale, ma anche di quelli economici.

CAV. DOTT. FRANCESCO MARTINO

Vorrei dire agli illustri colleghi che la mia presenza qui oggi conferma l'attaccamento alla nostra Associazione, in quanto noi cafoscarini ormai dispersi in tutte le parti d'Italia e forse nel mondo, sentiamo la gioia di ritornare qui in questa sede che ci ha visto giovanissimi, trepidanti dietro le porte degli esami. Questa mattina non vi nascondo che fui il primo a venire qui. Arrivato dopo aver fatto un lunghissimo viaggio di ben 1300 km. mi sono fermato su una panca, e allora, non mi accusate di essere troppo sentimentalista, lo siamo un po' tutti, guardai nel cortile e riandai ai tempi trascorsi, quando, come una jena in gabbia si andava su e giù con le dispense da ripassare e l'ha ricordato qui a proposito il Prof. Giacalone-Monaco uno degli illustri ex colleghi di questa Ca' Foscari. Premesso ciò, vorrei chiedere se fosse possibile di spostare la data della riunione dell'Assemblea, possibilmente o alla fine di Settembre o alla fine di Aprile.

Sulla questione dei soci morosi: Tenere dei nomi su un registro è inutile. Io proporrei che si stabilisse un periodo di morosità di 2-3 anni, dopo dei quali questi morosi siano garbatamente e affettuosamente invitati a mettersi in regola. Dopo un certo periodo si cancellino.

Per quanto riguarda il « Bollettino » siamo completamente d'accordo che fino adesso è stato fatto molto bene. E il collega che mi ha preceduto ha tolto a me, purtroppo, la parola in proposito. Non dico in ogni città, perchè ora i gruppi si sono ridotti a 3-4 cafoscarini. Io proporrei dei fiduciari regionali. Ci sarebbe

allora un più stretto contatto. C'è la possibilità di vederci e quindi fare qualche raccomandazione di frequentare non solo l'Assemblea ma di tenerci al corrente di ciò che interessa il cafoscarismo.

PROF. DOTT. GIORGIO ULIANO MAZZUCATO

La questione dei soci morosi è già stata affrontata e discussa in precedenza, sia in Assemblea che in sede di Consiglio di Amministrazione, parecchie volte. E sono sempre emerse le due opposte tendenze, cioè: tagliare i ponti, lasciarli andare, oppure continuare a mandare loro il Bollettino, gli inviti, e considerarli soci ad ogni effetto. È sempre prevalsa la seconda posizione, e ciò sia perchè è sempre un gesto odioso il tagliare il collegamento con antichi compagni di studi, è una cosa che — ove possibile — è sempre preferibile evitare, specialmente in considerazione del carattere affettivo della nostra Associazione; sia anche perchè l'esperienza ci insegna che vi sono Soci i quali rimangono indietro di qualche lunghezza con le quote sociali, e ad un certo punto si mettono in regola, a volte anche con una certa generosità: arriva all'Associazione un assegno di importo piuttosto tondo, cioè non le semplici tremila lire per anno della quota, ma arrotondato con l'aggiunta di abbondanti interessi, e in qualche caso addirittura con la disinvolta aggiunta di uno zero. Quindi, tutto sommato, il fatto di continuare a considerare Soci tali nostri colleghi, oltre ad evitare un gesto poco simpatico da parte dell'Associazione, può anche essere conveniente. In conclusione, la questione non è soltanto di carattere sentimentale ma riveste anche un carattere pratico.

Vi è un'altra cosa che avevo intenzione di dire - e colgo questa occasione; si tratta di un argomento che io stesso ho sollevato almeno due volte in Consiglio, forse anche di più, e che desidero questa volta esporre di fronte all'Assemblea, per sentire se la stessa è d'accordo: noi un bel giorno, dopo un certo numero di anni (chi più, chi meno) siamo usciti da Cà Foscari con il nostro bel diploma di laurea, e dopo un poco abbiamo cominciato ad accorgerci che quei libri che ci ossessionavano quando eravamo studenti ci erano entrati nel sangue, erano diventati per noi come la morfina per un tossicomane, non potevamo più farne a meno, non potevamo più fare a meno di studiare, di continuare nelle discipline che avevamo cominciato in questa Scuola e che continuiamo ancora a seguire. Ora, a questo punto mi chiedo: è giusto, si può giustificare il fatto che la nostra Università, quella che è

la nostra madre culturale, ci metta alla porta e ci precluda di servirci della biblioteca? Penso che la biblioteca dell'Università dovrebbe essere a nostra disposizione, a disposizione di tutti i laureati della Cà Foscari, o almeno di noi che facciamo parte dell'Associazione e che in tal modo dimostriamo la continuità del nostro attaccamento a Cà Foscari. La biblioteca dovrebbe essere a nostra disposizione su semplice presentazione di un documento che ci qualifichi antichi studenti di Cà Foscari e che ci permetta di avere libero accesso al materiale di consultazione, di studio. Ora, per quanto io mi sia interessato alla cosa, non mi è risultato che ci sia possibile usufruire della biblioteca per ricerche, studi, etc.. Qui è presente il Prof. Candida, pro-rettore, il quale, eventualmente, può dirci qualcosa in un senso o nell'altro. Nel caso che la biblioteca non fosse a nostra disposizione, vorrei pregare il Presidente di intervenire presso le competenti Autorità accademiche. Desidero anche sapere se l'Assemblea è d'accordo con me su questo punto. (*Applausi*).

PROF. BERNARDO COLOMBO

Non intendo parlare su di un argomento come membro del Consiglio di Amministrazione. Non vorrei dare l'impressione di esprimere un pensiero di Consiglio di Amministrazione mentre vorrei essere altrettanto delicato, quanto il Presidente. Per certo non vogliamo in alcuna maniera preconstituire un pensiero del Consiglio sulla faccenda del regolamento elettorale: nessuno ha preso la parola, nessuno ha dato nessuna indicazione. Allora mi permetto, a titolo assolutamente personale, di tirare fuori una qualche idea per vedere se c'è una qualche reazione. Io ho l'esperienza dell'Unione Internazionale per lo Studio Scientifico della Popolazione, che ha appunto problemi di questo genere, di statuto e di regolamento elettorale. In condizioni ancora più sfavorevoli di questa associazione cafoscarina perchè ci si trova ogni due o anche più anni, non tutti gli anni. Dopo ci si lascia, ognuno va alle sue faccende. Perchè funzioni una commissione per la riforma dello statuto in genere deve entrarci il Presidente (e non necessariamente devono essere esclusi i membri del Consiglio di Amministrazione). Deve entrare il Presidente che fa da perno, e poi è una commissione che deve lavorare per corrispondenza soprattutto, ma non soltanto per corrispondenza, che deve ricevere un mandato preciso da parte o dell'Assemblea, se l'Assemblea riesce a esprimerlo, o da parte del Consiglio di



Il prof. dott. Tommaso Giacalone-Monaco animatore degli Incontri Cafoscarini di Milano riceve dalle mani del Presidente, prof. Franco Meregalli, la pergamena del 40° di laurea.

Amministrazione: ricevere un mandato preciso e una scadenza, essere fatta di pochi membri, 3 o 4 oltre il Presidente, e essere pagata per trovarsi almeno una volta attorno a un tavolo tutti assieme a discutere a fondo tutti i vari aspetti, e deve rappresentare le varie generazioni. L'esperienza deve valere in questa commissione altrettanto quanto la sensibilità dei giovani. La commissione deve rappresentare il più possibile almeno certi gruppi grossi. Io la vedrei così. Dopo sul contenuto delle proposte ci penserà lei a esaminare. Come organizzativamente io la vedrei funzionare: al più presto tutti i soci vengano informati della nomina di questa commissione e tutti i soci siano invitati a esprimere il loro parere, il loro suggerimento per una formazione a tutti accettabile, si faccia un regolamento elettorale entro una determinata scadenza e poi la commissione cammini con le proprie gambe. Se L'Assemblea non arriva qui a indicare dei nomi, se vuole si può dare mandato al Consiglio di Amministrazione.

PROF. DOTT. TOMMASO GIACALONE-MONACO

Ora vi dirò qualcosa della gita degli Incontri Cafoscarini di Milano a Lugo di Vicenza, nella villa Valmarana. Essa è avvenuta per generoso invito del proprietario, l'illustre Cafoscarino, Prof. Remo Malinverni, dietro mia preghiera. Il Prof. Malinverni si è costituita a Milano, con molti sacrifici iniziali, una posizione di alta stima ed avendo una particolare vocazione per l'arte — ha messo insieme una pinacoteca dei più pregiati quadri dell'Ottocento, che ha una risonanza europea — e pensando nell'avvenire a un tranquillo e degno ritiro, è riuscito ad acquistare e restaurare quel vero gioiello ch'è la villa Valmarana, monumento nazionale, ornandola di mobili e quadri dell'importanza dell'ambiente. Il parco è qualche cosa di spettacolare.

L'amico Prof. Remo Malinverni avrebbe una nobile aspirazione.

In un'epoca da stabilire, fare un convegno dei rappresentanti dei Cafoscarini residenti in tutti i centri della penisola, nel salone della villa Valmarana, per discutere i problemi degli antichi studenti di Ca' Foscari e, soprattutto, per potersi riabbracciare dopo tanti anni di lontananza. Da tenere presenti i servizi logistici, che non sono indifferenti.

Egli confida nella collaborazione della Presidenza e della Segreteria dell'Associazione « Primo Lanzoni » e di tutti gli amici.



DOTT. GUIDO ZIFFER

Partecipo per la prima volta all'Assemblea annuale della nostra Associazione, pur essendone membro da dieci anni, e rispondo anzitutto alla richiesta fattaci dal Presidente e appoggiata dal Prof. Colombo.

Il Prof. Colombo ha avanzato alcune proposte relative al lavoro della Commissione e a questo riguardo riterrei di anticipare quella che sarà la mia risposta se, per corrispondenza o in altro modo, la Commissione stessa chiederà delle proposte concrete. È mia opinione che, così come avviene in altre associazioni, anche nella nostra si dovrebbe poter votare sia partecipando all'Assemblea annuale sia, con modalità da stabilirsi nel modo più opportuno, per lettera. Naturalmente, qualora questa procedura dovesse venire adottata, al voto per corrispondenza dovrebbe aver diritto soltanto chi è in regola con i versamenti.

Vorrei ora ricollegarmi rapidamente a quanto fatto presente dal Dr. Casoni. Subito dopo la laurea esigenze professionali mi hanno portato fuori Venezia e, per lunghi periodi, anche fuori d'Italia, di modo che l'unico contatto con la nostra Associazione è stato costituito di fatto soltanto dal nostro «Bollettino». Giusto che l'attività della nostra Associazione sia accentrata a Venezia, mi sembra però che mentre le sezioni di Milano, Padova e Trieste sono molto attive, questa non sia la situazione nelle altre città. Mi domando perciò se a Roma e a Milano — città nelle quali anche chi risiede altrove ha più spesso modo di recarsi per motivi professionali — non si potrebbe fissare una riunione conviviale mensile. In tal modo ogni Cafoscarino, trovandosi un dato giorno a Milano o a Roma, saprebbe di poter trascorrere alcune ore con vecchi amici e compagni dell'Università.

In secondo luogo vorrei chiedere al Consiglio Direttivo di considerare la possibilità — così come avviene in altre associazioni — di autorizzare i Cafoscarini che risiedono in città ove una sezione regionale non esiste, di aggregarsi a sezioni regionali più importanti. Ad esempio un Cafoscarino di Genova dovrebbe potersi associare alla sezione di Milano (e gli sarebbe certo più facile partecipare agli incontri cafoscarini a Milano che non a quelli di Venezia!). E comunque quando si tengono delle riunioni del genere di quella svoltasi con successo nel giugno di quest'anno a Padova, pregherei di mandarne comunicazione con un certo anticipo. Certamente si sarà trattato di un disagio postale, ma

vorrei segnalare che nel mio caso l'invito è prevenuto il giorno stesso in cui si svolgeva la manifestazione.

Infine un'ultima proposta di carattere generale e concernente l'attività e gli scopi della nostra Associazione. Noi tutti siamo legati a Ca' Foscari e a Venezia da legami di affetto e di cultura: qui abbiamo studiato e vissuto, qui si sono formati duraturi vincoli di amicizia. Non so però se solo per questo la nostra Associazione debba vivere e svilupparsi, se cioè noi dobbiamo limitarci a restare legati al passato quando sempre più le idee si evolvono. Le idee si evolvono oggi così rapidamente che anche chi fra noi è relativamente più giovane e quindi meno lontano dal termine degli studi, ha spesso la sensazione che gli sviluppi nel campo delle discipline economiche siano tali da fargli sentire il bisogno intellettuale di un vero e proprio aggiornamento anche teorico. Questo, è vero, lo si può fare attraverso lettura di riviste, partecipazione a seminari, e così via. Ma non potrebbe la nostra Associazione organizzare su base semestrale o annuale una o due giornate di studio — durante un week-end — alle quali docenti di Ca' Foscari e illustri Cafoscarini potessero presentare problemi economici di attualità per una discussione che ne approfondisse le varie alternative teoriche? In conclusione una specie di tavola rotonda periodica, così come oltre oceano se ne tengono, ad esempio all'Università di Harvard, alla Harvard Business School.

PROF. DOTT. TOMMASO GIACALONE-MONACO

Il collega, se ho ben capito, desidererebbe che le riunioni dei Cafoscarini residenti a Milano, e negli altri centri, si facessero secondo un orario prestabilito. In modo che, capitando, di passaggio, qualche collega di altra sede potesse parteciparvi.

È praticamente impossibile perchè i cafoscarini non sono soldatini di stagno che si possano radunare ad ogni attimo. Facciamo una cosa che mi sembra facile. Su ogni *Bollettino* si pubblicano i nomi e l'indirizzo con telefono di coloro che sono incaricati, in ogni sede, a organizzare i colleghi del posto. Così, se un cafoscarino dovesse recarsi a Trieste, saprà che telefonando al 24029 potrà ricevere informazioni dalla collega Prof. dott. Noris de Tery, e così per Palermo, Roma, ecc.

Sulle riunioni mi permetto consigliare di evitare i discorsi accademici. Chi lavora tutto il giorno è stanco e trovandosi fra

collegli, a tavola, preferisce rievocare episodi della vita goliardica. Si provochino conversazioni su iniziative, gite, scoperte di nuovi cafoscarini non ancora censiti. Ma non si appesantisca l'atmosfera con progetti di riforme od altro. Se mai si spediscono circolari chiedendo risposte scritte, che si possono compilare con calma.

A Milano ho cercato di avvicinare i Cafoscarini ai Bocconiani. Ho parlato col Presidente e ci siamo accordati che, ogni settimana, i Cafoscarini potevano frequentare, nei giorni e nelle ore in cui vi si trovano i Bocconiani, un caffè della Galleria in piazza del Duomo.

Per due-tre volte qualche Cafoscarino si è fatto vedere e poi l'iniziativa — idealmente ottima — è caduta e si è spenta.

PROF. FRANCO MEREGALLI

Prima di chiudere definitivamente, perchè è già abbastanza tardi, vorrei dare una seconda volta la parola alla Signora Cataldi.

PROF. DOTT. NATALIA CATALDI PLESSI

Il prof. Franco mi ha suggerito un'idea a proposito dell'insegnamento del diritto e dell'economia negli Istituti Tecnici, uniti nell'unica voce « Materie giuridiche ».

Molto spesso i laureati in legge superano nel quadro degli incarichi per le cattedre di cui sopra i laureati in Economia e Commercio, con le ben note conseguenze. Ma c'è di più, mi riferisco al campo delle lingue straniere, di cui oggi non si è fatto alcun cenno. Avviene che un laureato in legge (il quale abbandona lo studio delle lingue straniere in V^a ginnasio), che abbia insegnato lingue per due o tre anni, preceda nella graduatoria provinciale degli incarichi per l'insegnamento di una lingua, il laureato in lingue straniere.

Proprio Ca' Foscari, che ha una Facoltà specifica, oltre ad una tradizione seria e forse unica in Italia, dovrebbe tener presente quanto sopra, difendendo un titolo che i nostri studenti raggiungono dopo uno studio difficile, profondo ed esauriente.

Tutto ciò naturalmente sia fatto non danneggiando, ma distribuendo egualmente i diritti dei laureati di queste tre facoltà.

PROF. FRANCO MEREGALLI

A proposito delle liste dei soci di ogni singola città ricordo che abbiamo pubblicato nel « Bollettino » una prima volta nel 1957 e una seconda nel 1963 un Elenco Generale dei Soci diviso anche per città di residenza. Pensiamo di pubblicare un elenco del genere alla distanza di 5-6 anni dal precedente; non lo possiamo fare più frequentemente per non ingombrare il « Bollettino », dal momento che l'Elenco Generale dei Soci occupa quasi un intero numero. In realtà i gruppi locali sono stati costituiti e il Consiglio di Amministrazione ha incaricato i soci in parecchie città di organizzarlo. Si tratta piuttosto di sollecitare i soci ad assecondare gli sforzi dei soci incaricati. A proposito di questi gruppi desidererei portare un saluto particolare al dott. Martino, venuto fino da Reggio Calabria. La sua proposta di creare gruppi regionali è in fondo una variante di quella riguardante i gruppi locali, applicabile in quelle zone in cui non c'è un numero sufficiente di soci in una singola città. Propongo quindi all'Assemblea di nominare il dott. Martino incaricato regionale per la Calabria. (*Applausi*). Invieremo al dott. Martino l'elenco aggiornato dei soci residenti in Calabria. Il dott. Martino ha parlato anche di stabilire un periodo di tolleranza di morosità io direi che, se vogliamo stabilirlo, dobbiamo essere molto generosi, per esempio fissare un termine di cinque anni. Fatti molto bene i conti, abbiamo visto che in fondo mandare cento copie del « Bollettino » in più implica una spesa marginale ridotta, in confronto della spesa di stampare il Bollettino. Anche se di quelle 100 copie in più soltanto dieci ci procurano un rinnovamento dell'associazione, vale senza dubbio la pena di affrontare questo costo marginale; ciò naturalmente senza tener conto dell'aspetto morale, che per una associazione come la nostra deve essere sempre considerata prevalente.

A proposito degli interventi del prof. Mazzucato, circa il prestito presso la biblioteca universitaria di Ca' Foscari, dobbiamo chiarire — il prof. Candida, pro Rettore di Ca' Foscari, qui presente, ce lo conferma — che l'entrata alla biblioteca e la consultazione in sede è libera ai soci. Caso mai il problema riguarda il prestito a domicilio.

L'intervento del prof. Colombo mi pare molto importante: è assolutamente necessario decidere a proposito della commissione elettorale. Proporrei di nominare seduta stante una commissione di tre membri di cui almeno uno specificamente qualificato

nel campo giuridico. (*Discussioni fra i soci e ripetuti inviti a lasciare la questione alla decisione del Consiglio di Amministrazione*).

Resta dunque stabilito che l'Assemblea affida al Consiglio di Amministrazione la costituzione di una commissione per il Regolamento Elettorale o la redazione di tale Regolamento. (*Interventi fra il pubblico*).

PROF. DOTT. RAG. DINO DURANTE

Io mi permetto di far presente che dalla fondazione non esiste un Regolamento. Quando faremo il Regolamento introdurremo anche quei 8-10 articoli che riguardano le elezioni. Bisogna che il Consiglio si decida a fare il Regolamento che ancora non esiste.

PROF. FRANCO MEREGALLI

Il Dott. Martino ha parlato di anticipare l'Assemblea Annuale. Faccio rilevare che la data odierna costituisce già una anticipazione nei confronti di quella degli anni precedenti: l'anno scorso, ad esempio, l'Assemblea ha avuto luogo l'ultimo giorno di ottobre. Si deve tener conto del fatto che nel mese di settembre gli insegnanti sono occupati per gli esami. Forse potremo fissare la prossima Assemblea per la prima domenica di ottobre.

Per quanto riguarda l'opportunità di avvertire con molto anticipo, devo sottolineare che in genere inviamo gli inviti 15 giorni prima del giorno fissato per la manifestazione; purtroppo, come ho detto, qualche volta impiegano 14 giorni per andare da Venezia a Venezia. (*Interventi*). Comunque è da notare che esistono molte esigenze contraddittorie che non si potranno mai conciliare. La fissazione dell'Assemblea a una domenica del mese di ottobre è frutto di molte discussioni svoltesi parecchi anni fa e man mano rinnovandosi. Non so se la maggioranza dei presenti preferisca fissare l'Assemblea per il mese di luglio. (*Numerose voci*). Fissiamo dunque la prossima riunione per la seconda domenica di ottobre. Ultimo intervento è quello del prof. Giacalone-Monaco. Pregherei la signora Cataldi di mantenersi in contatti con il Prof. Giacalone-Monaco per studiare la possibilità di ripetere il prossimo giugno il tentativo fatto lo scorso giugno a Padova, malgrado il risultato di questo. Ho notato infatti che in questa

Assemblea si sono avute parecchie voci favorevoli a mantenere la riunione di giugno.

Conclusa in tale modo la discussione, passiamo all'approvazione della Relazione e dei Bilanci. Confermo la mia opinione che introdurre nei bilanci dei crediti difficilmente esigibili costituisca un pericolo; può infatti determinare uno stato di euforia ingiustificato e nocivo al bilancio dell'Associazione. Non dimentichiamo che, su 1077 iscritti, al 30 settembre soltanto 547 soci avevano pagato la quota. Terremo comunque conto del suggerimento e cercheremo di fissare l'ammontare dei crediti per quote arretrate.

Il Bilancio è approvato per alzata di mano.

Passiamo ora al successivo argomento all'ordine del giorno: proposta per la celebrazione del centenario di Ca' Foscari.

Ho suggerito una alternativa: vogliamo fare qualcosa di autonomo o si reputa opportuno coordinare la nostra celebrazione con quella ufficiale? (*Voci*). Anche in questo caso la decisione è lasciata al Consiglio di Amministrazione.

ON. DOTT. GR. CR. MARIO SAGGIN

Voglio essere breve. L'imputato, sul fatto della commemorazione del centenario della nostra scuola, sono io perchè nell'ultima seduta del Consiglio di Amministrazione ho proprio insistito che durante lo svolgimento dell'Assemblea fosse messo all'ordine del giorno in modo particolare la commemorazione del centenario della nostra scuola. Anche perchè sento da parte di qualcuno che si dice che nel 67 si compie il centenario, qualche altro dice nel 69. Va bene il 68. Ora, ho desiderato e ho insistito che si parlasse di questo argomento, perchè questo è un argomento secondo me fondamentale anche per dare una maggiore risonanza, una maggiore consistenza e una maggiore profondità a quello che è il nostro desiderio di conoscere meglio e sempre più la nostra Associazione. Se per disgrazia noi lasciamo passare questa determinata commemorazione, senza che l'Associazione venga a essere parte attiva a questa determinata manifestazione, certamente mancheremmo a uno degli scopi dell'Associazione e mancheremmo di rispetto al fondatore della stessa: al Prof. Lanzoni. Io desideravo appunto di proporre all'Assemblea una cosa. O il comitato accademico della nostra Università, e qui abbiamo il nostro prof. Can-

dida che può dire qualche cosa, prende una iniziativa sostanziosa, ben pensata, precisa ecc. per far parte questa commemorazione, oppure se il corpo accademico desidera una collaborazione, bisogna che questa collaborazione ci sia richiesta in tempo, perchè effettivamente ciascuno di noi può dare qualcheda o qualche piccolo aiuto o qualche notizia o qualche libro o qualche possibilità di informazione, in modo tale che questo comitato, che naturalmente il corpo accademico andrà a costituire, intendo il prof. A, il Prof. B, prenda nota dei diversi punti di vista: prima di tutto è la prima scuola di commercio nata in Italia e questo è già un elemento di grossissima importanza. Non c'è nessuna scuola di commercio che possa dire di essere la prima. La prima siamo noi e questo punto bisogna assolutamente che lo facciamo capire e come ex alunni di detta scuola e come corpo insegnante attuale e come anche associazione dei laureati. II^o sotto il punto di vista culturale, sotto il punto di vista storico, sotto il punto di vista politico, ricordare certi uomini che hanno dato la loro vita, la loro intelligenza, la loro cultura e non vedere invece un elenco di insegnanti della nostra scuola, Tizio, Caio e Sempronio nato il giorno tale, morto il giorno tale e basta. Vogliamo che effettivamente da questa commemorazione nasca qualche cosa di ponderoso di effettivamente bello, interessante. Per cui anche noi che siamo anziani, che forse ci ricordiamo fino a un certo punto determinate situazioni di carattere politico, di carattere culturale dei personaggi stessi non li possiamo più ricordare come effettivamente dovremmo ricordarli e mi pare che in questa maniera noi della nostra Associazione e l'Associazione stessa compiamo un dovere di rispetto, di ricordo, di affetto verso i nostri illustri insegnanti; nello stesso tempo facciamo anche un'opera di propaganda della nostra scuola che ha assolutamente bisogno oggi, che nascono facoltà di Economia e Commercio come funghi, di essere ricordata come la mamma di queste nuove facoltà ed essendo la mamma avere il diritto di farsi conoscere meglio.

PROF. FRANCO MEREGALLI

Abbiamo qui un antico allievo di Ca' Foscari che riveste una funzione particolare. È il nostro direttore amministrativo dottor Guido Monaco, il quale probabilmente ci ha da dire qualche cosa circa questo centenario.

PROF. GUIDO MONACO

La data precisa — sto cercando l'atto di istituzione — è esattamente il 13-11-1968. Il centenario del primo anno accademico è il 68-69, non il 67-68.

Il Regio decreto è del 6-10-1868. Però, in pratica, la scuola era già in funzione; dunque l'anno ufficiale è stato il 6-10-1868. Di questo bisognerà che noi teniamo conto. C'erano 94 alunni e 18 uditori. (*Interventi vari*).

PROF. BERNARDO COLOMBO

Se si pensa di organizzare qualche cosa di internazionale, come pensa la Facoltà di Economia e commercio, allora il tempo non è lungo. La Facoltà di Economia e commercio ha cominciato a discutere; in una prossima riunione del Consiglio di facoltà, definirà un programma che sarà esteso lungo l'arco di un anno, e forse più di un anno, con varie manifestazioni, per quanto è di competenza della facoltà, perchè non è competenza della facoltà risolvere un problema che riguarda tutto l'Istituto Universitario.

PROF. FRANCO MEREGALLI

Passiamo quindi alla solita nostra cara cerimonia della consegna della pergamena ai soci che compiono il 40° anno di laurea ai quali rivolgiamo i più calorosi auguri di altri 40 anni di laurea. Naturalmente non tutti sono presenti, però quasi tutti hanno mandato una lettera affettuosa. In buona parte sono quelle persone che io ho citato all'inizio della mia relazione. Ricevono la pergamena i Soci:

Dott. Dino Stefani, Dott. Bindo Pedani, Cav. Dott. Francesco Martino, Dott. Giuseppe Marrone, On.le Dott. Ugo La Malfa, Comm. Dott. Cosimo Labianca, Prof. Dott. Tommaso Giacalone-Monaco, Comm. Dott. Alberto Farina, Dott. Rag. Federico Falai, Dott. Nora Chiarion Casoni Orefice, Gr. Uff. Dott. Giorgio Chiarion Casoni, Ch.mo Prof. Avv. Walter Bigiavi, Cav. Dott. Enrico Aristo Aureggi, Dott. Ivan Stefanov Vlahov. (*Calorosi applausi salutano ogni Socio*).

E ora veniamo all'atto più solenne di questa Assemblea, la consegna del primo, speriamo di una lunghissima serie, dei premi GINO LUZZATTO. Questo il verbale della Commissione:

« La Commissione giudicatrice del primo Premio « Gino LUZZATTO », costituita da: Prof. Mario Volpato, Preside della Facoltà di Economia e Commercio, Prof. Dino Durante, Prof. Giampiero Franco, Prof. Tommaso Giacalone-Monaco e Prof. Franco Meregalli, Presidente dell'Associazione «Primo Lanzoni», prende atto della regolarità della presentazione dei seguenti lavori:

Gian Giuseppe ANZOLIN - « Appunti »; Marco Ruggero BRAZZALE - « Contributo allo studio del sistema economico e finanziario della Repubblica Veneta: Il mercato del sale nel sec. XVI^o »; Ferruccio BRESOLIN - « Le condizioni permissive dell'inflazione da costi » - « Gli incentivi alla localizzazione industriale »; Ernesto CATALDI - « Linee e direttive di una politica di sviluppo delle Isole Maltesi »; P. Giorgio DALLA MASSARA - « Sull'ammortamento e sul consumo in una politica di autofinanziamento »; Giovanni HINTERHUBER - « La politica degli investimenti nelle Imprese Industriali »; Gilberto MURARO - « I congegni e la politica dello sconto delle Banche Centrali »; Alfio TORRISI - « Attendibilità delle statistiche economiche italiane »; Giorgio VEDOVATO - « L'impiego del Metodo della simulazione nella gestione dei magazzini »; Giampaolo ZANARDI - « L'efficienza del campionamento in blocco di grappoli equiprobabili ».

La Commissione esprime il più vivo compiacimento per la larga partecipazione dei giovani laureati di Ca' Foscari e soprattutto per il notevole livello degli scritti presentati. Ritiene tuttavia che i lavori dei dottori (in ordine alfabetico) Ferruccio BRESOLIN, Giovanni HINTERHUBER, Gilberto MURARO e Giampaolo ZANARDI (giovani che svolgono le loro attività nell'ambito di Istituti Universitari) siano, e dal punto di vista della originalità e da quello della completezza della trattazione, senz'altro superiori ai lavori, pur pregevoli, degli altri concorrenti.

Soffermandosi ad un esame comparato delle pubblicazioni dei concorrenti dianzi citati, la Commissione reputa che gli studi dei dr. Ferruccio BRESOLIN e Giampaolo ZANARDI, per la particolare originalità dei contributi, si pongano in posizione preminente. La Commissione giudica questi ultimi due candidati ugualmente meritevoli del Premio « Gino Luzzatto » 1966. Decide pertanto di assegnare tale premio *ex aequo* ai dr. Ferruccio BRESOLIN e Giampaolo ZANARDI.

La Commissione desidera inoltre segnalare che, fra i lavori dei concorrenti finora non citati, merita una menzione onorevole

lo studio del dr. Giorgio VEDOVATO e ne decide la pubblicazione sul « Bollettino » dell'Associazione « Primo Lanzoni ».

Ringrazia il Consiglio d'Amministrazione di detta Associazione per l'onorifico incarico affidatole.

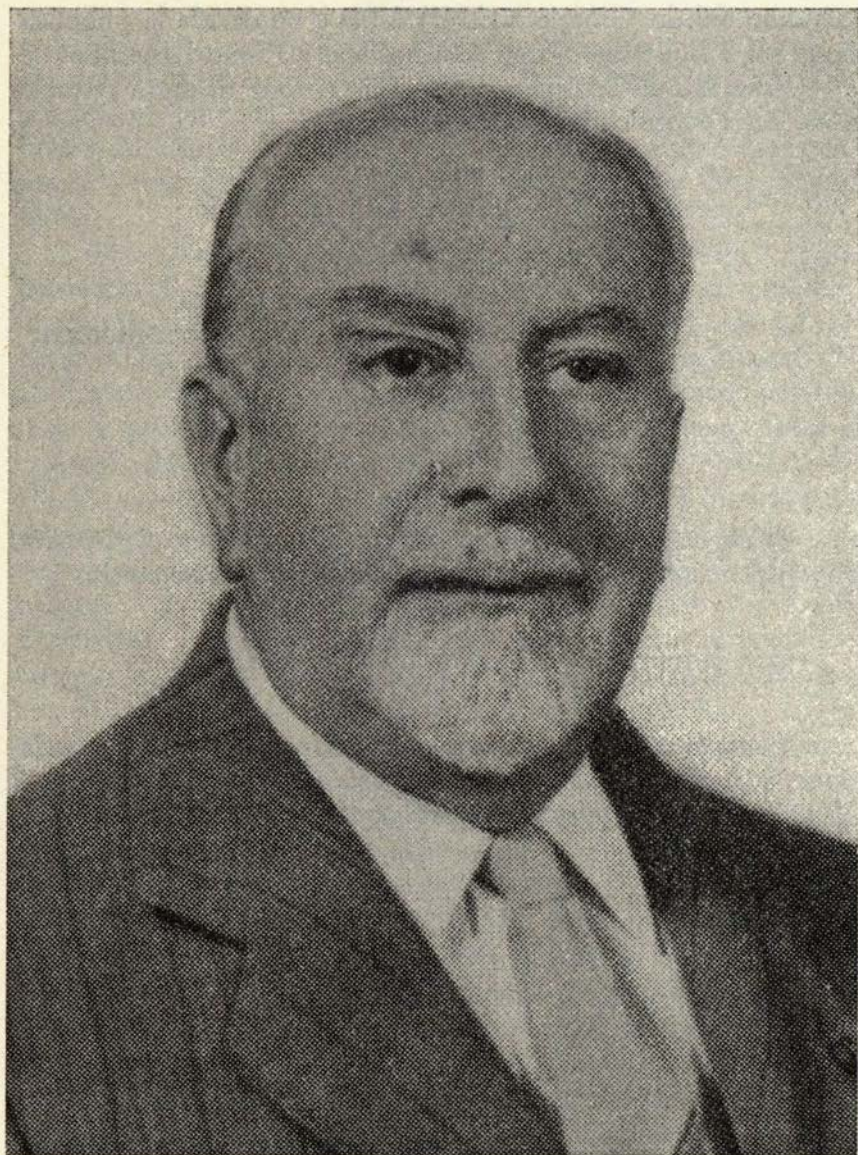
LA COMMISSIONE:

Prof. Dino Durante
Prof. Giampiero Franco
Prof. Tommaso Giacalone-Monaco
Prof. Franco Meregalli
Prof. Mario Volpato

(Vengono solennemente consegnati ai vincitori i rispettivi premi, fra calorosi applausi, sotto i fari della televisione).

Così è terminata la nostra Assemblea 1966.

(Lunghi applausi salutano il Presidente mentre, a conclusione, i Soci si avviano verso una sala della biblioteca dove il Magnifico Rettore offre un vermouth d'onore).



Sen. Cav. del Lavoro Michelangelo Pasquato.

Michelangelo Pasquato

Un grave lutto ha colpito la nostra Associazione, privandola della solerte attività e dell'affettuosa cura del Sen. Cav. del Lav. Dott. Michelangelo Pasquato, spirato improvvisamente a Roma, il 21 Dicembre 1966. La sua improvvisa scomparsa ha suscitato larga eco di cordoglio. Alla famiglia, il Presidente della Repubblica ha inviato il seguente telegramma: « La notizia della scomparsa del Cav. del Lav. Sen. Michelangelo Pasquato sinceramente mi rattrista. Voglia accogliere l'espressione del mio profondo cordoglio ». Mentre il Sen. Merzagora, Presidente del Senato, così ha telegrafato alla Signora Ada Pasquato: « La notizia dell'improvvisa scomparsa del Sen. Michelangelo Pasquato mi addolora profondamente. Nel ricordo e nel rimpianto delle sue elette doti di animo e di ingegno, che ebbero ampio modo di riflettere anche nell'esercizio del mandato parlamentare, al quale si dedicò con profonda competenza e con appassionata dedizione, esprimo a nome del Senato della Repubblica e mio personale i sentimenti del vivissimo commosso cordoglio ».

Numerosissime le attestazioni giunte alla famiglia da parte di imminenti personalità del mondo dell'industria, della politica e della cultura. Alle onoranze funebre nella chiesa veneziana di S. Silvestro, una immensa folla ha seguito il feretro. La figura del Sen. Pasquato è stata così descritta sulla stampa italiana:

« Il sen. Michelangelo Pasquato era nato a Thiene il 13-11-1897. A Venezia, nel 1915, frequentava la scuola superiore di commercio, ma allo scoppio della grande guerra, interruppe gli studi e si arruolò nel 2° Reggimento del Genio zappatori. Al termine del conflitto si laureò, a pieni voti e con lode in economia e diritto. Dedicatosi alla organizzazione del nascente settore italiano della bieticoltura, il dott. Pasquato ne assunse la direzione generale nel 1922, a Bologna, e si interessò attivamente alla sperimentazione di nuovi metodi di coltivazione intensiva nelle provincie del Veneto (specialmente in Polesine) e dell'Emilia Romagna. Grande merito del dott. Pasquato, nel 1924, fu la riforma del contratto di bieticoltura: egli riuscì a far valutare il prodotto secondo il contenuto di saccarosio (e non secondo il peso di tara) con il conseguente pagamento riferito alle quotazioni di mercato dello zucchero.

Nel 1926, Michelangelo Pasquato lasciò il settore agricolo per dedi-

carsi ai problemi dell'organizzazione industriale e ricoprì i più alti incarichi nella « Società veneziana conterie » di Murano, dei cui impianti studiò e preparò il rinnovamento e il potenziamento.

Nel 1949 fu nominato commissario straordinario dell'Istituto sperimentale del vetro di Murano e, successivamente, presidente dell'ufficio regionale triveneto dell'Associazione industriali. Fu anche vice presidente della Confindustria e presidente del comitato economico confederale e svolse una vasta opera di collaborazione con le organizzazioni sindacali e con molti operatori industriali e artigianali della provincia di Venezia e della regione.

Michelangelo Pasquato si dimostrò sempre sensibile alle istanze sociali e cercò, in ogni modo, di diffondere i principi della socialità e della collaborazione aziendale. Fu anche presidente regionale veneto dell'Unione cristiana degli imprenditori e dirigenti (Ucid) e componente del Consiglio generale della Fondazione Cini, nel quale egli portò la sua fattiva collaborazione per la promozione e il perfezionamento dei centri professionali di addestramento dei giovani al lavoro.

Il 23 Aprile 1963 fu eletto senatore del Partito Liberale Italiano per il collegio di Venezia. A Palazzo Madama faceva parte della commissione per il lavoro e la previdenza sociale e, in numerosi interventi, fu interprete attento ed appassionato dei problemi veneziani: nell'ultimo suo discorso, il 12 dicembre scorso, fece un realistico esame dei danni arrecati dall'alluvione del 4 novembre nel Veneto e sollecitò il Governo ad intervenire, con urgenza, sul piano tecnico e finanziario e su quello dell'organizzazione dei servizi per la difesa civile e del Magistrato alle acque. Era Cavaliere del Lavoro ».

La scomparsa, tanto improvvisa e inattesa, di Michelangelo Pasquato non può non addolorare profondamente quanti ebbero occasione di apprezzare le qualità umane, l'impegno civile, la grande probità, la morigeratezza dei costumi, la modestia. Pasquato fu un ottimo cittadino ed un esemplare uomo pubblico. La sua bonomia e la signorilità del tratto gli avevano acquistate unanimi simpatie anche a Palazzo Madama. Agli Antichi Cafo-scarini, rimane il ricordo di questo uomo che ha voluto sempre con particolare affetto interessarsi alla vita e alla prosperità della « Sua » Università e dell'Associazione.

In occasione della tradizionale Assemblea Annuale dei soci dell'Associazione « Primo Lanzoni » è stato consegnato il « PREMIO GINO LUZZATTO 1966 ».

I vincitori sono, ex aequo, i Dottori Ferruccio Bresolin, assistente ordinario alla cattedra di Politica Economica, e Giampaolo Zanardi, assistente ordinario alla cattedra di Statistica.

Si riportano qui di seguito il lavoro del Dott. Ferruccio Bresolin ed una presentazione degli studi metodologici compiuti dal Dott. Giampaolo Zanardi già pubblicati in altre sedi.



Il dott. Ferruccio Bresolin e il dott. Giampaolo Zanardi vincitori ex-aequo del premio « Gino Luzzatto » 1966 ritratti subito dopo la consegna del solenne riconoscimento.

Le condizioni permissive dell'inflazione da costi

FERRUCCIO BRESOLIN

PARTE I^a

1 — *La contrapposizione tra inflazione da costi e inflazione da domanda.*

A giudicare dal notevole sviluppo assunto nella letteratura economica degli ultimi anni dagli studi concernenti i tipi più frequenti d'inflazione e dalle controversie che queste analisi hanno suscitato fra gli studiosi, si può dire che la teoria dell'inflazione, attualmente, sia giunta ad uno stadio critico. Tuttavia, l'individuazione di vari « tipi » di inflazione, corrispondenti ad altrettanti fenomeni inflazionistici, ha costituito un contributo notevole sulla via dell'analisi eziologica del processo inflazionistico ⁽¹⁾.

Infatti solo dopo aver operato una distinzione tra cause dell'inflazione e meccanismi dell'inflazione, ovvero tra impulsi inflazionistici e i processi attraverso i quali si sviluppa e si diffonde l'aumento dei prezzi, sarà possibile pervenire ad una qualche generalizzazione teorica. Così la soluzione dei maggiori problemi teorici ed operativi sollevati dall'inflazione dipendono, in larga misura, dalla individuazione e dalla definizione stessa dei fattori che determinano l'aumento dei prezzi. Ciò significa che il fenomeno inflazione è inseparabile, nella quasi totalità delle analisi che di esso si compiono, dalla causa che gli ha dato vita, cosicché il termine di inflazione non si concepisce senza che venga fatta menzione all'origine del fenomeno che esso esprime.

È nell'ambito di queste considerazioni che assume significato e giusti-

⁽¹⁾ M. Bronfenbrenner, F. D. Holzman: « Survey of inflation theory », *American economic review*, Sett. 1963.

A. J. Hagger: « The theory of inflation. A review. Melbourne University Press, 1964.

R. Zaneletti: « Inflazione ed interrelazione tra mercati », Milano 1965.

Quest'ultima opera, in particolare, offre al lettore una ricchissima raccolta bibliografica analitica.

ficazione la distinzione comunemente adottata tra inflazione da costi e inflazione da domanda.

A seconda del fattore originario che si considera, diverse saranno le deduzioni logiche e le conclusioni teoriche e, diverse ancora, le misure di politica economica.

Questo trattare dell'inflazione in modo fenomenologico, pur senza condurre sempre alla formazione di una vera e propria teoria della inflazione per ciascun tipo di processo inflazionistico, comporta notevoli vantaggi, sia dal punto di vista dell'analisi economica, sia da quello dell'azione economica. È questo il caso anche dell'inflazione da costi per la quale, malgrado i vari studi sistematici compiuti da diversi autori in questo campo negli ultimi anni, non si può ancora parlare di una vera e propria teoria.

Per inflazione da costi dobbiamo intendere una tensione inflazionistica manifestantesi in conseguenza di un incremento autonomo, cioè indipendente dalle variazioni della domanda, in uno o più elementi del costo di produzione. Le principali componenti del costo di produzione il cui aumento può dar luogo ad una spinta inflazionistica, sono: il costo del lavoro, il saggio di profitto, il costo delle materie prime di importazione, certi tipi di imposizione fiscale.

Infatti, nell'espressione inflazione da costi, il termine costi si dovrebbe intendere nella sua eccezione più larga concernente, cioè, non solo i salari, ma tutte le spese incontrate dall'imprenditore, considerando la sua quota di profitto come un elemento del prezzo al pari di tutte le altre remunerazioni.

In queste condizioni l'inflazione dei costi potrebbe essere determinata dal rialzo di uno qualunque degli elementi che entrano nella composizione del prezzo di vendita di tutti i beni e servizi prodotti in un paese.

Così, per fare un esempio, si potrebbe citare l'elevazione delle imposte, l'innalzamento dei salari, la crescita dei costi dell'energia, dei costi delle materie prime, così come delle quote di profitto in assenza di concorrenza perfetta, quali determinanti di un rialzo dei prezzi.

In questa sede ci si riferirà non già alla totalità dei costi, bensì solamente a quelli del lavoro, riservandoci di fare alcune osservazioni per quanto riguarda i profitti ⁽¹⁾.

La teoria dell'inflazione indotta dai costi afferma che costi crescenti possono essere trasferiti in più alti prezzi e che, in questo processo, verrà generato un potere d'acquisto addizionale sufficiente ad assorbire il precedente livello di produzione a prezzi più elevati, cosicché il processo inflazionistico non sarà arrestato dall'apparire di disoccupazione o di eccesso di capacità produttiva. Anche in questo tipo di processo inflazionistico, che può compendiarsi in uno squilibrio del sistema economico che perdura

(1) La cosa sembra giustificata in termini di una rigorosa analisi dell'inflazione dei costi in quanto anche se l'esempio abbastanza recente dell'inflazione « coreana », per la quale si attribuì la causa al rialzo dei prezzi delle materie prime, può sembrare valido se lo si vede in termini di inflazione « importata », non lo è più se si considerano i rialzi dei prezzi all'estero come la conseguenza di decisioni prese da imprenditori nazionali per prevenire il rischio di future scarsità. In questo caso infatti è ancora il gioco della domanda e dell'offerta che domina e quindi ci troveremo di fronte ad un caso di inflazione causata dalla domanda.

nel tempo, sono individuabili due aspetti: uno reale, l'altro monetario, l'uno rispecchiantesi nell'altro ⁽¹⁾.

Per analisi specifica dell'inflazione da costi si deve intendere, essenzialmente, un'analisi che si opponga in maniera negativa e positiva alla analisi della inflazione della domanda: in modo negativo, rifiutandone lo schema concettuale di questa, non ricorrendo quindi a nessuno degli strumenti di analisi a lei propri; in modo positivo, imputando la responsabilità dell'inflazione al rialzo dei costi, e principalmente dei salari, ciò che dovrà condurre all'applicazione di una politica antinflazionistica differente da quella richiesta dall'eccesso della domanda.

Come vedremo, in questa teoria due punti dovranno essere tenuti chiaramente distinti:

— Il primo: l'inflazione risulta da un innalzamento dei salari oltre la produttività. Vengono così individuate le due variabili strategiche, fondamentali del processo inflazionistico.

— Il secondo: il processo inflazionistico e le modalità di esso, sono la conseguenza di un determinato numero di condizioni che, nella presente struttura economica, rendono possibile sia l'aumento « autonomo » dei costi, sia il suo ripercuotersi sui prezzi.

La dicotomia quindi tra « cost-push inflation » e « demand-pull inflation » appare più evidente se si considera la prima soprattutto in termini di « wage-push inflation ».

Questa distinzione, tuttavia, non è assunta esplicitamente da tutti gli autori. Così Haberler e Machlup, per aspetti diversi, tendono a negarla o, comunque, a dare ad essa una importanza relativa.

Riferendosi al problema della « creeping inflation » che assilla ora l'Europa Occidentale e l'America, lo Haberler ⁽²⁾ richiama la distinzione fra inflazione derivante dall'espansione della domanda (demand-pull) e inflazione causata dall'aumento dei costi (cost-push), dando peso rilevante ai fattori che hanno mantenuto alto il livello della domanda totale nel periodo post-bellico, facendo tuttavia rilevare che essi non possono provocare l'inflazione ma, in linea generale, solo alti saggi di interesse e scarsità di moneta, a meno che la quantità di questa non aumenti di continuo.

Non vi può essere inflazione senza un aumento della domanda totale e la domanda totale non può aumentare in modo apprezzabile e duraturo senza un incremento nella disponibilità di moneta. E ciò vale anche per i casi di wage-push.

Questa posizione, però, ci sembra criticabile per una questione metodologica: infatti, non viene introdotta in questa analisi la distinzione tra cause e meccanismo dell'inflazione, per cui la responsabilità del processo inflazionistico nelle moderne economie dovrebbe essere attribuita alle autorità monetarie che non intendono controllare l'incremento della liqui-

⁽¹⁾ Cfr. G. Franco: « Temi di Teoria e di Politica Monetaria », Padova, Cedam 1965.

⁽²⁾ G. Haberler: « Internal factors causing and propagating inflation » sta in « Inflation » Proceeding of a conference held by the International Economic Association - McMillan, Londra 1962.

dità ben sapendo che ciò comporta un livello più o meno elevato di disoccupazione.

Sembra, infatti, più logico attribuire la causa dell'inflazione all'incremento dei salari al di sopra della produttività e vedere nell'incremento dei mezzi monetari una delle condizioni essenziali del processo inflazionistico derivante da una precisa scelta di politica economica più che semplicemente di politica monetaria.

La questione cruciale è ipotetica: se l'espansione della domanda terminasse, i salari continuerebbero ad aumentare in misura maggiore della produzione pro-capite? E quale quota di disoccupazione sarebbe necessaria per arrestare gli eccessivi aumenti salariali?

Su questo problema i giudizi divergono notevolmente. I teorici della «demand-pull» adottano l'ottimistico criterio che, una volta cessata l'espansione della domanda, una piccola percentuale di disoccupazione e la mera minaccia che questa si manifesti, arresterà la «wage-push».

I teorici della cost-push ritengono invece, pessimisticamente, che sarebbe necessario una percentuale di disoccupati «intollerabile». Il problema è quantitativo: quanta disoccupazione sarà necessaria? La soluzione ⁽¹⁾ non è univoca e, anche di fronte ad un caso concreto, i risultati sarebbero di difficile interpretazione, a causa degli effetti ritardati e della difficoltà di stabilire quale sia il volume di disoccupazione frizionale da considerarsi normale.

Per trarre delle conclusioni e stabilire una linea di condotta è, inoltre, necessario determinare quale sia la percentuale di disoccupazione tollerabile o intollerabile. Questo richiede, a sua volta, una valutazione di alternative. La prima può ravvisarsi in una prolungata inflazione. La seconda consisterebbe nello stroncare alla base il fenomeno della «wage-push» indebolendo il potere monopolistico dei sindacati.

Un'altra visione del problema è quella data da E. James ⁽²⁾. Nel tentativo di unificare la spiegazione del processo inflazionistico, egli nega, infatti, l'esistenza di due processi distinti, seguenti ciascuno la sorgente che diede loro l'impulso e, quindi, anche l'opportunità di due politiche inflazionistiche differenti. I fenomeni particolari che iniziano un processo inflazionistico vengono a perdere pian piano importanza. Una inflazione nata

⁽¹⁾ Giova a questo proposito ricordare che alcuni autori hanno cercato di porre in relazione il livello dell'occupazione con il saggio di variazione del livello generale dei prezzi. Degni di nota, a nostro avviso, paiono i tentativi del Phillips (cfr. A. W. Phillips «The relation between unemployment and the rate of change of money wages in the United Kingdom 1861-1957», *Economica*, Novembre 1958 pp. 283-299 e, sempre dello stesso autore, «Employment inflation and growth» *Economica*, Febbraio 1962 pp. 1-16); del Black (cfr. J. Black «Inflation and long run growth» *Economica*, Maggio 1959 pp. 145-153), e dello Hansen (cfr. B. Hansen «Full employment and wage determination», Editore J. T. Dunlop, Londra 1957).

La relazione fra inflazione e sviluppo di lungo andare è stata messa in luce di recente anche dagli studi empirici di Phelps Brown (cfr. E. H. Phelps Brown e M. H. Browne «Distribution and productivity under inflation, 1947-1957», *Economic Journal*, dicembre 1960) e di U Tun Wai (cfr. «The relationship between inflation and economic development: a statistical inductive study» *Int. Monetary Fund Staff Papers*, Ottobre 1959).

⁽²⁾ E. James «L'Inflation par la hausse des coûts», *Bulletin d'information et de documentation de la Banque National de Belgique*, Dicembre 1956.

da una spinta dei costi non prosegue se non è sostenuta da un accrescimento della domanda.

Egli considera, inoltre, che la tesi della « cost-inflation » è incompleta perchè essa si pone unicamente da un punto di vista dei costi e trascura la visione dell'offerta di reddito dato dall'incremento salariale, tenendo conto solamente dei meccanismi per i quali i salari influenzano i prezzi.

Un altro motivo per cui egli non considera valida la teoria è dovuto al fatto che essa non riesce a spiegare come i produttori possano rispondere a un rialzo dei salari con un rialzo dei prezzi, cosa che si potrebbe spiegare, secondo James, con l'esistenza di una domanda rigida o in accrescimento.

Altri economisti, anzichè rifiutare la tesi dell'inflazione dei costi, integrano nelle loro analisi, la tesi del rialzo dei salari con la spiegazione dell'esistenza di un eccesso della domanda.

Così, il Meade ⁽¹⁾ ha individuato tre ragioni che spiegano come i salari siano spinti al rialzo quando la domanda è elevata:

1) la sparizione della sottooccupazione causata dall'ampia richiesta di mano d'opera da parte degli imprenditori, desiderosi di soddisfare la forte domanda di prodotti finiti, che fa sì che i salariati siano in posizione favorevole per negoziare le contrattazioni salariali;

2) il rialzo dei prezzi provocati dal livello della domanda, che induce i salariati a richiedere degli aumenti salariali per ritrovare il potere d'acquisto anteriore dei loro salari;

3) l'accrescimento dei profitti dovuti al rialzo dei prezzi, che attenua la capacità di resistenza degli imprenditori di fronte alle rivendicazioni degli operai.

Nel primo e nell'ultimo di questi motivi, imprenditori ed operai si trovano in conflitto in un contesto di eccesso della domanda.

Altri autori hanno cercato di spiegare il processo inflazionistico unicamente in termini di teoria quantitativa. Si può, in generale, affermare che definizione e spiegazione dell'inflazione, mediante il modello della teoria quantitativa tendono a confondersi.

Un'altro modo di vedere il problema, è quello suggerito dall'Holzman ⁽²⁾ che può considerarsi come un criterio per distinguere i due tipi di inflazione, a livello macroeconomico. Partendo dalla distinzione tra mercato di « acquisto » e mercato di « vendita », egli arriva a considerare il livello di disoccupazione come il criterio di distinzione più operativa.

L'inflazione indotta dai costi si riconoscerà dal fatto che essa rialza i prezzi, ma accresce la disoccupazione, mentre l'inflazione indotta dalla domanda implica, del pari, un aumento di prezzi, ma diminuisce la disoccupazione.

Per l'Holzman, quindi, non solo esiste una intermediazione fra i due tipi di inflazione, ma sembra ravvisare nell'un tipo elementi dell'altro e,

⁽¹⁾ Meade « *The control of inflation* », Cambridge 1958.

⁽²⁾ F. D. Holzman « *Inflation, cost-push and demand-pull* », *American Economic Review*, Marzo 1960.

addirittura, considerare l'inflazione dei costi come la risultante totale di tre categorie di forze:

— la « direct cost-push », cioè la modificazione, nei prezzi e nella occupazione risultante dall'effetto di costo indotto dai tassi salariali più elevati;

— la « direct cost-push » cioè la modificazione nei prezzi e nella occupazione, dovuta alla modificazione nella spesa che risulta da tassi salariali crescenti a spese di altri redditi di fattori;

— la « indirect cost-push », cioè le modificazioni nei prezzi e nella occupazione che risultano provocate, in via indiretta, dall'incremento dei salari attraverso le modificazioni nell'investimento (autonomo), l'esportazione e le spese pubbliche.

L'inflazione dei costi verrebbe così a definirsi come somma dei tre effetti sopra descritti.

La distinzione proposta dall'Holzman presenta il vantaggio di evitare la critica sull'assenza di alcun riferimento al fattore domanda nella spiegazione della inflazione dai costi e di analizzare gli effetti del rialzo dei salari con il metodo degli effetti di propagazione.

Il Machlup ⁽¹⁾ abbandona in un certo senso il dualismo tra « cost e demand-inflation » introducendo una classificazione più adatta a rappresentare mutevoli aspetti del problema.

Così, dal dato della domanda individua inflazioni autonome, indotte e di sostegno, mentre dal lato dei costi, inflazioni aggressive, difensive e di risposta.

Il Bowen ⁽²⁾ parte dalla considerazione che lo scopo principale della nota distinzione tra inflazione dei costi e inflazione della domanda è il fornire uno strumento per separare casi diversi di inflazione, in relazione alla loro causa o origine, in modo da poter scegliere tra i numerosi rimedi che l'azione pubblica consente.

Purtuttavia, riconoscendo che in ogni processo inflazionistico intervengono componenti dal lato dei costi e della domanda, dà una dimostrazione della impossibilità concettuale, oltre che empirica, di individuare quanta parte dell'aumento dei prezzi sia imputabile a ciascuno dei fattori menzionati.

La distinzione fra inflazione da costi e inflazione da domanda può essere usata, infine, come distinzione tra differenti tipi di meccanismi inflazionistici, vale a dire tra differenti tipi di spiegazione del processo di

⁽¹⁾ F. Machlup « Another view of cost-push and demand-pull inflation », *Review of economic and statistics*, Maggio 1960. Per questo Autore la utilità della distinzione fra spinta del costo e pressione della domanda si appalesa nell'elaborazione di modelli teorici ai fini della razionalità della indagine, non invece ai fini della ricerca delle cause degli aumenti generali dei prezzi che si verificano in situazioni concrete.

⁽²⁾ W. G. Bowen « Cost-Inflation versus demand-inflation: a useful distinction ? » *Southern Economic Journal*, Gennaio 1960. Va rilevato che in questo tentativo il Bowen parte da considerazioni a livello microeconomico, distinguendo opportunamente, per quanto riguarda il mercato dei prodotti, situazioni di concorrenza perfetta da situazioni di concorrenza imperfetta, per giungere a conclusioni di carattere macroeconomico.

aumento dei prezzi. Così, le due categorie di inflazione vengono definite assumendo che il meccanismo inflazionistico è indotto dai costi, se prezzi e salari sono entrambi « cost-determined », nel senso che esso non risponde ad un eccesso di domanda e che c'è inflazione da domanda se si assume che entrambi, prezzi e salari, sono « demand-determined » nel senso che esso non risponde ad altre variabili all'infuori dell'eccesso di domanda ⁽¹⁾. In secondo luogo la distinzione può essere usata come distinzione tra differenti tipi di « shock » inflazionistici in cui vengono presi in considerazione non differenti meccanismi inflazionistici, ma i vari impulsi ed urti che mettono in moto il processo inflazionistico.

In tutte queste analisi si può osservare che mentre la teoria della inflazione dei costi prende in considerazione l'elemento domanda contenuto nel fattore costo, la teoria dell'inflazione indotta dalla domanda non beneficia di un trattamento analogo e simmetrico.

In generale, sebbene non venga negata validità, da un punto di vista teorico, alla distinzione tra inflazione da costi e inflazione da domanda, tuttavia si afferma, da parte di alcuni studiosi, che essa non è particolarmente utile né dal punto di vista interpretativo, né da quello operativo ⁽²⁾.

Tuttavia, a noi sembra che questa distinzione bene si adatti anche all'interpretazione delle diverse forze emananti dai vari gruppi sociali detentori di potere, non solo economico ma anche politico, che stanno al disotto di ogni manifestazione inflazionistica.

Se poi il processo inflazionistico è visto addirittura come lotta tra gruppi sociali volti a massimizzare la loro quota sul reddito nazionale ⁽³⁾, la stessa discussione tra sostenitori di differenti tipi di inflazione viene a cadere per lasciare il posto ad una spiegazione unitaria e globale.

L'assunzione di una teoria autonoma dell'inflazione da costi e l'implicita accettazione della distinzione tra inflazione da costi e inflazione da domanda, costituisce un punto di partenza per un'analisi che mira a dare a detta teoria un contenuto ed una validità analitica interpretativa e pratica integrandone però, nel contempo, la portata euristica, con un insieme di vincoli e di condizioni che costituiscono altrettanti ponti verso il superamento della tradizionale dicotomia.

Resta da vedere, perciò, come in teoria si possa spiegare e interpretare

⁽¹⁾ I. D. Pitchford « Cost and demand elements in the inflationary Process », *Review of Economic Studies*, vol. 24 1956-57 p. 146.

⁽²⁾ In un altro articolo (« The inflationary effects of excess demand for goods and excessive real income claims », *Oxford Economic Papers*, Febbraio 1961) il Pitchford ha usato questa distinzione prendendo in considerazione il meccanismo inflazionistico in cui i prezzi sono comunque determinati dalla domanda e i salari monetari variano con l'entità delle richieste salariali reali in eccesso; dove per « excess real-wage claims » s'intendono le richieste salariali in termini reali eccedenti rispetto al salario reale corrispondente alla piena occupazione. Pertanto avremo inflazione da costi quando questo meccanismo è messo in moto dal verificarsi di un eccesso di richieste salariali e inflazione da domanda allorché viene messo in moto dallo apparire di un eccesso di domanda per beni di consumo.

⁽³⁾ Tipica a questo proposito è la posizione assunta dal Bowen, « Cost inflation versus demand inflation: ecc. » op. cit.

⁽⁴⁾ T. Turvey, « Some aspect of the theory of inflation in a closed economy », *Economic Journal*, 1951.

il fenomeno moderno della « cost-push » o meglio della « wage-push inflation ».

Una prima via d'attacco al problema potremmo trovarla nell'uso della formula quantitativa della moneta.

Una seconda, consisterebbe nell'usare lo schema della domanda globale, conformemente alle teoriche moderne del reddito e dell'occupazione, ma ciò significherebbe rifiutare a priori la teoria dell'inflazione da costi.

Una terza via, sarebbe quella suggerita dallo schema neoclassico della funzione di produzione, usando gli strumenti dell'analisi marginalistica.

Una quarta potrebbe essere, infine, quella suggerita dall'interpretazione delle diverse forme che configurano il mercato dei beni e dei fattori nelle moderne economie.

In particolare, quest'ultima impostazione potrebbe inserirsi in quella, più ampia, che vede il processo inflazionistico come risultato della concorrenza di gruppi sociali nella distribuzione del prodotto nazionale.

In questa disamina, individuato un certo « modello » elementare di inflazione da costi, non ci si soffermerà nell'uso esclusivo di uno dei citati schemi, ben sapendo che ciascuno di essi, è in grado di porre in luce solo alcuni aspetti, peraltro rilevantissimi, del complesso fenomeno. A nostro avviso sembra più utile usare degli strumenti che l'analisi economica ci fornisce, a seconda degli aspetti cui si vuole dare rilievo, allo stesso modo come ci muove la convinzione che le teorie che si sono succedute nell'intento di spiegare i fenomeni della dinamica economica non vadano né accettate né respinte in blocco, ma contengano, tutte, elementi di grande utilità nell'interpretazione dei fatti economici.

È evidente, allora, che per costruire un modello di inflazione da costi occorre avere presenti tre punti:

— il primo è relativo alla determinazione dei salari: sindacati potenti fanno aumentare i salari nominali più velocemente dell'aumento della produttività;

— il secondo è relativo all'azione dell'autorità monetaria che potrà rendere possibile il rialzo dei prezzi offrendo la quantità di moneta supplementare necessaria, oppure cercherà di frenarlo riducendo l'offerta di moneta, avviando, però, il sistema economico verso la disoccupazione e la recessione;

— il terzo è relativo alla determinazione dei prezzi: il rialzo dei costi salariali unitari e totali induce i produttori a elevare il prezzo dei loro prodotti; assume qui rilievo particolare il grado di monopolio esistente nei vari settori dell'economia.

2 — *Il meccanismo dell'inflazione da costi e il problema della stabilità monetaria.*

Affinchè si mantenga uno stabile livello dei prezzi in una economia in cui si abbia un aumento di produttività per unità di lavoro (assumendo, per semplicità, che l'aumento della produttività sia lo stesso in tutti i settori

dell'attività economica, che non vi sia aumento nelle forze di lavoro e che vi sia offerta elastica di moneta), occorre che salari e profitti crescano con lo stesso saggio della produttività e che le quote relative del reddito di lavoro e del reddito non di lavoro nel valore della produzione rimangano immutate.

È una situazione, questa, che può definirsi di equilibrio « ideale ». Occorre, però, fare una importante qualificazione.

L'aumento della produttività del lavoro (« output » per uomo-ora) molto spesso si realizza in concomitanza con l'immissione di una maggiore quantità di capitale nel processo produttivo, vale a dire attraverso un più alto rapporto capitale-lavoro.

Se detto rapporto capitale-lavoro è aumentato (in percentuale) più della produttività, il tasso di profitto dovrebbe diminuire se la quota dei profitti nel valore della produzione deve rimanere invariata.

In questo caso, un aumento dei salari monetari esattamente proporzionato all'aumento della produttività media del lavoro, sempre nell'ipotesi di una offerta elastica di moneta, porterebbe a prezzi più elevati, o a più bassi tassi di profitto.

D'altra parte, se i salari monetari aumentassero più della produttività, inflazione agirebbe, in questo caso, da strumento regolatore, facendo in modo che il tasso di incremento dei salari reali non sia superiore al tasso di incremento della produttività, per consentire il mantenimento del volume di investimenti necessario affinché ci sia la piena occupazione.

Pertanto, o i prezzi aumentano, con il sostegno di una accresciuta offerta monetaria, per riportare i saggi salariali reali al livello consentito dall'aumento della produttività oppure, se si vorrà mantenere a tutti i costi la stabilità dei prezzi restringendo l'offerta monetaria, vi sarà disoccupazione, con conseguente caduta dei guadagni salariali. In altri termini, si vorrebbe, secondo questa tesi, che l'aumento dei salari rimanesse un po' indietro rispetto all'aumento della produttività se i prezzi devono rimanere stabili.

Questa posizione appare in contrasto con il principio dell'eguaglianza del salario alla produttività marginale del lavoro. In realtà, assumendo la linearità della funzione di produzione con le sottostanti ipotesi, la caduta del saggio di profitto, relativamente ai nuovi piani di investimento, avverrà nel caso di accumulazione capitalistica in assenza di progresso tecnico. Nel caso, più facilmente riscontrabile nelle moderne economie, in cui l'accumulazione di capitale avvenga in presenza di progresso tecnico e, in particolare, di progresso tecnico non neutrale, del tipo « labour-saving », il saggio dei profitti sul nuovo capitale investito non sarà inferiore a quello preesistente e, pertanto, non verrà meno la convenienza all'investimento. Accadrà invece, che il tasso di variazione del profitto potrà essere inferiore a quello di variazione dei saggi salariali.

Tuttavia, al fine di evitare la complessa problematica scaturita dallo esame delle diverse combinazioni di mutamenti nella produttività del lavoro e nel rapporto capitale-lavoro e capitale-reddito connesse con le differenti manifestazioni del progresso tecnologico (neutrale, labour-saving, capital-saving) e della accumulazione di capitale, assumiamo, agli effetti

della successiva analisi, che gli imprenditori si accontentino di mantenere inalterata la quota relativa dei profitti nel valore della produzione ⁽¹⁾.

La stabilità dei prezzi è legata quindi, nel nostro schema, alla presenza di due condizioni, una reale, l'altra monetaria: — che gli aumenti salariali procedano di pari passo con quelli della produttività; — che l'offerta di moneta, data una certa velocità di circolazione della stessa, si espanda allo stesso tasso di variazione della produttività.

Tuttavia, condizioni così rigidamente definite sono, evidentemente, di difficile realizzazione sia perchè temporaneamente l'aumento dei salari può essere superiore all'aumento della produttività, sia perchè la domanda complessiva, in cui ammontare e composizione qualitativa sono soggetti alla azione dei così detti « effetti di reddito », può essere superiore o inferiore al volume compatibile con la stabilità nel livello dei prezzi.

Occorre, cioè, tener conto anche dell'aspetto distributivo del fenomeno, non solo ma, lasciando cadere una delle ipotesi sopra indicate, dobbiamo ammettere che la produttività ben difficilmente aumenta allo stesso saggio in tutti i settori dell'economia. Naturalmente, ammettiamo allora che debba essere l'aumento medio della produttività a determinare il tasso al quale dovrebbe essere aumentata l'offerta di moneta. In quei settori nei quali l'aumento della produttività è superiore alla media, i prezzi diminuiranno, mentre in quei settori in cui l'aumento della produttività è inferiore alla media i prezzi aumenteranno, come risultato, il livello generale dei prezzi rimarrà stabile. Come si vedrà più avanti, questo processo di variazioni relative dei prezzi potrà, ovviamente, accompagnarsi temporaneamente e in relazione al comportamento della domanda, con la formazione di profitti eccezionalmente bassi o, addirittura, di perdite in taluni settori dell'attività economica e di profitti eccezionalmente elevati, in altri. Così, se a seguito dell'aumento di reddito, la domanda si sposta in favore dei settori che beneficiano di un aumento di produttività superiore all'aumento medio, a scapito di quelli aventi una dinamica della produttività inferiore alla media, i prezzi dei prodotti del primo gruppo non diminuiranno immediatamente e consentiranno il formarsi di alti profitti, mentre il secondo gruppo di attività difficilmente potrà, nel breve andare, rialzare i prezzi per adeguarli all'aumento dei suoi costi monetari e, in ogni caso, l'adattamento avverrebbe a prezzo di costosi disinvestimenti.

Tuttavia, molto di frequente, gli aumenti salariali concessi dalle industrie più progredite si estendono poi, tramite un'azione imitativa di « spill-over » esercitata dalle organizzazioni sindacali, a tutta l'economia avviando così il sistema verso l'inflazione, in quanto gli aumenti salariali tenderanno ad adeguarsi all'andamento non della produttività media, bensì essere compressi, piuttosto che i prezzi a salire.

Se gli aumenti salariali sopravvanzeranno agli aumenti di produttività solo in modo « temporaneo », saranno i profitti, a parità di altre circostanze

⁽¹⁾ Le varie forme che può assumere il progresso tecnologico formano oggetto com'è noto della modellistica di tipo neoclassico basantesi sullo studio della funzione di produzione.

Il problema della distribuzione dei frutti del progresso tecnologico è stato ampiamente dibattuto in: « Il progresso tecnologico e la società italiana », Milano, Giuffrè 1961.

e in condizioni di mercato prossime a quelle di « concorrenza perfetta », ad essere compressi piuttosto che i prezzi a salire.

Assume a questo punto rilievo l'aspetto connesso al rapporto in cui si trovano costi fissi e costi variabili nella struttura dei costi delle imprese e dei settori che vedono aumentare la loro « spesa » in salari, in misura più elevata della produttività. In linea generale si può affermare che nei settori dove i costi variabili predominano l'aumento dei prezzi, conseguente alla « wage-push », sarà non solo più elevato in termini assoluti e relativi, ma anche più rapido di quello che avverrà nei settori in cui i costi fissi predominano.

Soltanto se i salari crescono in modo « persistente » ad un ritmo più rapido della produttività o per un periodo lungo, si avrà per risultato o un'inflazione indotta dai salari oppure disoccupazione.

Prevarrà l'una o l'altra alternativa, a seconda che nel mercato del lavoro esistano sindacati più o meno potenti ed aggressivi e che le autorità monetarie lascino espandere sufficientemente la domanda complessiva e il conseguente volume di liquidità, oppure preferiscano restringere l'offerta di moneta causando in tal modo un certo livello di disoccupazione. Implicitamente però in questa analisi si è fatto riferimento a due aspetti essenziali del fenomeno inflazionistico di cui spesso non si tiene sufficientemente conto sugli schemi teorici, vale a dire: l'ambiente sindacale e, quindi, le modalità di formazione dei prezzi e l'ambiente monetario, ovvero la posizione assunta dalla politica monetaria anteriormente e contemporaneamente al processo inflazionistico.

Un altro punto interessante è quello relativo al prolungarsi di una spinta inflazionistica da un periodo all'altro, con un andamento a spirale, (creeping inflation). Due fattori che influenzano la propagazione di una inflazione indotta dai costi nel periodo susseguente ad un nuovo rialzo salariale, vanno sottolineati: il primo, è l'adeguamento dei salari monetari al costo della vita, connesso con l'adozione di criteri di « scala mobile »; il secondo, è costituito dall'esistenza di uno scarto « ex ante » fra l'aumento di salario reale e l'aumento della produttività nel periodo ⁽¹⁾. Tuttavia, il processo inflazionistico fa sì che il salario reale sia condotto in linea con gli aumenti della produttività annullando, in tal modo, quella parte dell'aumento dei salari monetari che non è in armonia con i suddetti aumenti.

Abbiamo visto quindi che, allorché il livello dei salari aumenta più rapidamente della produttività generale e, ciò, avviene quando gli aumenti salariali concessi dalle industrie più progredite si estendono poi a tutta l'economia, i prezzi devono salire se si vuole mantenere costante il livello della occupazione. Secondo la teoria del « cost-push » ci si troverebbe così di fronte al dilemma se lasciare che i prezzi aumentino o sopportare una certa quota di disoccupazione. Tuttavia, il semplice fatto che in un determinato periodo di inflazione i salari abbiano superato la produttività, in generale non basta a provare che l'inflazione sia stata provocata dalla

(¹) F. Caffè, « Istanze salariali e stabilità monetaria », *L'Industria*, N. 2, 1957. L'A. per individuare le cause che danno impulso alla inflazione esamina i motivi che possono essere adottati a sostegno delle istanze salariali.



« wage-push » piuttosto che dalla « demand-pull » ⁽¹⁾. Anzitutto non si può parlare di « wage-push » se non esistono organizzazioni monopolistiche, ossia sindacati di lavoratori. In secondo luogo se, in un periodo in cui salari, prezzi, domanda totale aumentano in misura più o meno uguale, di fronte ad un arresto della domanda totale (con misure monetarie o fiscali intese a mantenere costante il livello dei prezzi) gli aumenti salariali cesseranno, si può dire che siamo in presenza di un caso di « demand-pull », se, invece, i salari continuano a crescere, comportando una quota considerevole di disoccupazione, ci troviamo di fronte a un caso di « wage-push ». Naturalmente è difficile poter stabilire quale livello di disoccupazione, per entità e durata, sarebbe necessario per fare una sicura diagnosi della « wage-push », in quanto essa dipenderebbe dalla valutazione di quello che è il normale livello di disoccupazione frizionale dell'economia.

Un altro indizio potrebbe essere dato dall'aumento dei profitti. Una « demand inflation », si potrebbe pensare, si tradurrà in ampi margini di profitti almeno per un certo tempo, cioè fino a che i salari non comincino a crescere. Una « wage-push » inflazionistica, invece, dovrebbe ridurre i profitti almeno nel breve andare o comunque essere caratterizzata da livelli di profitto invariati. Il punto debole di questo criterio di distinzione, consiste, però, nel fatto che i profitti subiscono ampie fluttuazioni nel divenire del ciclo non solo, ma anche nel fatto che, mentre la « wage-push » è facilmente individuabile nei periodi di crisi, essa trovasi invece frammista ad altri fattori dai quali è difficile isolarla, nei periodi di espansione.

Occorre, a questo punto, prendere in considerazione l'aspetto sopra richiamato relativo alla determinazione dei prezzi, inclusi i salari, e alle forme di mercato, sia dei prodotti che del lavoro.

In sostanza, occorre considerare il livello dei prezzi non come un'astrazione, ma come una realtà composta di una pluralità di prezzi particolari. Si è detto che c'è l'inflazione allorchè il livello generale dei prezzi aumenta, ma potremmo meglio dire, allorchè i produttori si sono trovati nelle condizioni, di mercato e monetario, che hanno consentito loro il potere di fare rialzare i prezzi.

Una delle lacune fondamentali della teoria dell'inflazione è, nella misura in cui si considera l'inflazione come un fenomeno di innalzamento del livello generale dei prezzi, la sua assenza totale di riferimento alla teoria dei prezzi e alla teoria dei mercati.

La teoria dei prezzi « amministrati » ⁽²⁾ introduce nella teoria del-

⁽¹⁾ Così il Travaglini (« Produttività, prezzi e salari » in *Gli effetti delle variazioni di produttività sul sistema dei prezzi e dei salari*, 40 Convegno di Studi di Economia e politica del lavoro, Roma 1961) si oppone all'unilateralità di ambedue le interpretazioni dell'inflazione affermando che esse spiegano solo l'ultimo aspetto di un processo ben più complicato, per cui l'« inflazione latente » nelle sue varie forme non è che un effetto dell'instabilità del sistema economico.

⁽²⁾ J. Blair: « Economic concentration and price rigidity », *American Economic Review*, Papers and proceedings 45, Maggio 1955; J. Galbraith: « Market structure and stabilization policy », *Review of Economics and Statistics*, N. 39, Maggio 1957; Gardner Ackley: « Administered prices and the inflationary process », *American Economic Review*, Papers and proceedings 49, maggio 1959; Ruth P. Mack: « Inflation and quasi-electives changes in cost », *Review of Economics and Statistics* N. 41, Agosto 1959.

l'inflazione l'analisi dei mercati nei quali questi prezzi si formano. Il concetto di prezzo amministrato si oppone a quello di prezzo di mercato variabile sotto l'influenza dell'offerta e della domanda.

Il prezzo non riflette più, allora, le condizioni del mercato, ma il risultato di una decisione imprenditoriale la cui motivazione non è più funzione delle sole condizioni di offerta e di domanda, ma si concepisce solo nel quadro di una politica elaborata a livello aziendale.

L'esistenza di questi prezzi e la possibilità che essi hanno di adeguarsi con una certa prontezza agli aumenti dei salari sembra, dunque, legata ad una struttura oligopolistica del mercato. In una situazione classica di concorrenza perfetta, infatti, una spinta salariale in eccesso rispetto all'incremento della produttività in un settore, non potrebbe tradursi nel breve andare in un rialzo dei prezzi, bensì condurrebbe ad una contrazione dei profitti. Naturalmente, però, l'accento alla struttura del mercato non si riferisce solamente al mercato dei prodotti bensì anche al mercato del lavoro.

Il riconoscimento del principio « della manovra » dei prezzi conduce a meglio precisare le conseguenze di un eccesso della domanda e di una riduzione della stessa.

Il rialzo dei prezzi non è da scartare come soluzione ma, in definitiva, non è che una eventualità fra molte.

La spiegazione in termini di « cost-inflation » deve allora integrarsi anche con la spiegazione in termini di prezzi amministrati.

È questa la via in cui la spiegazione del processo inflazionistico consente anche la fusione delle analisi, in termini di eccesso della domanda e del rialzo dei costi.

3 — *Produttività, salari e prezzi: ulteriori considerazioni.*

Si è detto che inflazione da salari si ha ogni qualvolta i salari aumentano ad un saggio superiore a quello della produttività.

Cerchiamo di esaminare quest'altra componente della spirale salari-prezzi e di vedere fino a che punto il ruolo svolto dall'incremento della produttività può dirsi deflazionistico.

Come è noto, l'aumento della produttività può essere risolto, in via teorica, in due alternative riflettenti ciascuna, a livello microeconomico e in condizioni ideali di concorrenza perfetta, due distinte politiche sindacali:

— quella della riduzione dei prezzi in proporzione all'aumentata produttività, soluzione che tenderebbe ad attribuire ai consumatori i vantaggi dell'incremento produttivo;

— quella dell'aumento dei guadagni di coloro che direttamente partecipano all'attività che fruisce dell'aumentata produttività, fermi restando i prezzi.

Naturalmente, queste due soluzioni sono rappresentative sia di due diverse concezioni della stabilità economica, sia di due tipi di economie diversamente concorrenziali e con gradi diversi di evoluzione tecnologica.

Si può ammettere con Hicks ⁽¹⁾ che il XIX secolo è rappresentativo

(¹) J. R. Hicks: « *Economic foundations of wage policy* », *Economic Journal* Settembre 1955.

della « antica stabilità », cioè di quella situazione in cui, ad ogni accrescimento della produttività, corrispondeva un ribasso nei prezzi, di modo che i vantaggi dell'aumentata produttività venivano assorbiti da tutto il sistema economico restando i salari monetari immutati, mentre la nostra epoca è rappresentativa di una « nuova stabilità » cioè di una situazione nella quale, all'accrescimento della produttività corrisponde un accrescimento dei salari monetari, fermi restando i prezzi.

Nella struttura economica contemporanea infatti non è possibile assumere una perfetta flessibilità dei prezzi, soprattutto al ribasso, per la presenza delle seguenti caratteristiche:

— il consolidarsi delle organizzazioni sindacali dei lavoratori con la conseguente tendenza all'irrigidimento dei salari stessi;

— il diffondersi delle situazioni di monopolio, oligopolio e coalizioni di imprese, che conduce a un notevole grado di rigidità dei prezzi;

— coesistenza di imprese di dimensioni e struttura notevolmente diverse, che dà luogo a divari spesso notevoli di efficienza e, quindi, di accessibilità alle innovazioni tecniche.

A livello aziendale vi sono delle ragioni tecnologiche che impediscono il ribasso dei prezzi: la necessità di ammortizzare rapidamente gli impianti per effetto del progresso tecnico; l'accrescimento delle spese fisse; l'aumento degli oneri di pubblicità e di quelli connessi con il collocamento e la distribuzione dei prodotti.

C'è inoltre soprattutto il fatto che, in numerosissimi settori, la possibilità di ribassare i prezzi è rifiutata volontariamente non tanto per accrescere i profitti, bensì perché le imprese avvertono che la concorrenza non ha luogo esclusivamente sul prezzo dei prodotti. Se si aggiunge l'incertezza nella quale si trovano le imprese quanto a evoluzione dei prezzi delle materie prime, della fiscalità e dei salari, si comprende facilmente come i produttori non siano tentati a ribassare i loro prezzi di vendita.

Dal lato dei lavoratori le preferenze convergono verso il medesimo risultato. Data la differenziazione dell'economia moderna, sarà difficile far ammettere ai lavoratori che il progresso della produttività, realizzato nella fabbricazione di un prodotto, si traduca in un ribasso del prezzo di vendita, allorché questo prodotto non viene da essi consumato. D'altra parte, anche se il ribasso dei prezzi si riferisce a prodotti di base, essi sarebbero poco propensi a credere che questi ribassi arriverebbero allo stadio dei beni di consumo. Né, infine, sarebbe possibile far loro ammettere che una parte del progresso della produttività potrebbe favorire l'autofinanziamento che, assicurando lo sviluppo dell'impresa, garantirà loro l'impiego.

Ecco che, rifiutandosi da parte sia delle imprese, sia dei lavoratori il ribasso dei prezzi, il modo migliore di far beneficiare i salariati di un rialzo della produttività, consisterebbe, allora, nell'aumentare i salari.

A questo punto ci si presenta un problema: come deve avvenire l'adattamento del livello salariale alla produttività?

Due potrebbero essere le soluzioni:

— una prima soluzione sarebbe quella di consentire aumenti salariali solo nei settori in cui la produttività è aumentata e nella misura di questi aumenti. Evidentemente, però, nella presente struttura sindacale,

l'aumento dei salari nelle imprese che fruiscono di importanti innovazioni, spesso provoca richieste di analoghi aumenti anche nelle imprese che operano nei settori non favoriti da un accentuato progresso tecnico e la cui sopravvivenza è condizionata dal fatto di poter trasferire sui compratori, attraverso aumenti di prezzi, gli aumenti dei costi;

— una seconda soluzione, secondo la tesi prevalente, è quella di un adattamento uniforme per tutte le imprese e settori, al valor medio della accresciuta produttività.

Considerando l'economia come la somma di tutte le cellule di pagamento dei salari, la stabilità del livello generale dei prezzi sarà mantenuta solo se il tasso medio di aumento del salario sarà uguale al saggio medio di aumento della produttività.

Il fatto che nei settori progressivi il salario resterebbe al di sotto della produttività e nei rimanenti settori andrebbe al di sopra, non sarebbe di pregiudizio, secondo questa tesi, alla stabilità nel sistema. Nei primi settori i prezzi si abbasserebbero, nei secondi si eleverebbero e così rimarrebbe stabile il livello dei prezzi. Evidentemente, questa soluzione ha dei punti deboli che sopra abbiamo richiamato. Questi punti possono ricondursi ai seguenti:

— questa soluzione fa leva su una flessibilità dei prezzi sconosciuta nella economia moderna;

— non tiene conto dell'effetto di domanda, causato dall'aumento dei salari nei vari settori;

— non tiene conto dell'effetto di concentrazione e di estensione dell'area monopolistica nei settori più progressivi in termini di produttività.

Gli aumenti di produttività e gli aggiustamenti salariali devono allora essere considerati come due variabili indipendenti o sono fra loro correlate? La risposta è che queste due variabili per certi aspetti sono indipendenti, per certi altri correlate.

Produttività e salari sono indipendenti ogni qualvolta, come spesso accade, gli aggiustamenti salariali sono determinanti dall'uso, da parte dei sindacati, del potere monopolistico di cui dispongono.

Altrettanto rilevante è il caso di dinamismo indipendente tra salari e produttività allorché, essendo i salari legati attraverso meccanismi di scala mobile, alle variazioni del costo della vita, si aprono divari fra la dinamica dei prezzi alla produzione e quella dei prezzi al consumo, a causa di sistemi distributivi scarsamente efficienti.

È un fenomeno, questo, che spesso caratterizza fasi di rapida espansione produttiva nelle quali si avverte una palese incapacità del sistema distributivo ad adeguarsi in maniera efficiente alle mutate condizioni della domanda. La concentrazione industriale e la conseguente tendenza all'inurbamento che si manifestano in periodi di rapida espansione produttiva, l'espansione dei consumi alimentari e di prima necessità connessi con l'aumento del reddito e dell'occupazione in economie non mature rendono ben presto superate, rispetto alle nuove esigenze, le vecchie strutture distributive, favorendo il gioco di speculazioni e allargando in tal modo il divario, spesso già notevole, fra prezzi alla produzione e prezzi al consumo.

I salari, quindi, adeguandosi alle variazioni dell'indice del costo della

vita tendono a ripercuotere sul sistema produttivo gli effetti dell'allargarsi di detto divario, favorendo in tal modo il gioco della spirale inflazionistica salari-prezzi.

Il fenomeno estremamente grave dei divari fra prezzi alla produzione e prezzi al consumo certamente non esaurisce però in questo legame tra salari e costo della vita i suoi effetti sul processo inflazionistico. Si potrebbe dire che esso è la causa prossima di un particolare tipo di inflazione da costi allorchè i costi di distribuzione crescono ad un ritmo superiore a quello dei costi di produzione o, viceversa, in caso di diminuzione, diminuiscono meno dei secondi, per quella parte almeno del costo di distribuzione che non corrisponda a un particolare « servizio » di cui la collettività abbia accresciuto la sua domanda.

Si attua, perciò, una redistribuzione di reddito, e quindi di risorse, a favore del settore distributivo, meno efficiente in termini sociali, dal quale non sono aliene, molto spesso, accanto a situazioni di estrema polverizzazione, quali si verificano nel commercio al minuto, posizioni quasi monopolistiche o comunque di concorrenza imperfetta a livello di intermediazione all'ingrosso. L'efficienza e quindi il costo del sistema distributivo non è, per, un qualcosa di determinabile in assoluto, bensì è in relazione a numerose altre variabili fra le quali, in particolare, l'elevatezza del reddito nazionale e il tenore di vita della popolazione. Pertanto il loro problema non è che un aspetto di una questione più vasta, di efficienza generale, dell'intero sistema economico.

Analogamente, sempre per effetto del legame tra salari e costo della vita, i salari tenderanno a svincolarsi dalla produttività se l'indice del costo della vita si eleverà per effetto dell'aggravarsi di imposizioni indirette.

Più spesso, invece, produttività e salari sono fra loro correlati, in quanto i cambiamenti della prima influenzano i secondi. La relazione però non è né diretta né unidirezionale. Molto spesso, infatti, gli incrementi di produttività in un settore non sono direttamente correlati con i salari di quel settore, ma con quelli di tutti i settori. Per contro, gli aumenti di domanda connessi con gli aumenti salariali potranno condizionare ulteriori aumenti di produttività in settori diversi da quello in cui si sono avuti incrementi « autonomi » di produttività.

Evidentemente, però, nella misura in cui salari e produttività sono due variabili interdipendenti, avremo una multidirezionalità di effetti che porteranno ad una distorsione sul sistema salari-prezzi, mentre d'altro canto, sempre nei limiti dell'interdipendenza fra le due variabili, sarà più difficile attribuire ai salari un ruolo decisamente inflazionistico e alla produttività un ruolo altrettanto decisamente deflazionistico.

Questo punto ci sembra importante e degno di essere sottolineato. Non è sempre vero infatti che le richieste salariali sulla base della produttività, della costanza delle quote di salario e del costo della vita, non debbano essere considerate come determinanti dell'inflazione. Anche un sistema che accetti il principio che i salari dovrebbero crescere in quei settori nei quali la produttività è cresciuta, non sarebbe in grado di mantenere la stabilità dei prezzi. Infatti non sempre i maggiori redditi che si formano nei settori più dinamici in termini di produttività vengono spesi nell'ambito di questi stessi settori, spesso l'evoluzione della domanda li indirizza anche verso « industrie a minore dinamismo relativo o addirittura stazionario.

Questa difficoltà potrebbe essere superata solo se un trasferimento di fattore lavoro dal settore dinamico al settore stazionario, avvenisse pressochè senza rialzo dei salari in quest'ultimo.

Un incremento nella produttività in un particolare settore crea le condizioni nelle quali un'armonia di interessi tra imprenditori e operai dovrebbe prevalere nel processo di accrescimento dei salari.

Molto spesso è a questo tipo di situazione (un incremento autonomo della produttività) che noi dobbiamo guardare nell'analisi del processo inflazionistico il quale è, naturalmente, rafforzato se le richieste salariali sulla base della proporzionalità con l'incremento della produttività e con l'accrescimento nel costo della vita, sono formulate anche da altri lavoratori nello stesso settore o in altri.

Un incremento nella produttività nel lavoro in un settore industriale non è sempre accompagnato da un più che proporzionale incremento nella produzione e nelle vendite, come spesso implicitamente si assume in molte argomentazioni, poichè i lavoratori non spendono il loro reddito complessivo nell'acquisto dei beni alla cui produzione concorrono. Parte dei redditi sarà speso nell'acquisto di altri beni provenienti dai settori in cui la produttività non è salita. Ci sarà, quindi, un aumento nella domanda anche in altri settori e, nel breve andare, un incremento di prezzo. Nel settore in cui aumenta la domanda, si formerà, inoltre, una certa scarsità di lavoro e inizierà uno spastamento di lavoratori dal settore in cui è aumentata la produttività.

In questo processo di adattamento, però, il livello generale dei prezzi dovrà salire. Il principio della produttività, perciò, non sarà sufficiente a determinare la stabilità dei prezzi. Vi sarebbe quindi un eccesso di domanda e una scarsità di lavoro nel settore stazionario, mentre vi sarebbe un surplus di lavoro nel settore dinamico e una insufficiente domanda per lo stesso. In queste condizioni, proprie di un sistema dinamico, il principio del livellamento dei salari alla produttività, quale misura degli incrementi salariali, violerebbe palesemente quello della domanda e offerta di lavoro. Il ruolo dei sindacati, in un processo inflazionistico causato dalla spirale salari-prezzi, non sarebbe la determinante, ma semplicemente l'aggravante di uno squilibrio che trova le sue radici nella struttura stessa del sistema. Per altro verso, questo costituisce un ulteriore aspetto del fenomeno per cui salari e produttività, dinamicamente intesi, non sono due variabili indipendenti.

Il legame è costituito dagli effetti sulla dimensione produttiva e, quindi, sui rendimenti posti in essere della domanda aggiuntiva proveniente dagli aumentati salari, secondo un processo a spirale.

Un incremento nella produzione e nelle vendite previste, proporzionale all'aumento della produttività, lascerebbe inalterata la domanda di lavoro, a meno di non considerare gli effetti depressivi su questa domanda, causati dalle innovazioni tecniche. Solo se la produzione e le vendite previste e pianificate crescessero più della produttività nei settori a più elevata dinamica dei rendimenti, crescerebbe la domanda di lavoro in tali settori e quindi gli incrementi salariali si adeguerebbero alle leggi che regolano la domanda e l'offerta di lavoro.

Il problema potrebbe essere ricondotto in quello più ampio del

« balanced growth » inteso, nel senso del Lewis ⁽¹⁾, come un adeguamento della capacità produttiva alle variazioni nei prezzi relativi. La pressione salariale costituirebbe allora una aggravante nelle tensioni che i ritardi di adeguamento inevitabilmente provocherebbero nel sistema dei prezzi.

L'assumere invece che i salari debbano allinearsi con la produttività nei singoli settori significherebbe accettare uno schema di sviluppo equilibrato dal lato dell'offerta ⁽²⁾ e la validità, anche settoriale, della legge di Say.

Il semplice adeguamento, uniforme e settoriale, dei salari alla produttività, non è quindi una condizione di stabilità del livello generale dei prezzi.

Da quanto precede appare come una parte almeno delle attuali tendenze inflazionistiche sia la conseguenza, oltre che di aumenti salariali superiori al tasso medio di accrescimento della produttività, anche dell'ineguaglianza del progresso della produttività di fronte a dei rialzi salariali pressoché uguali in tutti i settori. Si ha motivo di ritenere che nelle strutture attuali della contrattazione collettiva, il rialzo dei salari che annualmente si determina abbia forti probabilità di essere quasi sempre superiore al progresso della produttività, ma dobbiamo ammettere che l'inflazione non sarebbe affatto evitata da un rialzo dei salari uguale a questo progresso.

Ci sembra infatti ragionevole attribuire anche alla differenziazione degli incrementi della produttività, alla diffusione ed ai sistemi di propagazione del progresso tecnico, in qualunque forma si manifesti (riduzione iniziale dei prezzi, aumenti dei salari e dei profitti o una combinazione dei due sistemi) un ruolo permissivo di notevole importanza nel processo di lieve, strisciante inflazione, che domina i paesi a più elevato saggio di sviluppo produttivo.

In queste condizioni sono evidentemente notevoli le limitazioni che può avere l'aumento della produttività, per quanto attiene al suo effetto deflazionistico. Di fronte a una pressione salariale, altri fattori, probabilmente con maggiore efficacia, potranno assorbire gli urti e mitigare gli effetti sui costi e sui prezzi provocati dagli aumenti salariali.

Tali fattori di stabilizzazione sono, oltre al già accennato generale aumento della produttività:

- la mobilità delle risorse produttive e in particolare del lavoro;
- l'elasticità della struttura salariale nei confronti dei cambiamenti strutturali che intervengono nel mercato dei beni;
- e soprattutto, il contenimento dell'eccesso di domanda.

In sostanza, non va dimenticato che in un contesto dinamico e in presenza di forze non sempre con precisione definibili e quantificabili nei loro aspetti economici, gli equivoci ai quali conduce lo schema salari-produttività sono tipici e dell'estensione delle conclusioni raggiunte a mezzo di uno schema statico ed elementare ad una realtà dinamica e complessa e

⁽¹⁾ W. A. Lewis « *The Theory of Economic Growth* » (Allen and Unwin, 1955) p. 283.

⁽²⁾ R. Nurkse « *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries* », (Oxford University Press, 1953) pp. 9-11.

del voler esaurire la spiegazione dell'equilibrio economico e della stabilità monetaria in termini di un'analisi di forze economiche «a priori» definite.

Il concetto stesso di equilibrio, al quale inevitabilmente si fa riferimento allorchè si parla di squilibrio, è concepito come la composizione di forze economiche, riflesso non sempre immediato e definito della sottostante dinamica sociale.

Ad alcuni di questi equivoci l'interpretazione marginalistica della distribuzione tende ad ovviare, solo formalmente, con la considerazione di funzioni di produzioni dinamiche che, però, sottintendono una teoria dello sviluppo in cui specifiche condizioni di equilibrio e di stabilità costituiscono la necessaria premessa.

Il tentativo dei neokeynesiani, in particolare di Kaldor, di inserire la teoria della distribuzione in quella della stabilità e dello sviluppo porta, d'altra parte, a semplificazioni estreme pur nella individuazione di variabili strategiche, quali consumi, investimenti e connesse propensioni, nel problema dell'equilibrio e della stabilità del livello dei prezzi.

Tuttavia, proprio per la macroscopicità delle variabili in gioco nel modello Kaldoriano lo studio del problema dell'inflazione sfugge alla considerazione delle molteplici determinanti dinamiche dell'aumento dei prezzi e degli squilibri che si determinano in singoli mercati e settori.

Per certi aspetti analoga, la spiegazione della inflazione da costi come risultato dell'azione di gruppi sociali volti a massimizzare la loro quota di reddito sul totale, pur essendo un tipo di spiegazione altrettanto « globale », consente, proprio per il suo carattere sociologico, di porre in luce il dinamismo che qualifica, soprattutto nel mondo contemporaneo, il potere dei vari gruppi e il tipo di coesione che agisce all'interno degli stessi. Una spiegazione unitaria del processo inflazionistico, se da un lato non può prescindere dalla considerazione delle condizioni obiettive di dinamismo e di stabilità del sistema economico proprie del Kaldor e da quelle relative al grado di monopolio, dall'altro non può trascurare il dinamismo che riguarda i gruppi sociali detentori del potere economico e politico.

PARTE II^a1 — *La struttura del mercato del lavoro e la contrattazione salariale.*

Come si è visto, nello studio di un processo inflazionistico causato dalla « spinta » dei costi e in particolari dei salari, non si può non tener conto di una serie di circostanze o « ambienti », a meno di non voler vedere largamente compromesso il rigore dell'analisi.

Questi « ambienti » o condizioni permissive sono i seguenti:

- 1) la struttura del mercato del lavoro e della contrattazione salariale;
- 2) la politica monetaria;
- 3) la struttura dei mercati dei prodotti.

Ci soffermeremo ora su alcuni aspetti rilevanti connessi con questi tre punti.

La teoria moderna dei salari non può concepirsi senza prendere in considerazione il fattore sindacale e la forza contrattuale che esso detiene.

Sono i sindacati capaci di influenzare con la loro azione il livello dei salari, la loro struttura, il livello dell'occupazione e dei profitti? In che misura sono essi responsabili della spinta dei salari al di là del progresso della produttività?

Per rispondere a queste domande occorre analizzare il comportamento del potere sindacale e le sue caratteristiche componenti. Possiamo distinguere due ordini di circostanze:

Una prima componente che chiameremo « interna » della forza contrattuale dei sindacati proviene dal fatto che essi costituiscono un monopolio la cui funzione è di massimizzare i redditi monetari dei suoi iscritti.

Per alcuni autori il sindacalismo ha realizzato sul mercato del lavoro ciò che l'evoluzione del capitalismo tende a realizzare nel mercato dei beni.

Il sindacato, pertanto, tenderà a fissare i salari a livelli superiori di quelli implicati dal progresso della produttività, così come i monopoli tendono a fissare i prezzi di vendita al di sopra del prezzo di concorrenza ⁽¹⁾. Non solo ma esso avrebbe anche le caratteristiche proprie dell'azione monopolistica per quanto riguarda l'influenza sulla mobilità del fattore lavoro dai settori a meno elevata produttività verso quelli a più forte produttività, agendo così da elemento perturbatore in un sistema economico basato sull'iniziativa privata. La sua influenza si estenderebbe quindi, oltre che sulla determinazione dei prezzi, anche, e soprattutto, sulla allocazione delle risorse produttive.

Per altri autori l'azione dei sindacati o i sindacati stessi non avrebbero propriamente una natura monopolistica, ma sarebbero bensì caratterizzati da una organizzazione « monopolistica » che, per mantenere l'analogia con il mercato dei beni, sarebbe molto vicina a quella dei cartelli e delle coalizioni.

⁽¹⁾ Cfr. G. Franco « *Struttura dei salari ed azione sindacale* », Milano, Giuffrè 1961.

In definitiva, ciò che interessa, più che il ritrovare una forma di analogia con il mercato dei beni, è il notare che il sindacato è una istituzione avente il potere di fissare il prezzo di vendita del lavoro, il che vale a dire che il salario, nella misura in cui è un prezzo, non si forma secondo le regole del mercato concorrenziale.

La seconda componente interna del potere sindacale è inerente alla natura del sindacato stesso ed è determinata dalla funzione e dagli obiettivi che caratterizzano l'azione sindacale. La funzione sindacale è di influenzare il livello dei salari usando di tutta la forza contrattuale in suo possesso.

Per spiegare questo potere dei sindacati che lentamente ma inevitabilmente ha profondamente modificato i modi di fissazione del salario lo Slichter ⁽¹⁾ crede di trovare cinque ragioni fondamentali nell'economia americana:

— la diminuzione della parte della popolazione adulta nella popolazione attiva;

— la caduta del rapporto popolazione agricola-popolazione non agricola, che impedisce all'agricoltura di fornire una riserva di manodopera a buon mercato;

— la caduta dell'immigrazione, che produce un effetto analogo al precedente;

— lo sviluppo del sindacalismo;

— lo sviluppo di una politica salariale nazionale.

Come vedremo più avanti, le rivendicazioni salariali sono anche funzione del carattere progressivo di una industria e ci sarà correlazione stretta tra la produttività e il rialzo dei tassi salariali soprattutto nella fase di forte sviluppo nel settore. Saranno, quindi, le diverse forme in cui si differenzia il potere contrattuale dei sindacati che influenzeranno il grado secondo il quale il progresso della produttività sarà in correlazione con i cambiamenti dei tassi salariali.

Naturalmente bisognerebbe verificare se l'operare delle forze scaturenti dal potere dei sindacati sussiste oltre che per il lungo periodo, anche nel periodo breve. Tuttavia, l'analisi dell'inflazione, sotto questo aspetto, si è arricchita della consapevolezza dell'esistenza di forze che sono valide per la spiegazione di questo processo nel periodo lungo e, sostanzialmente, anche nel periodo breve.

La forza contrattuale dei sindacati non deriva solo da elementi che sono connessi alla natura stessa dell'organizzazione sindacale, bensì anche da fattori che possiamo definire esterni, connessi all'ambiente economico e politico in cui il sindacato deve operare.

Evidentemente situazioni di piena e non piena occupazione avranno diversa influenza sulle possibilità che i sindacati hanno di esercitare il loro potere. Da questo punto di vista potremmo dire che il pieno impiego è una situazione fortemente inflazionistica, e lo è sia dal punto di vista dell'analisi Keynesiana dell'inflazione della domanda, sia da quello dell'in-

⁽¹⁾ S. H. Slichter « *Do the wage fixing arrangement in the American Labor market have an inflationary bias?* », *American Economic Review*, Maggio 1954.

flazione dei costi. Pur se le conclusioni sono identiche, l'analisi è condotta in modo differente nelle due tesi.

La teoria Keynesiana non si preoccupa di conoscere come e sotto quale influenza si sia provocato l'accrescimento della spesa e, in particolare dei salari, mentre nella tesi della « cost-inflation » i teorici cercano di spiegare il perchè si sia prodotto un rialzo dei salari e, in particolare, i sostenitori della « wage-inflation » dimostreranno che esso sarà la conseguenza del potere sindacale rifiutando invece la spiegazione del processo di rialzo dei salari contenuta nell'analisi Keynesiana.

Anzichè considerare che il rialzo dei salari, ottenuto dai sindacati sfruttando le loro posizioni di vantaggio rispetto gli imprenditori, agisca sui prezzi attraverso il canale delle spese supplementari che esso induce, essi considerano invece tale rialzo come elemento capace di ingrossare i costi di produzione degli imprenditori, i quali, per mantenere il loro margine di profitto sono obbligati ad elevare i prezzi.

La tendenza inflazionistica del potere sindacale viene spiegata dai sostenitori dell'inflazione « sindacale » con la sparizione quasi totale della sottooccupazione nelle economie occidentali in seguito all'adozione di politiche esplicitamente orientate verso la realizzazione della piena occupazione.

La forza strutturale dei sindacati è quindi accresciuta, in quanto non è più limitata dalla minaccia o dall'esistenza di disoccupazione consecutiva alla accettazione delle loro richieste. Pertanto, essi possono spingere i tassi salariali al rialzo anche oltre il limite compatibile con la stabilità dei prezzi e quindi la quota dei guadagni salariali oltre il limite massimo compatibile con una massa di consumi e investimenti di equilibrio. Essi sono dunque inflazionisti nella misura in cui gli Stati contemporanei rifiutano la disoccupazione e quindi per effetto della sparizione di un fattore che potrebbe servire ad attenuare il vigore delle rivendicazioni salariali.

Secondo il Morton ⁽¹⁾, posto che sia da scartare l'idea di una politica antinflazionistica adattabile alla « cost inflation », basantesi sulla azione della politica monetaria e finanziaria come mezzo di lotta, si presenterebbero le seguenti combinazioni:

- sindacati e pieno impiego (con inflazione);
- sindacati e prezzi stabili (senza piena occupazione);
- pieno impiego e prezzi stabili (senza sindacati).

Naturalmente come fa rilevare lo Hansen ⁽²⁾ per una visione più completa del potere inflazionistico delle organizzazioni sindacali in periodo di piena occupazione non bisogna prendere in considerazione solo il rapporto tra potere sindacale e piena occupazione, bensì anche il potere contrattuale dei sindacati padronali nelle negoziazioni salariali.

Vale a dire: il potere contrattuale delle organizzazioni imprenditoriali è anch'esso strettamente connesso con la situazione della domanda e della occupazione.

⁽¹⁾ W. A. Morton « Trade unionism, full employment and inflation », *American Economic Review*, Marzo 1950.

⁽²⁾ B. Hansen « Full employment and wage stability », sta in « The theory of wage determination », Ed. Dunlop, Londra, MacMillan 1957.

Larghi incrementi salariali ottenuti da alcuni unioni sindacali in funzione della loro posizione « strategica » possono condurre, tra l'altro, o a una distorsione della struttura salariale, se alcuni tipi di salario rimangono indietro rispetto ad altri, o a costi crescenti e, quindi, a una distorsione della struttura dei prezzi, se gli altri salari aumentano in misura equivalente. Naturalmente questi due risultati possono venire combinati in differenti proporzioni.

Un altro fattore che influisce sul processo di determinazione dei salari, riguarda il tipo e l'area della contrattazione collettiva.

Molto spesso si afferma che l'estensione dell'area delle contrattazioni collettive fino a comprendervi tutto un settore o « industria », nel senso che gli scrittori di lingua inglese attribuiscono al termine, è inflazionistico, o, quanto meno, porterebbe a incrementi salariali più forti di quelli che avrebbero in assenza di questo fatto.

A sostegno di questa tesi si potrebbe dire che, dato che la domanda di prodotti per un'impresa è molto elastica, gli imprenditori, in caso di contrattazioni singole, saranno più restii a concedere miglioramenti salariali, data l'impossibilità di trasferirli sul prezzo. A livello di industria, invece, la domanda è abbastanza rigida e pertanto, in caso di contrattazione collettiva, sarà più facile che più elevati salari si traducano in prezzi più elevati, trovandosi tutte le imprese di fronte a costi più alti.

Naturalmente, a questa argomentazione fondata sulla diversa elasticità di domanda dell'impresa e dell'industria, si potrebbe obiettare che la singola impresa tenderà a resistere a più alte richieste salariali solo se è certa che analoghe richieste non saranno avanzate ad altre imprese concorrenti, fenomeno quest'ultimo assai poco probabile. D'altra parte, occorrerebbe considerare anche l'esistenza di organizzazioni imprenditoriali volte a difendere le posizioni delle imprese più deboli.

Si è detto, e i termini di questa argomentazione si vedranno meglio in seguito, che la possibilità di trasferire gli incrementi salariali sotto forma di più alti prezzi presuppone un eccesso della domanda e una politica monetaria inflazionistica. In assenza di queste circostanze gli imprenditori deciderebbero riduzioni nelle spese e resisterebbero più vigorosamente alle richieste salariali. Il prof. J. K. Galbraith ⁽¹⁾, come si è già visto, indicò una via per la spiegazione di questo processo attraverso quelli che egli definisce i guadagni di monopolio non liquidati. Altri, a vari livelli di sofisticazione, hanno posto l'accento sulla struttura del mercato, sui conflitti tra obiettivi di breve e lungo andare, sui prezzi amministrati ecc.

Tuttavia si può obiettare che ciò che non potrebbe essere fatto da un imprenditore che agisse isolatamente, potrebbe essere fatto da un largo gruppo.

Inizialmente non è neppure necessario assumere l'esistenza di un eccesso della domanda. Poichè i salari sono normalmente negoziati sulla base della « industria », quegli imprenditori sanno che anche i loro rivali dovranno pagare più alti salari. Essi possono perciò pensare che il generale

⁽¹⁾ J. K. Galbraith « Market structure and stabilisation policy », *Review of Economics and statistics* - Maggio 1958.

incremento di salari potrebbe generare una sufficiente domanda, tale da assorbire una offerta invariata a prezzi più elevati.

Evidentemente, questo tipo di connessione, che antepone l'aumento dei prezzi all'esistenza di condizioni permissive dal lato della domanda e della politica monetaria, non è sufficiente da solo a spiegare un lento e continuo processo inflazionistico, perchè implica l'aumento continuo della velocità di circolazione e le possibilità che l'aumento di potere d'acquisto, causato dagli aumenti salariali, sia speso tutto nel settore in cui i salari sono aumentati.

La teoria della domanda Marshalliana è uno strumento efficace per l'analisi della domanda del mercato del lavoro. Tanto più inelastica è la domanda per gruppi di lavoratori, tanto più, a parità di altre circostanze, i salari possono essere spinti al rialzo senza che si abbia come conseguenza una intollerabile riduzione di profitti o di occupazione. La domanda di lavoro sarà tanto più inelastica:

— quanto più il lavoro è essenziale nella produzione finale, vale a dire quanto più bassa è la elasticità di sostituzione tra lavoro ed altri fattori;

— quanto più inelastica è la domanda per la produzione finale;

— quanto più debole è il rapporto dei salari sui costi totali e, in generale, il rapporto fra costo variabile e costi fissi;

— quanto più inelastica è l'offerta dei fattori produttori diversi dal lavoro.

Dal lato dell'offerta, maggiori vantaggi per i lavoratori saranno ottenuti attraverso il controllo dell'offerta di lavoro e, in particolare, attraverso il controllo e la limitazione dell'offerta locale. Le basi sulle quali le organizzazioni sindacali fondano le loro richieste dal lato dell'offerta, dipendono da una serie di variabili esterne al mercato di lavoro:

— mutamenti nel costo della vita,

— mutamenti nella situazione economica dell'impresa,

— mutamenti nella situazione economica generale del reddito e della occupazione.

Accanto alle componenti economiche, occorre considerare anche l'ambiente politico come fattore di notevole peso nella determinazione della forza contrattuale dei sindacati.

L'ambiente politico naturalmente agirà, sia all'interno, sia all'esterno dei sindacati. All'interno, attraverso una forma di concorrenza e di lotta per il conseguimento di una politica di « leadership » sindacale, all'esterno attraverso il gioco complicato delle forze che consentono la trasformazione dei sindacati in altrettanti centri di potere.

Tuttavia il risalto che molto spesso si attribuisce al ruolo svolto dai sindacati come determinante o come aggravante di un processo inflazionistico non ha mancato di attirare le critiche sia dei sindacati che dei sostenitori della teoria monetaria. Ad esempio, il Morton ⁽¹⁾, pur situandosi

⁽¹⁾ W. A. Morton « Trade Unionism, Full Employment and Inflation », *American Economic Review*, Marzo 1950, e « Keynesianism and Inflation », *Journal of Political Economy*, Giugno 1951.

con la sua analisi in una posizione molto distante dalla tesi della « cost-inflation », rifiuta altresì di spiegare il processo inflazionistico attraverso un eccesso della domanda e dà pertanto dell'inflazione una definizione elastica.

La sua argomentazione centrale è che la tesi dell'inflazione dei costi deve essere riferita a un contesto non concorrenziale.

Ciò che devono dimostrare, egli sostiene, coloro che attribuiscono il rialzo dei prezzi al sindacalismo, non è tanto che i sindacati domandano e ottengono dei salari più elevati aventi delle conseguenze inflazionistiche, quanto che né il livello più elevato dei salari, né la loro incidenza inflazionistica si sarebbero prodotti in un mercato concorrenziale. In sostanza, egli non nega che i sindacati rivendichino e ricevano dei salari più elevati di quelli di equilibrio, aiutando così il rialzo dei prezzi, ma la sola influenza che egli riconosce ai sindacati nei riguardi del processo inflazionistico è di ridurre il ritardo d'aggiustamento del rialzo dei salari rispetto al rialzo dei prezzi attribuendo così implicitamente al rialzo dei prezzi l'antecedenza rispetto al rialzo dei salari.

Al di fuori di questa connessione, il ruolo dei sindacati non sarebbe inflazionistico. D'altro canto l'eventuale ruolo inflazionistico dei sindacati sarebbe compensato dalla rigidità verso il basso che essi imprimono al livello dei salari. Infatti gli imprenditori, sapendo che i miglioramenti apportati non potranno essere compensati nel futuro da abbassamenti salariali, saranno indotti a resistere alla rivendicazione dei sindacati.

Si potrebbe obiettare che gli imprenditori, in un mercato non perfettamente concorrenziale, potrebbero più facilmente riversare gli aumenti salariali sul prezzo, ma di questo aspetto ci occuperemo più avanti.

La critica del Morton si rivolge, quindi, alla troppo facile analogia stabilita tra sindacato e monopolio che troppo spesso induce a considerare solamente la funzione di rialzo dei salari, piuttosto che quella di freno al ribasso. In sostanza, contrariamente al monopolio, il sindacato non può né elevare il suo prezzo, senza rischio di perdere il suo mercato, né frazionare la sua offerta, pertanto il sindacato potrebbe essere più facilmente rapportato all'offerente concorrenziale che vende a prezzo di mercato. Da ciò consegue che il rialzo dei prezzi sarebbe stato più elevato se i salari non fossero fissati da negoziazioni collettive, ma da concorrenti individuali. Tutto il meccanismo della spirale salari prezzi troverebbe quindi una spiegazione in termini puramente monetari.

Per altra via anche il Friedman ⁽¹⁾ sostiene che è stata troppo esagerata la funzione attribuita dagli economisti all'organizzazione sindacale.

Per altra via ancora, i sindacati tendono a loro volta ad attribuire ad altri fattori, soprattutto ai profitti realizzati dalle grosse imprese e alla loro politica dei prezzi, la responsabilità dell'inflazione. In altri termini, essi ammettono il loro potere di spingere i salari al rialzo, ma negano che questa condotta sia inflazionistica.

Pertanto la funzione dei sindacati consisterebbe nel proteggere la situazione dei salariati, alterata dalla diminuzione del loro potere d'acqui-

⁽¹⁾ M. Friedman: « Some comments on the significance of labour », in *The Impact of the Union*, Chicago 1956, pag. 204.

sto, oltre a quella, naturalmente, di accrescere il consumo dei loro associati in periodi in cui la produzione aumenta.

In definitiva, la tesi dei sindacati si basa su due affermazioni. Secondo la prima, l'aumento dei prezzi è la conseguenza della politica delle grandi imprese desiderose di accrescere i loro profitti. In base alla seconda, i sindacati fondono le loro richieste sui risultati della impresa, in tal modo sostenendo anche la domanda globale.

È facilmente obiettabile che queste affermazioni non possono spiegare l'aumento dei prezzi, bensì solo giustificare l'azione sindacale.

Comunque sembra poco probabile che le grandi imprese rialzino i prezzi senza che sia intervenuta una qualche modificazione nei costi di produzione; in secondo luogo esse non avrebbero interesse ad accrescere senza motivo i profitti oltre il livello di ottimo, sapendo che dovranno poi accordare degli aumenti salariali. Infine, i sindacati confondono l'aumento dei prezzi nell'insieme dell'economia, con l'aumento che può avvenire in una sola grande impresa, o in un settore.

Evidentemente non deve essere unicamente il rialzo dei profitti a livello dell'impresa che condiziona e giustifica il rialzo dei salari, esso infatti dovrà essere motivato da considerazioni di carattere macroeconomico.

Attualmente, peraltro, la letteratura economica corrente è implicitamente ed esplicitamente concorde nell'ammettere il ruolo inflazionistico dei sindacati.

Infatti molti degli obiettivi di politica economica che correntemente si sintetizzano nell'espressione « politica dei redditi » traggono la loro giustificazione dal voler evitare le eccessive pressioni dei sindacati e delle imprese sia nelle loro manifestazioni autonome che di reazione.

In particolare, per quanto riguarda i salari, scopo di tale politica è di contenere la pressione sindacale in tutte quelle manifestazioni che tendono a squilibrare il sistema e a porre le imprese nelle condizioni di poter promuovere, per reazione, successivi aumenti di prezzo che porterebbero, inevitabilmente, il sistema sulla via di un'inflazione galoppante.

2 — *Il ruolo della politica monetaria.*

L'ambiente monetario è la seconda delle tre variabili essenziali nel processo inflazionistico provocato dai costi. Gli aumenti di salario sono inflazionistici nella misura in cui il potere dei sindacati consente di renderli superiori al tasso di accrescimento della produttività e il potere delle autorità monetarie non sia volto a frenare l'aumento della quantità monetaria, impedendo così agli imprenditori di opporsi con efficacia alle rivendicazioni sindacali. Tuttavia, dato che l'esistenza di rialzi salariali si accompagna spesso con una relativa abbondanza monetaria, le opinioni sono piuttosto divergenti circa la questione di chi, rialzo dei salari o abbondanza delle quantità monetarie, abbia la responsabilità dell'inflazione.

Ciò che è in discussione non è più tanto il potere dei sindacati di far alzare i prezzi, ma la volontà delle autorità monetarie di accrescere l'offerta di moneta necessaria a soddisfare i bisogni di liquidità accresciuti a causa del rialzo dei salari.

In sostanza si vuole affermare che il rialzo dei costi salariali non por-

terà all'inflazione se non nella misura in cui le autorità monetarie accetteranno di finanziare, con una politica di credito abbondante, un crescente ammontare di transazioni effettuantesi a prezzi più elevati; in altri termini, allorchè esse accetteranno che il livello dei prezzi si aggiusti al nuovo livello dei costi per fare in modo che i salari reali si allineino con le variazioni della produttività.

Il problema sarebbe allora di sapere quale, tra il fattore salario e il fattore moneta, porta la responsabilità dell'inflazione. Se il rialzo dei salari è considerato come un dato e se si ammette che le autorità monetarie hanno il potere di interromperlo ma non la volontà di farlo, la responsabilità, secondo alcuni, dovrebbe essere attribuita alla politica monetaria e quindi si ricadrebbe in una interpretazione tradizionale dell'inflazione sulla base del modello quantitativo.

Se invece si ritiene necessario che le autorità monetarie non usufruiscano del loro potere, implicitamente si riconosce il ruolo inflazionistico del rialzo dei salari e l'analisi dell'inflazione dovrebbe essere condotta da un punto di vista non monetario.

L'asserzione che in pratica è impossibile mantenere la stabilità del livello dei prezzi poichè gli aumenti dei costi sopravvanzano gli aumenti di produttività, ha tuttavia sollecitato negli autori diverse reazioni.

C'è infatti chi respinge assolutamente il problema per cui, in ultima analisi, la pressione sindacale e quindi l'inflazione da costi non si verificherebbero se la politica monetaria fosse ben decisa a stabilizzare il livello dei prezzi, in modo da scoraggiare il potere delle forze sindacali e imprenditoriali ad avanzare le loro richieste e promuovere così l'aumento dei prezzi. Questa prima visione si differenzia solo nel grado da un secondo punto di vista secondo il quale l'autorità monetaria dovrebbe usare il suo potere semplicemente per aggiustare gli squilibri che si formano autonomamente nel sistema salari-prezzi e quindi in pratica, consentire un certo grado di disoccupazione allorchè l'aumento dei costi provochi una scarsità di liquidità, anzichè ammettere la passività del sistema monetario di fronte agli aumenti salariali e l'aggiustamento del livello dei prezzi al nuovo livello dei costi. La produzione e l'occupazione sarebbero invece, secondo una tesi opposta, due aspetti molto più importanti nello sviluppo economico che non la stabilità nel livello dei prezzi e il ruolo della politica monetaria sarebbe quello di consentire ai prezzi di muoversi al rialzo, accrescendo la liquidità piuttosto che consentire lo svilupparsi della disoccupazione.

Il Morton ⁽¹⁾ e il Warburton ⁽²⁾ concordano con il Friedman ⁽³⁾

(1) W. A. Morton «Trade Unionism, full employment and inflation», *Am. Economic Review*, Marzo 1950 pp. 13-39 e «Keynesianism and inflation», *Journal of Political Economy*, Giugno 1951, pp. 258-265.

(2) Warburton «Is a rising price level inevitable or desirable?», *Michigan Business Review*, Marzo 1953.

(3) M. Friedman «Some Comments on the significance of labour unions for economic policy», in «The impact of the Union», ed. D. MC. Wright, Harcourt Brace 1951, e «Studies in the quantity theory of money», The University of Chicago Press - 1965.

nell'affermare che l'influenza delle Unioni sindacali nel determinare il livello e la struttura dei salari è stata oltremodo esagerata.

Questi infatti sostengono che i prezzi e i salari sono determinati in accordo con le condizioni generali della domanda. Se la politica monetaria intende prevenire gli eccessi di domanda e sia decisa a usare del suo potere per mantenere la stabilità dei prezzi, allora gli imprenditori resisteranno agli incrementi salariali qualora non siano in grado di trasferirli sui consumatori attraverso incrementi di prezzo. In queste condizioni, le unioni sindacali vedranno che una politica troppo aggressiva condurrebbe a delle perdite nel reddito e nella occupazione anziché a tangibili guadagni.

Secondo l'Haberler ⁽¹⁾ e il Bronfenbrenner ⁽²⁾ le pressioni inflazionistiche provenienti dai costi mettono in risalto l'importanza della domanda e dell'offerta di moneta come fattore permissivo. Se le autorità monetarie e fiscali non cooperano nell'aumento dei prezzi, la disoccupazione aumenterà allorché i costi vengono spinti al rialzo.

In sostanza, quando la domanda è eccessiva l'inflazione è incombente anche in assenza di spinta salariale, mentre quando la disoccupazione è significativa gli incrementi nei costi del lavoro possono essere prevenuti ed evitati. Una differenza ci sarà quando, in una condizione intermedia, l'occupazione è elevata senza un eccesso di domanda. In questo caso il livello salariale può essere innalzato da parte delle Unioni sindacali ancor prima che vi sia un incremento nell'offerta dei mezzi monetari o nella domanda effettiva.

La susseguente azione della politica monetaria e fiscale tenderebbe a giustificare questo incremento in termini di occupazione, incoraggiando l'incremento dei prezzi.

Queste posizioni sembrano quindi basarsi essenzialmente sull'esistenza di una abbondante offerta monetaria o di un eccesso nella domanda o di una situazione di piena occupazione anteriori all'aumento dei prezzi e dei salari. Se questi requisiti esistenti «a priori» non sono soddisfatti, i tentativi delle Unioni sindacali per aumentare i salari sarebbero destinati a fallire o ad avere poco effetto a causa del manifestarsi di un certo grado di disoccupazione.

Appare comunque evidente che pure nella diversità delle condizioni iniziali l'ambiente monetario, in uno schema dell'analisi dell'inflazione da costi, non è che un fattore che consente all'inflazione di svilupparsi e quindi al rialzo dei costi di essere inflazionistico.

La politica monetaria non è pertanto responsabile dell'inflazione ma ne determina in un certo senso l'intensità.

Il punto di partenza di questa tesi sta nella posizione presa dal Bronfenbrenner rispetto la posizione del Morton. Mentre per il primo la spirale salari-prezzi svolge il suo ruolo attraverso la quantità di moneta, vincolata alle necessità della piena occupazione, per il secondo è la quantità di mo-

⁽¹⁾ G. Haberler «Wage policy, employment and economic stability», in «The impact of the Union» cit. e «Causes and cures of inflation», *Review of Economics and Statistics*, Maggio 1948.

⁽²⁾ M. Bronfenbrenner «Wage-price spiral versus the quantity theory», *American Economic Review*, Settembre 1950.

neta che gioca attraverso la spirale salari prezzi. Per il Bronfenbrenner, cui seguirà poi l'Haberler, sono gli aumenti salariali che inducono l'espansione monetaria.

Egli riconosce infatti che se i sindacati continuano ad accrescersi di dimensione, potere politico e, spesso, di cattiva conoscenza dei problemi monetari, il pericolo di vedere gli aumenti di salari, ottenuti attraverso contrattazioni collettive, provocare indirettamente l'accrescimento dell'offerta di moneta potrà divenire sempre più grande in futuro. In effetti l'utilizzazione della politica monetaria, come mezzo per impedire il rialzo dei costi salariali e l'inflazione, condurrà, secondo gli avversari della tesi del Morton, ad interrompere la tendenza espansionistica dell'economia.

Si constata in definitiva, nella realtà dei fatti, una certa ripugnanza da parte delle autorità monetarie a utilizzare in pieno le armi di cui dispongono.

Posto l'assoggettamento della politica monetaria agli imperativi economici della piena occupazione e dello sviluppo, si possono comprendere le affermazioni dello Hicks ⁽¹⁾ secondo le quali ci troviamo in un'epoca non di «gold-standard» bensì di «wage or labour standard», per cui non è più l'unità di misura monetaria che determina il livello dei salari nominali, bensì sono i prezzi e il valore esterno della moneta che devono aggiustarsi alle unità salariali richieste. Ciò si spiega per il fatto che, come accade nella economia americana, dei tre fattori: potere sindacale, struttura del mercato e ambiente monetario, solo l'ultimo presenta, nei confronti del potere politico, una certa elasticità.

La rigidità degli altri fattori costringe in definitiva la politica monetaria ad adattarsi a questo stato di cose per non compromettere il processo di espansione economica.

Dal momento stesso in cui si afferma che la politica monetaria consente ai rialzi salariali di svilupparsi e quindi che essa svolge un ruolo permissivo, implicitamente si riconosce che il problema è essenzialmente di scelta.

L'inflazione viene ad essere, pertanto, una scelta di politica economica operata tra parecchie soluzioni alternative. Sostanzialmente, possiamo ricondurre a quattro gli argomenti in favore di una tale scelta:

— l'inflazione costituisce un pericolo minore rispetto la depressione e la disoccupazione;

— l'inflazione, se contenuta entro limiti ragionevoli, è uno stimolante necessario dello sviluppo economico;

— l'inflazione, controllata in tempo, mediante una appropriata politica monetaria può essere contenuta entro il limite del 2% all'anno circa;

— la considerazione che la quantità di moneta non è l'unico fattore di stabilizzazione.

⁽¹⁾ J. R. Hicks «Economic foundations of wage policy», *The Economic Journal* Settembre 1955.

Questo assoggettamento della politica monetaria fa dunque in modo che essa non sia considerata come la responsabile dell'inflazione.

Secondo il Morton, invece, è errato identificare la spirale redditi-spesa-prezzi con il sindacalismo e dimenticare che la spirale è esistita e continuerà ad esistere in presenza di condizioni monetarie appropriate. Come si è visto infatti, e contrariamente al Bronfenbrenner, egli afferma che la teoria quantitativa della moneta opera per mezzo del meccanismo della spirale redditi-spesa-prezzi. È dunque nella misura nella quale la quantità di moneta sarà mantenuta abbondante che la spirale si svilupperà e, sebbene la responsabilità di quest'ultima venga esclusa, tuttavia la sua esistenza non è negata dal Morton. Così Morton e Bronfenbrenner ragionano sulle stesse variabili pur dando loro ruoli differenti ed opposti.

L'inflazione quindi si produrrà in una economia libera se verrà seguita la politica neo Keynesiana secondo la quale il pieno impiego può essere mantenuto con una politica monetaria e finanziaria appropriata per il sostegno della domanda effettiva.

Anche il Friedman insiste sul ruolo dei sindacati. Non è tanto la pressione al rialzo dei salari esercitata dai sindacati, quanto la rigidità introdotta da essi nella fissazione dei salari che è importante, secondo questo Autore. È questa rigidità, che, nelle condizioni di abbondanza monetaria che facilmente si verificheranno nel futuro, accrescerà il pericolo dell'inflazione. Pertanto egli giungerà a dire che non sono allora dei sindacati potenti che producono l'inflazione, ma l'inflazione che produrrà dei sindacati potenti.

Se si ammette con il Morton che la situazione inflazionistica in piena occupazione è la risultante sia della domanda privata di consumo e di investimento, sia della spesa pubblica, la sola differenza che esisterà nell'azione dei sindacati è che, nella prima ipotesi, i lavoratori eserciteranno una pressione sulle autorità monetarie affinché esse aumentino il credito e, nella seconda ipotesi, essi eserciteranno la loro pressione sul potere politico perchè essa accresca il deficit delle finanze pubbliche.

Il Morton conclude, infine, affermando che un alto livello di occupazione è compatibile con la stabilità monetaria e solo il concetto di domanda monetaria illimitata è incompatibile con la stabilità dei prezzi; di modo che l'assenza volontaria di freno da parte della politica monetaria permette lo sviluppo dei rialzi salariali senza che questi siano tuttavia responsabili dell'inflazione. Questo punto di vista tuttavia non mette nel giusto risalto le conseguenze che una utilizzazione efficace della politica monetaria avrebbe sul livello dell'attività economica.

Vediamo ora d'interpretare queste due posizioni, alla luce della teoria quantitativa.

In sostanza, l'interpretazione dell'inflazione secondo la teoria quantitativa, nella sua formulazione più semplice, implica che la variabile passiva nell'equazione Fisheriana sia P (livello generale dei prezzi) al variare di M (moneta).

L'interpretazione dell'inflazione data dai sostenitori della «cost-push», che potremo dire « assoluta » (spirale salari-prezzi che agisce tramite la teoria quantitativa) implica che la variabile « passiva » nel processo di aumento del livello generale dei prezzi sia V , la velocità di circolazione. Evidentemente ciò potrà valere all'inizio del processo inflazionistico, ma

affinchè questo continui dobbiamo ammettere come lo Haberler e il Machlup che, poichè non si è mai verificata un'inflazione prolungata, autofinanziandosi attraverso un aumento continuo della velocità di circolazione, in definitiva non potrà esserci un'inflazione ampia e durevole senza un'espansione della domanda aggregata e che non potrà esservi un'espansione continua della domanda senza aumento delle disponibilità monetarie.

In realtà la fondamentale difficoltà nello spiegare le relazioni tra salari-spesa-prezzi attraverso la teoria quantitativa è che questa teoria non contiene nessun riferimento all'ambiente monetario nel quale la spirale salari-prezzi-spesa trova posto; ed è per questo che numerosi economisti rifiutano il rigido legame fra redditi monetari e cambiamenti salariali. Il punto basilare di queste critiche è di vedere in definitiva se interviene un incremento nello stock di moneta o nel saggio al quale lo stock esistente è utilizzato. In termini della teoria quantitativa un incremento nel valore aggregato della spesa monetaria può avvenire solo attraverso un incremento in *M* o in *V*. Se non c'è incremento né nello stock, né nella velocità di circolazione, il più alto livello dei costi e dei prezzi non potrebbe essere finanziato se non con una riduzione nel volume delle transazioni.

Con ciò, quindi, non si vuol negare la validità alla «cost-push», ma solo mettere in risalto, in questa concatenazione di eventi, il ruolo che evidentemente è destinata a svolgere la politica monetaria.

Anche da questo aspetto vengono ad essere giustificati l'abbandono della tesi « assoluta » della « cost-inflation » e il passaggio ad una tesi « relativa » nella quale si ammette il ruolo permissivo svolto dall'ambiente monetario.

Per altro verso, non sembra accettabile la tesi del Morton secondo la quale la causa dell'inflazione è vista nell'aumento della circolazione monetaria attuata per la necessità, secondo la logica neo-Keynesiana, di sostenere la domanda aggregata; la spirale salari-prezzi ne sarebbe il necessario meccanismo « passivo ».

Analoga, se pur muovendosi da una ottica diversa e con scopi diversi, ci sembra la critica che il Selden ⁽¹⁾ muove all'inflazione dei costi nella sua affermazione più assoluta. Anzi il Selden si spinge molto più in là, giungendo fino a disconoscere il quadro logico nel quale si inserisce il modello dell'inflazione dei costi, procedendo ad una analisi di questo tipo di inflazione in modo essenzialmente monetario, per meglio mostrare la validità dell'analisi monetaria rispetto a quella in termini di costo e di azione sindacale.

Il Selden segue la tradizione neo-classica, accentuando l'importanza della domanda delle scorte di cassa come determinante fondamentale del livello generale dei prezzi. Nel modello neo-classico statico il livello del reddito, dell'occupazione e dei salari è determinato combinando la funzione della produzione con la domanda e l'offerta di lavoro come funzione del saggio di salario reale.

Perchè risparmi e investimenti sono supposti determinare il saggio di interesse, la domanda per scorte di cassa, assieme con l'offerta di moneta,

⁽¹⁾ R. Selden « Cost-push versus demand-pull inflation, 1955-57 », *Journal of Political Economy* - Febbraio 1959.

tende a determinare il livello assoluto dei prezzi. Supposto che i prezzi e i salari monetari siano completamente flessibili, ogni caduta permanente nella domanda per scorte di cassa in proporzione all'aumento del reddito reale, avrà effetto solo sul livello assoluto dei prezzi e dei salari, lasciando il livello del reddito reale e dell'occupazione invariati.

Tali modelli sono invariabilmente basati sulla assunta costanza del rapporto di equilibrio tra reddito reale e « real balances ». Tuttavia occorre rilevare che essenzialmente la velocità in termini di reddito della moneta, non deve essere riguardata come una costante, ma deve essere considerata una funzione di più variabili, come il tasso di interesse, il tasso di variazione dei prezzi e il livello del reddito reale.

La teoria quantitativa della moneta diviene, quindi, una teoria della domanda di moneta.

Il Selden segue il Friedman, identificando la velocità come la domanda di scorte monetarie (real balances) in una data proporzione del reddito reale e dipendente da questo reddito, dal prezzo dei sostituti delle scorte e dal saggio di interesse, nonché da altri motivi di ordine psicologico.

Con reddito reale e quantità di moneta costante i cambiamenti nel livello dei prezzi potrebbero avvenire solo se accompagnati da cambiamenti nella domanda di scorte monetarie, in rapporto al reddito reale. Selden ravvisa nell'aumento della quantità di moneta, nell'aumento della velocità di circolazione e nella diminuzione del reddito, le cause dell'inflazione 1955-1957.

Egli richiama come, secondo i maggiori teorici, il fenomeno della « cost-push » si eserciti soprattutto attraverso incrementi della velocità di circolazione della moneta.

Soffermandosi ad analizzare l'inflazione americana del 1955-57, il Selden fornisce una critica della comune interpretazione dell'incremento dei prezzi di quel periodo. Egli sostiene infatti che:

— qualsiasi mutamento che riguardi il livello dei prezzi deve operare attraverso cambiamenti nella quantità di moneta, nella sua velocità, e nel volume delle transazioni;

— che l'inflazione del periodo considerato è risultata da un forte aumento della velocità assieme ad una moderata espansione monetaria;

— che i teorici della « cost-push » considerano, spesso implicitamente, che lo stock di moneta e la sua velocità debba crescere a causa degli incrementi dei costi, assumendo così la velocità di circolazione come un rapporto tra grandezze non correlate che si aggiusta passivamente alla pressione dei costi;

— che non si deve perciò ritenere possibile stabilire convincenti legami tra costi e velocità di circolazione e tra costi e stock di moneta.

La teoria quantitativa della moneta esalta la funzione di MVT quali sole e prossime cause della variazione di P.

Vi sono, però, diverse altre influenze indirette sul potere di acquisto che agiscono sul livello dei prezzi attraverso MVT.

Il problema fondamentale è di identificare quale variabile è « passiva » e definita dalla equazione.

Seguendo Fisher, è passivo il livello dei prezzi, e la catena causale, scaturisce da MVT verso p.

La stessa ipotesi è implicitamente assunta dal Selden. La sua critica alla « cost-inflation » sembra essere riducibile al fatto che i sostenitori di questa hanno ritenuto di assumere la velocità di circolazione come la variabile passiva nell'equazione dello scambio il che, stando alla sua definizione, è equivalente a negare l'esistenza di una domanda di scorte monetarie.

La « passività » della velocità di circolazione non sarebbe, quindi, che una ipotesi fra molte nella spiegazione della inflazione da costi e dell'inflazione in generale, il più delle volte, la velocità di circolazione avrà dei cambiamenti « autonomi » legati in modo molto remoto ai mutamenti nei costi.

Nell'esaminare l'ambiente monetario come condizione permissiva della inflazione dei costi si è affermato, implicitamente, che una politica monetaria restrittiva costituisce il solo impedimento a una continua inflazione salariale. Ma se le autorità monetarie intendono « ratificare » più alti costi e prezzi, permettendo incrementi simultanei nei redditi monetari, quali sono i rimedi che possano per altra via fermare il corso di una spirale salari-prezzi?

Solo se i più alti redditi sono automaticamente traslati in incrementi della domanda monetaria, sufficienti ad acquistare la produzione corrente anche ai più alti prezzi, non ci saranno tendenze alla caduta nel reddito, nell'occupazione e, quindi, nei prezzi.

In realtà, vi sono diversi ostacoli che impediscono alla spirale salari-prezzi di agire completamente, anche in presenza di un ambiente monetario perfettamente « elastico ». Questi ostacoli si interpongono nei nessi che legano più alti prezzi e più alti redditi monetari, da un lato e la più elevata domanda necessaria a sostenere questi incrementi, dall'altro.

Primo fra tutti, c'è la flessibilità dei sistemi contemporanei di imposizione fiscale. Quando i redditi monetari crescono molto più rapidamente di quelli reali, la struttura progressiva dell'imposta personale sul reddito pone a disposizione della finanza pubblica una percentuale crescente del reddito reale riducendo così la disponibilità del pubblico.

Naturalmente, l'effetto deflazionistico dei più elevati prelievi tende a scomparire se le spese pubbliche si rivolgono negli stessi settori verso i quali si sarebbe rivolta la spesa privata.

In secondo luogo, occorre considerare l'effetto dei prezzi crescenti sulla componente estera del prodotto nazionale lordo.

È ragionevole supporre che un rialzo dei prezzi interni, posto che non si accompagni con un analogo movimento nei prezzi all'estero, provochi una caduta delle esportazioni, a meno che la domanda estera non sia perfettamente rigida.

In terzo luogo, vi è l'argomentazione che la collettività è molto spesso soggetta all'illusione monetaria che opera allorché le variabili monetarie crescono più rapidamente di quelle reali. Naturalmente, l'operare di questa circostanza è legata all'esistenza di certe assunzioni concernenti la natura della funzione del consumo. In particolare, la presenza dell'illusione monetaria ridurrà la spesa reale in beni di consumo solo se la propensione media al consumo cade al crescere del reddito monetario.

Una via secondo la quale prezzi e redditi monetari crescenti possono deprimere la funzione del consumo è determinata dal fatto che se l'offerta nominale di moneta non cresce in rapporto ai prezzi viene a ridursi il valore reale delle scorte di cassa, scoraggiando la spesa.

Infine, un altro punto deve essere considerato.

Esso riguarda i mutamenti nella direzione della spesa privata. In effetti, pure ammettendo che la collettività sia disposta ad acquistare il medesimo ammontare di beni allorchè il livello generale dei prezzi sale, vi sarà una riduzione della produzione e nella occupazione in alcuni settori, se la composizione in termini di beni e servizi della domanda non coincide con quella dell'offerta.

È evidente, quindi, che la politica monetaria perfettamente elastica non è condizione sufficiente ad assicurare una progressione continua nell'incremento dei prezzi a seguito della spinta nei costi.

3 — *Struttura del mercato, formazione dei prezzi e inflazione.*

Affrontiamo ora il problema dell'influenza delle forme di mercato nello sviluppo di un processo inflazionistico indotto dai costi.

Il rialzo dei prezzi è considerato, dalla maggior parte degli autori che si riallacciano alla teoria classica, come una conseguenza assolutamente naturale del rialzo dei costi.

Naturalmente occorre precisare le ipotesi che stanno alla base di questa connessione e distinguere se trattasi di un aggiustamento di breve o di lungo periodo. Ancora, non bisogna dimenticare che, per il Ricardo, il rialzo dei salari non conduce normalmente al rialzo dei prezzi, bensì ad una riduzione dei profitti ⁽¹⁾.

Il fenomeno contemporaneo delle ripercussioni degli incrementi di salario sui prezzi esige, quindi, una spiegazione.

In generale una inflazione indotta dai costi, che abbia trovato il terreno favorevole per svilupparsi « nell'ambiente » della determinazione dei salari e in quello monetario, non potrà perdurare se non trova nel breve e nel lungo andare condizioni sufficientemente favorevoli dal lato della domanda e nella struttura del mercato. In effetti, sembra che non sia possibile comprendere appieno il meccanismo dell'inflazione dei costi se non si osserva il suo intimo legame con certe strutture di mercato che la teoria indica, generalmente, come strutture oligopolistiche.

Secondo gli economisti classici, il livello dei prezzi era determinato dal valore intrinseco della moneta metallica e tale livello si modificava con la modificazione di questo valore e non tanto a causa di rialzi salariali. Questa argomentazione, insostenibile attualmente, sia per i notevoli progressi compiuti dalla teoria del valore, che per l'allentamento dei legami tra la moneta e l'oro, tuttavia poggiava su un altro punto che può tuttora richiamare la nostra attenzione: si pensava, cioè, che la concorrenza dovesse impedire alle imprese di trasferire il rialzo dei salari sui prezzi di vendita.

Supponendo che sia data la capacità produttiva delle imprese e che la concorrenza esista su tutti i mercati, nessuna impresa potrà modificare

(¹) Ricardo: *Principles* - Cap. I par. 4.

il prezzo di vendita della sua merce limitando il grado di utilizzazione della sua capacità produttiva.

In queste condizioni il volume della produzione è dato. Ammettendo che i salari nominali siano dati, ugualmente dati saranno il livello dell'occupazione e la massa dei salari. Ma, d'altra parte, se la massa dei salari è un dato, così come il volume della produzione, la massa dei profitti dipende unicamente dal livello dei prezzi.

Cosa succederà allora se i salari aumentano restando invariate tutte le altre circostanze? Se manteniamo valida l'ipotesi che le imprese utilizzano normalmente le loro capacità produttive non avendo singolarmente capacità di azione sul livello dei prezzi che si fisserà sul mercato, tutto dipenderà dalle modificazioni che potranno prodursi nella funzione della domanda. Se il rialzo dei salari nominali induce un aumento della domanda il livello dei prezzi salirà.

Il punto fondamentale è di vedere se la curva di domanda dovrà necessariamente innalzarsi. Il risultato non è certo poichè se i salari sono mantenuti più elevati la domanda dei salariati, ad un dato livello di prezzi, diventa più forte, mentre tenderà a cadere la domanda di beni di consumo dei non salariati. La domanda di mezzi di produzione, infine, diverrà più debole perchè più bassi saranno i profitti. Non è quindi fuori luogo supporre che la domanda complessiva rimanga inalterata e quindi costante rimanga pure il livello dei prezzi.

Questa analisi ci consente di vedere come il rialzo dei salari può condurre normalmente non già ad un rialzo dei prezzi, ma ad un abbassamento dei profitti e quindi tradursi in una redistribuzione dei redditi. Tuttavia questo schema può essere valido per un equilibrio che, secondo la logica marshalliana, definiremo di lungo periodo, di piena occupazione e di concorrenza perfetta, mentre d'altro canto l'intensità e il tipo degli effetti descritti dipendono anche dal peso che la massa dei salari ha sul reddito complessivo.

Se ci affidiamo invece allo schema neoclassico dell'equilibrio dell'impresa osserviamo che l'impresa deve vendere ai prezzi di mercato una quantità di merce tale che il costo marginale sia uguale al prezzo. Il rialzo dei salari, in effetti, innalza necessariamente la funzione dei costi marginali, dimodochè il volume ottimo delle vendite diminuisce.

In queste condizioni, la restrizione della produzione da parte di tutte le imprese, ferma restando la domanda, dovrà portare ad un iniziale innalzamento di prezzo.

Infatti, mentre nell'analisi classica, non ancora arricchita dell'apporto della teoria marginalistica, viene visto il rapporto tra costo di produzione e valore di scambio, non ugualmente bene viene colto il rapporto tra costo e quantità prodotta. Secondo il Mill ⁽¹⁾, una variazione del costo di produzione dovrà ripercuotersi sul valore di scambio, ma non sarà necessario, affinchè si modifichi questo valore e che muti la quantità offerta. Ossia, se il costo di produzione varia per il variare del costo dei fattori si modifica il prezzo del prodotto, ma la quantità offerta resta la stessa.

⁽¹⁾ I. S. Mill « *Principles of political economy* », Londra 1948, pag. 425. Trad. Ital. « *Principi di economia politica* ».

Necessariamente occorre, in questo schema, introdurre delle ipotesi sul comportamento della domanda e, per meglio afferrare il senso delle connessioni, inserire un'analisi più approfondita della interdipendenza tra domanda e offerta ⁽¹⁾.

Se consideriamo una situazione di equilibrio raggiunta in un periodo lungo, cioè quando abbiamo operato le leggi che portano all'equilibrio statico, tutte le imprese debbono supporre di dimensione ottima e quindi, come afferma il Marshall, sarà il costo di produzione che governa il valore.

Ovviamente, in questo schema l'equilibrio è legato al permanere delle condizioni generali del mercato: gusti, domanda, tecnica produttiva e quantità prodotte.

Nel lungo periodo l'aumento dei costi di produzione condurrà allo aumento del prezzo di equilibrio, il che non comporta necessariamente una riduzione della quantità venduta come implicito nello schema neoclassico dell'equilibrio di breve periodo, in quanto esiste il sostegno da parte della domanda. Questo sostegno, che può essere visto attraverso gli effetti di redistribuzione del reddito causati dall'aumento dei costi salariali, non era stato analizzato dai classici per i quali, l'aspetto rilevante, era quello della produzione.

È in questo senso che va intesa l'affermazione dello Haberler secondo il quale un aumento dei prezzi non può perdurare se non vi è un aumento dell'offerta di moneta, cioè della domanda di beni.

La relazione esistente tra struttura di mercato e inflazione viene colta quindi essenzialmente nel periodo breve come possibilità da parte delle imprese di trasferire sul prezzo l'aumento dei costi.

In questo senso dovremo interpretare il potere di « determinare » il prezzo da parte delle imprese come condizione permissiva nel breve andar dell'inflazione da costi, più che come causa prossima della inflazione stessa. Con ciò si viene a togliere fondamento a quelle tesi che vedono nel potere di determinazione dei prezzi una fonte di inflazione; per noi tale potere sarà semplicemente una condizione permissiva ad un aggiustamento di breve periodo ma che, una volta esaurito il suo effetto, non tende a far perdurare la sua pressione nel mercato.

Questo tipo di analisi consente anche di comprendere il fenomeno molto importante, anche se talvolta quasi paradossale, della quasi permanente sottoutilizzazione della capacità produttiva riscontrabile in molte delle economie più industrializzate.

Durante brevi periodi di flessione nella domanda, la non riduzione dell'occupazione nella misura richiesta dal ridotto tasso di sviluppo della produzione ed il risultante eccesso di occupazione, riflesso in un più basso rapporto prodotto-lavoro, dà una misura della caduta nella produttività.

L'aumento di costi di produzione, in questi casi, è aggravato dalla maggiore incidenza dei costi fissi sul prezzo unitario quando la produzione diminuisce, dovuta anche al fatto che l'industria contemporanea tende spesso a considerare la manodopera e particolarmente quella specializzata, come

⁽¹⁾ P. Sraffa « *The laws of returns under competitive conditions* », *Economic Journal*, Dicembre 1926.

un costo fisso, e la stabilità dei prezzi perciò è legata alla compatibilità di un certo obiettivo di massimizzazione dei profitti in periodo lungo ⁽¹⁾.

Nel breve andare l'abbassamento della produttività è indice di capacità inutilizzata; in queste condizioni le richieste salariali saranno contenute e l'aumento di produttività sarà governato dalle attese circa il futuro aumento della domanda.

La forma di mercato e, nel contempo, la struttura che fornisce il modello più realistico di comportamento imprenditoriale ai nostri giorni è certamente l'oligopolio, pertanto è soprattutto con riferimento ad esso che deve procedere il nostro esame.

L'oligopolio rappresenta la struttura caratteristica alla quale addiviene, in presenza di un mercato in espansione, una industria le cui imprese godono di rilevanti economie di dimensione. Esiste, tuttavia, una difficoltà logica insormontabile nel formalizzare in un unico modello tutta la gamma dei comportamenti oligopolistici che le recenti indagini teoriche e le ricerche empiriche hanno messo in luce.

Da schemi in cui l'oligopolista non è sufficientemente informato ed opera secondo una logica estremamente semplificata, in cui peculiare rilievo assumono le contrastanti tendenze esistenti all'interno dell'impresa, si passa a schemi oltremodo complicati in cui le informazioni in possesso dell'operatore sono in numero rilevante e coinvolgono anche le tendenze e i conflitti all'esterno della sua impresa.

La caratteristica più rilevante nella maggior parte delle situazioni oligopolistiche sembra essere, come suggerito dalla più autorevole letteratura economica degli ultimi vent'anni, una particolare rigidità nella politica dei prezzi.

Nel descrivere l'equilibrio nel caso più semplice dell'oligopolio non differenziato, al quale per facilitare l'esame ci riferiremo, l'analisi marginalistica e le soluzioni da esse proposte sono criticabili sia per le ipotesi assunte circa le reazioni dei concorrenti (siano esse di tipo Cournotiano o di altro genere) sia, e forse soprattutto, perchè sono statiche.

La stessa massimizzazione del profitto nel lungo andare diventa nell'oligopolio una funzione complessa del comportamento delle imprese in ciascun periodo.

Una delle soluzioni più rilevanti, anche ai fini del nostro particolare problema, ci sembra quella della curva di domanda « spezzata » ⁽²⁾.

Secondo tale ipotesi ogni imprenditore ha di fronte una particolare curva di domanda che è molto elastica rispetto ad aumenti di prezzo, in quanto egli ritiene che i suoi concorrenti non lo seguiranno lungo questa via, mentre è molto rigida rispetto alle riduzioni di prezzo, in quanto egli suppone che i suoi rivali lo seguirebbero subito lungo questa via per non perdere la clientela.

⁽¹⁾ È evidente come i costi fissi rivestano grande interesse per l'analisi degli effetti strutturali dato che la proporzione dei costi fissi sui costi totali è assai diversa da settore a settore, in quanto dipendente dal tipo di processo tecnologico e dal grado di concentrazione.

⁽²⁾ Tale soluzione è stata proposta da: Hall e Hitch, « Price theory and business behavior », in « Oxford economic papers », dic. 1939; P. Sweezy, « Demand under condition of oligopoly », in « Readings in price theory », Irwin, Chicago 1952, pag. 404.

Il prezzo, quindi, non verrebbe determinato dall'incontro tra costo marginale e ricavo marginale, data la discontinuità di quest'ultimo né, d'altra parte, la renumerazione dei fattori potrebbe essere pari alla loro produttività marginale.

Nei limiti di tale discontinuità, è stato spesso suggerito ⁽¹⁾, potrebbe facilmente attuarsi il potere contrattuale del sindacato, in quanto l'innalzamento della curva dei costi potrebbe venire assorbito completamente da una contrazione del margine di profitto senza rifletteresi sui prezzi, ma, come vedremo, tale ipotesi ha scarse probabilità di verificarsi.

In termini di analisi di prezzo, la maggiore obiezione alla curva di domanda spezzata sta nel fatto che essa non riesce a spiegare la formazione del prezzo nel punto di discontinuità dal quale l'analisi si diparte. Tuttavia, la validità dello stesso concetto di domanda individuale è stato posto in discussione e la maggiore obiezione all'uso delle curve di domanda per le singole imprese è che il loro impiego, implicitamente, nega il significato e l'importanza del concetto di industria ⁽²⁾.

Anche la soluzione proposta dalla teoria del « costo pieno », come vedremo, afferma semplicemente che una volta che il prezzo sia dato questo difficilmente tende a variare, ma non spiega come o perchè il prezzo sia fissato a quel particolare livello né, d'altro lato, riesce a dare una risposta soddisfacente all'obiezione circa l'altezza del margine di profitto da « caricare » sul costo primo per ottenere il prezzo.

Nel 1931 Taussig si pose la questione se il prezzo di mercato fosse determinato e la risposta che si diede fu negativa. Le forze della domanda e dell'offerta, egli pensò, possono solo stabilire una zona entro la quale il prezzo esatto dovrà cadere. Taussig non tentò una valutazione delle forze che governano l'ampiezza di questa zona sebbene egli suggerì che in particolari circostanze essa può essere molto ampia.

D'altra parte, se un prezzo in eccesso rispetto al costo marginale è la caratteristica più rilevante di una situazione monopolistica, non deve però conseguirne necessariamente che tale stato di cose sia sempre indicativo del monopolio, né che esso debba essere necessariamente indicativo di un equilibrio.

Così, se in una situazione di breve andare tutte le imprese producono a piena capacità produttiva e vi è una domanda insoddisfatta, ciascuna impresa può aumentare il prezzo confidando nel fatto che le imprese rivali la seguiranno.

Le conclusioni di Hall e Hitch tendono a superare il punto morto connesso con l'indeterminazione del prezzo in condizioni di « domanda spezzata » ed a smentire l'affermazione dello Sweezy. Secondo detti Autori il comportamento degli imprenditori tenderebbe a portare il prezzo alla copertura dei costi medi (full-cost), senza tener conto dei costi e dei ricavi marginali.

Il livello dei prezzi e la sua rigidità, che conseguirebbe della imposta-

(1) P. M. Sweezy « Demand under conditions of Oligopoly », cit. p. 406.

(2) Vedasi a questo proposito: F. Modigliani « New developments on the Oligopoly front », *Journal of Political Economy*, Giugno 1958; M. Gottlieb: « Price and value in industrial markets », *Economic Journal*, Marzo 1959.

zione data da essi sembrano tuttavia essere sottomessi alla esistenza di due ipotesi che, in modo esplicito, entrano, invece, a far parte di altre costruzioni teoriche:

- l'esistenza di collusione, tacita o dichiarata, tra imprese;
- l'esistenza di un'impresa o gruppo di imprese « leader ».

Pertanto, nell'ambito di questo schema, le caratteristiche essenziali del funzionamento di un mercato oligopolistico, nel caso di aumento nei costi variabili di produzione, si differenzerebbero, a seconda che l'aumento interessi una sola impresa o tutte le imprese di un settore. Così, allorché nel primo caso la curva dei costi di una singola impresa si innalza entro i limiti della discontinuità della curva del ricavo marginale, non esiste per l'impresa alcuna convenienza a modificare i prezzi di vendita dei prodotti. Quando invece, nel secondo caso, i costi per tutte le imprese sono egualmente spinti verso l'alto, il meccanismo di riaggiustamento del margine di profitto entra rapidamente in funzione perché, data l'inelasticità della curva di domanda collettiva, è interesse di tutte le imprese riaggiustare la struttura dei prezzi dell'industria.

Va notato fra l'altro che, secondo lo schema del « costo pieno », il prezzo dovrebbe salire di un ammontare superiore all'aumento salariale, in quanto essendo la percentuale di profitto commisurata ai costi diretti (per ottenere il così detto costo pieno), il prezzo dovrà compensare, oltre l'aumento dei costi salariali, anche il carico aggiuntivo corrispondente alla quota di profitto sugli aumenti salariali, posta la volontà di mantenere costante detta percentuale ⁽¹⁾.

Ma, malgrado i molti aspetti interessanti, la teoria del costo pieno non è completamente soddisfacente in quanto il comportamento degli imprenditori è definito staticamente e quindi in relazione ad una data situazione di mercato e aziendale, trascurando gli eventuali sviluppi di tali situazioni.

Parimenti trascurata è anche la possibilità di mantenere una certa percentuale di capacità produttiva in eccesso.

Va notato fra l'altro che, nell'ipotesi del costo pieno, la curva di offerta (costo pieno) dovrebbe essere decrescente al crescere dell'utilizzo della capacità produttiva. Detto principio infatti, come afferma lo Stigler ⁽²⁾, comporterebbe che i prezzi variassero in modo inverso all'« output », vale a dire che alti prezzi sarebbero necessari a coprire gli alti costi di piccole produzioni. Tuttavia ciò sembra contrastare col comportamento dell'imprenditore che (e ciò in accordo anche con l'analisi di tipo statico) evita di mantenere un eccesso di capacità produttiva in vista di futuri ampliamenti del mercato. In realtà osserviamo che la curva di offerta non segue la curva dei costi medi totali né, a maggior ragione, quella dei costi marginali, ma presenta una notevole rigidità verso il basso.

Va però anche detto che studi recenti di economia aziendale come

⁽¹⁾ Mentre Hall e Hitch (op. cit. pag. 32) sostengono che «... non vi sarà alcuna tendenza (per i prezzi) a flettersi o salire più di quanto avvenga nei salari o nei costi delle materie prime ».

⁽²⁾ Cfr. G. J. Stigler « The kinky oligopoly demand curve and rigid prices » *Readings in price theory*, pag. 414.

pure ricerche empiriche ⁽¹⁾ hanno messo in luce come per un tratto molto ampio, che include la porzione più rilevante per il produttore nel periodo breve, il costo marginale sia costante.

La linearità della curva dei costi totali implica naturalmente che l'«output» si espanda addizionando lavoro e materie prime in proporzione fissa. Le convenzionali curve arcuate implicano invece una maggiore variabilità nella proporzione dei fattori impiegati.

L'ampiezza del tratto di linearità o quasi linearità della curva dei costi totali dipende, in larga misura, dal rapporto esistente tra costi fissi e costi variabili nonché, in assenza di divisibilità, dalla « adattabilità » e dalla « flessibilità » degli impianti ⁽²⁾.

Comunque, è soprattutto alla luce del principio della massimizzazione del profitto che va esaminata, ai fini della presente discussione, la teoria del costo pieno. In effetti in un mercato oligopolistico la massimizzazione del profitto su un periodo lungo non è sempre compatibile con la massimizzazione del profitto in periodo breve, purtuttavia il margine di profitto in base al quale il prezzo viene calcolato secondo questa teoria dovrebbe essere tale da consentire la massimizzazione del profitto in un arco temporale di discreta ampiezza.

Il principio del costo pieno consentirebbe di evitare complicati calcoli di massimizzazione di tipo marginalistico determinando nel contempo una certa rigidità nei prezzi. Va notato, tra l'altro, che la stessa ipotesi del Baumol, secondo la quale l'imprenditore oligopolista non tenta di massimizzare il profitto bensì il volume delle vendite, soggiace, in definitiva, sempre alla effettività del vincolo rappresentato dal tasso minimo di profitto.

Quindi la giustificazione di un rialzo dei prezzi a seguito di un rialzo dei salari di tutto un settore va ricercata nello stesso processo di formazione del prezzo, processo la cui determinante essenziale è costituita dalla volontà di mantenere un determinato saggio di profitto minimo.

Il prezzo cessa perciò di essere una variabile determinata col concorso di forze impersonali ma contiene, di fatto, elementi di natura personalistica.

4 — *Inflazione da costi e « prezzi amministrati ».*

La teoria dei prezzi amministrati ci consente di dare alla massimizzazione del profitto uno strumento concettuale aderente alla realtà e atto a interpretare la meccanica del processo di formazione del prezzo in funzione dell'obiettivo sopra riportato. In sostanza anche se la definizione

⁽¹⁾ Vedasi a questo proposito: Andrews « *Manufacturing Business* », Londra Macmillan 1952, Capitoli III e VII; E. S. Mason « *Economic concentration and the monopoly problem* », Harvard Univ. Press, 1957, pag. 172; I. Dean « *Managerial Economics* », New York, Prentice Hall, 1951, pag. 272; P. Sylos-Labini « *Oligopolio e progresso tecnico* », Einaudi, 1961, pag. 46. È da notare tra l'altro come la sostanza del costo marginale per tratti piuttosto ampi e quindi la sua discontinuità sia una ulteriore conferma dello scarso realismo della ipotesi di concorrenza perfetta che comporta invece l'assunzione di costi marginali crescenti.

⁽²⁾ G. Stigler « *Production and distribution in the short run* », in « *Journal of political economy* », giugno 1939.

che per primo il Means ⁽¹⁾ diede del prezzo amministrato mette in luce solo un particolare, sebbene essenziale, aspetto di questo, vale a dire la sua stabilità lungo un certo arco temporale di discreta ampiezza, in modo più generale potremo definire il prezzo amministrato come quel prezzo che si presta ad essere adattato agli obiettivi che l'impresa si è prefissata nel lungo periodo. Ciò, consente di mettere in luce l'aspetto funzionale del fenomeno che sottolinea come l'« amministrazione » dei prezzi non sia altro che uno strumento di azione, non un fine.

Il legame tra rigidità e amministrazione dei prezzi è molto stretto, tuttavia se si può dire che l'amministrazione dei prezzi comporta una rigidità, non sempre è valido il contrario ⁽²⁾. Ambedue i concetti escludono la possibilità di flessibilità, tuttavia i prezzi amministrati sostituiscono ad un tipo di flessibilità perfetta, ipotizzata da classici, una sorta di flessibilità, per così dire, di ordine privatistico e volontaria. Pertanto l'amministrazione dei prezzi si colloca soprattutto nell'ambito di una struttura di mercato oligopolistica.

Generalmente, ci si limita a verificare alcune grandi tendenze circa la relazione tra strutture di mercato e modo di fissazione del prezzo.

Da un lato esiste tutto un insieme di legami determinati tra i prezzi e le caratteristiche obiettive del mercato, ma dall'altro, una stessa situazione obiettiva può dar luogo a differenti interpretazioni e comportamenti individuali, cosicchè lo stesso motivo della massimizzazione del profitto, guadagnando in soggettività, rende la schematizzazione più difficile.

Va notato ancora che in una situazione oligopolistica, nella misura in cui il profitto rimane la preoccupazione predominante dell'impresa che amministra i suoi prezzi, si produce un capovolgimento dei legami causali tra prezzi e profitti. Il prezzo diventa la conseguenza e non la causa dei profitti, da cui l'idea di sostituire l'espressione « prezzi amministrati », con l'espressione « profitti amministrati » ⁽³⁾.

Il raggiungimento degli obiettivi dell'impresa, siano essi il conseguimento di una certa redditività dell'investimento, o il controllo di una parte del mercato, o l'eliminazione della concorrenza, comporta una non flessibilità dei prezzi come strategia normale dell'oligopolio.

Non bisogna però credere che i prezzi di oligopolio siano sottoposti ad una rigidità incondizionata. Tale rigidità, infatti, è mantenuta solo nei limiti in cui essa è compatibile con gli obiettivi perseguiti.

La fissazione dei prezzi amministrati, perciò, è molto più empirica di quanto si possa immaginare, sia a causa della scarsa conoscenza circa i movimenti delle curve dei costi e della domanda, sia a causa della incertezza che la stima di profitti programmati per un certo periodo necessariamente introduce.

⁽¹⁾ G. C. Means « *The structure of american economy* », Chicago 1939.

⁽²⁾ W. Thorp « *The structure of industry* », 1941; A. C. Neal « *Industrial concentration and price flexibility* », 1942; Blair « Means, Thorp and Neal on price inflexibility », *Review of economics and statistics*, Novembre 1956; I. Backmann « *Economic concentration and price inflexibility* », *Rev. of econ. and stat.* - Novembre 1958.

⁽³⁾ R. Lanzillotti « *Pricing objectives in large companies* », *American Econ. Review*, Dicembre 1958.

In queste condizioni, possiamo affermare che il calcolo del prezzo riposa sul principio del costo pieno che consiste nel legare causalmente costi e prezzi attraverso un margine di profitto. Il produttore fissa il suo prezzo, spesso trascurando le fluttuazioni della domanda o valutandole «una tantum», e il prezzo resterà stabile per tutto il tempo in cui il costo che lo determina lo rimarrà. In questo comportamento, il produttore è confortato dal fatto che le curve di costo sono pressapoco orizzontali e dalla convinzione che le modificazioni della domanda non abbiano nessuna ripercussione sulla sua elasticità.

Tuttavia il potere dell'imprenditore nella fissazione del margine di profitto non è illimitato, ma dovrà tener conto:

I) della posizione dell'oligopolista sul mercato (numero dei concorrenti, disciplina di gruppo, potere contrattuale dell'impresa);

II) degli investimenti, le cui decisioni sono prese sulla base anche di una certa politica dei prezzi (tanto che la decisione di investimento è anch'essa una decisione di prezzo);

III) della redditività che deve essere tale da consentire una remunerazione accettabile del capitale;

IV) del tasso d'espansione dell'economia.

La massimizzazione del profitto come determinante della formazione del prezzo nell'ipotesi della teoria del « costo pieno » si presta perciò ad ulteriori obiezioni. Anzitutto una prima difficoltà sorge nella determinazione del tasso di profitto ottimo da gravare sul costo di produzione.

Esso, naturalmente, sarà diverso da impresa a impresa, pur essendo, determinato dalla impresa o dalle imprese dominanti. La sua determinazione, infatti, diviene problematica se si suppone che le imprese, come in realtà avviene, siano tra loro differenti quanto a dimensione, organizzazione e struttura. In questo caso, assumendo che generalmente le imprese maggiori siano anche quelle aventi una maggiore intensità capitalistica oltre ad un più elevato grado di sviluppo tecnologico, potremo senz'altro attribuire loro un più basso livello dei costi unitari. Ovviamente, la differenza di efficienza fra impresa grande e piccola va riferita ad un livello di utilizzazione della capacità produttiva che sia il più vicino possibile al completo.

Di conseguenza, una obiezione fondamentale riguarda il caso degli aumenti di costo e, tipicamente, gli aumenti del costo del lavoro. Poichè le differenti imprese, a seconda delle loro dimensioni e del grado di evoluzione tecnologica raggiunta hanno diverse strutture di costi fissi e di costi variabili, un aumento dei costi di lavoro inciderà soprattutto sulle imprese di dimensioni minori per le quali il grado di capitalizzazione è concepibilmente minore. In questo caso, l'aumento dei costi di lavoro danneggerebbe in misura preponderante le aziende di più piccole dimensioni. L'aumento dei prezzi, conseguente all'aumento dei salari, dovrebbe essere maggiore nel caso si dovessero mantenere inalterati i tassi di profitto delle imprese minori o, in altri termini, sarebbe comparativamente minore l'aumento di prezzi che le imprese maggiori sono costrette ad attuare. A ciò si aggiunge l'effetto del progresso tecnologico che non si distribuisce egualmente fra tutte le imprese, ma che tende a favorire quelle che usano tecniche di produzione più intensamente capitalistiche. Saranno perciò le imprese di più

piccole dimensioni ad avere il maggiore interesse, se non addirittura in certe circostanze, ad essere costrette ad aumentare i prezzi in seguito ad aumento dei salari.

Le imprese di dimensione relativamente maggiori si adegueranno a questo aumento, accrescendo così il loro tasso di profitto e dando l'impressione di essere quelle che determinano effettivamente il prezzo. Paradossalmente perciò e, in particolare, in una situazione di pressione da parte della domanda e di pieno, o di prossimità al pieno utilizzo della capacità produttiva, le imprese più efficienti si avvantaggeranno di un aumento salariale.

Tuttavia, ad eccezione di questo caso particolarmente favorevole, la stessa strategia di comportamento delle maggiori imprese, che dovrà tenere nel debito conto tutta una serie di elementi tra cui:

- la rispettiva posizione sul mercato e la possibilità di accrescerla;
- la possibilità di ingresso di nuove imprese;
- l'altezza, nonché la dinamica della domanda prevista;

tenderà a mitigare gli effetti degli aumenti salariali sui prezzi.

Il comportamento dei prezzi amministrati perciò non è dissociato dalla situazione del mercato e da quella più generale dell'economia. In particolare, si osserverà che mentre l'adattamento dei prezzi alle variazioni della domanda è immediato, esso lo è meno nei confronti di variazioni nei costi. E ciò è reso possibile:

- dall'esistenza di una concorrenza al di fuori dei prezzi;
- dalla presenza di un leader nella fissazione dei prezzi le cui reazioni sono attese dagli altri produttori;
- in assenza di un « leader » gli imprenditori saranno restii a rompere l'equilibrio in quanto questa rottura potrà suscitare reazioni difficilmente prevedibili;
- dal desiderio di evitare l'ingresso di nuove imprese.

È evidente però che se l'aumento dei costi salariali avviene in una fase di prosperità, in presenza di una pressione della domanda che spinge le imprese ad un utilizzo degli impianti, prossimo alla loro capacità, i prezzi facilmente rialzeranno, dando luogo ai fenomeni sopra posti in luce.

L'impresa monopolistica, di fronte a situazioni analoghe, attua una manovra combinata sui prezzi e sulle quantità (rialzo dei prezzi e riduzione della quantità in caso di aumento dei costi).

Esiste cioè nei mercati oligopolistici una rigidità verso il basso. Il ribasso dei prezzi, infatti, sarebbe un mezzo aleatorio per conservare i profitti nel caso di mancata conoscenza della elasticità della domanda.

Nella maggior parte dei settori nei quali sussistono « prezzi amministrati » possiamo vedere in questi prezzi un elemento di stabilizzazione nell'economia. Naturalmente, gli effetti e le conclusioni che si sono precedentemente tratte dipenderanno dalla diversa composizione e suddivisione del mercato in oligopolistico e concorrenziale e dal tipo di settore produttivo nel quale queste due strutture prevarranno.

Non bisogna dimenticare, infatti, che nell'attuale realtà economica molto di frequente coesistono imprese di tipo oligopolistico con imprese di tipo concorrenziale, per cui l'effetto sul livello dei prezzi sarà la risultante,

non sempre determinabile a priori, di un complesso di forze agenti in direzioni diverse. Inoltre il comportamento delle imprese, per quanto attiene la determinazione del tasso di profitto «ottimo» e la formazione del prezzo, non va disgiunto dalla particolare fase dinamica in cui si muove il mercato e tutto il sistema economico ⁽¹⁾.

La realizzazione di nuovi investimenti eleva il margine di profitto necessario, il che si traduce in più elevati prezzi. Del resto, nel pianificare il suo profitto a lungo termine l'oligopolista valuta le modificazioni di costo che prevedibilmente si produrranno e tende a fissare il suo prezzo al di sopra del livello compatibile con il raggiungimento dei suoi obiettivi. Questo comportamento è di per sé inflazionistico.

Infine, in presenza di tensioni inflazionistiche nell'economia, può intervenire il desiderio di recuperare in così detti « guadagni di monopolio non liquidati » ⁽²⁾. L'inflazione dei costi costituisce certamente un'occasione per realizzare questo potere che viene così a rappresentare un brusco apporto al clima inflazionistico.

Tuttavia, malgrado questa loro asimmetricità di comportamento, sia nei confronti del tipo di mutamento (della domanda e dei costi), che nella direzione (al rialzo o al ribasso), i prezzi amministrati tendono a salire in modo peraltro molto discontinuo e tale da ammettere ampi intervalli di stabilità, secondo una tendenza che può assumere diverse forme:

— aggressiva, e allora gioca il ruolo di elemento casuale nella propagazione dell'inflazione;

— difensiva, se compensa un rialzo dei costi al fine di mantenere inalterato un certo tasso medio di profitto;

— di risposta, se l'aumento di prezzo serve a fronteggiare un aumento della domanda in presenza di capacità produttiva pienamente utilizzato e in attesa della sua espansione.

A questo punto, il discorso sugli « administered prices » richiama quello, ad esso molto spesso collegato, della « profit-push-inflation ».

Secondo i sostenitori della tesi di questo tipo di inflazione, gli imprenditori sarebbero in grado, in virtù della loro posizione sul mercato, di aumentare i prezzi senza il verificarsi di aumenti della domanda né di aumenti nei costi di produzione.

Così, prezzi continuamente crescenti nel breve andare rappresenterebbero un comportamento dei monopolisti diretto alla massimizzazione dei profitti nel lungo andare, come espressione di « guadagni di monopolio non liquidati ».

Ancora, potrebbe arguirsi che l'ipotesi dell'inflazione da prezzi amministrati avrà maggiori possibilità di realizzarsi dove l'industria sta attuando un processo di concentrazione.

Mentre l'assumere che i profitti non siano massimizzati allo inizio del

⁽¹⁾ Le relazioni che intercorrono a livello micro e macroeconomico tra tasso di profitto, tasso di crescita del mercato e tasso di espansione dell'impresa formano oggetto, com'è noto, della modellistica del Kaldor. Vedasi a questo proposito « A new model of economic growth » *Review of Economic Studies*, 1962 e « Capital accumulation and economic growth », MacMillan, Londra 1961.

⁽²⁾ Galbraith, op. cit.

periodo sembra essere, a nostro avviso, una soluzione abbastanza semplicistica quella relativa alla crescente concentrazione appare più incontestabile e realistica. Tuttavia, larghi mutamenti nel grado di concentrazione sono assai rari in periodi brevi e allorchè essi appaiono sono quasi sempre associati con drastici cambiamenti nella domanda o nei costi ⁽¹⁾.

In ogni caso, è facile rilevare come la spinta inflazionistica causata dai profitti sarà minore di quella causata dai salari, e questo per due ordini di motivi:

— anzitutto perchè l'aumento dei prezzi causato da una spinta dei profitti è molto più facile che si manifesti «una volta per tutte», anzichè dare luogo ad incrementi continui di prezzo come avviene nel caso di spinta salariale;

— in secondo luogo, perchè il profitto, generalmente, costituisce una componente quantitativamente poco importante del prezzo di vendita.

Altre osservazioni, infine, ci consentono di giudicare questo particolare tipo di fattore inflazionistico non particolarmente rilevante in un grave e prolungato processo di aumento dei prezzi.

Anzitutto, il profitto di una impresa dipende non solo dagli alti prezzi, ma dall'ampiezza del volume delle vendite e dalla riduzione dei costi unitari. Tutto ciò contribuirà a rendere l'impresa molto cauta nell'aumentare in prezzi in assenza di mutamenti nella domanda e nelle richieste salariali. La competitività tra le imprese nel tentativo di incrementare i loro profitti ha più alta probabilità di venire condotta lungo le vie dell'incremento di produttività e/o delle vendite, piuttosto che attraverso l'aumento dei prezzi.

D'altra parte, gli effetti sulla spesa creati dall'incremento di salario sono certamente più elevati di quelli causati da più alti profitti, fornendo anche per questa via un sostegno all'inflazione ⁽²⁾.

In realtà, le relazioni fra «profit-push» e «wage-push» non sono così semplici come sembra e pertanto, nei limiti in cui un aumento dei profitti dà luogo ad un aumento delle richieste salariali, anche la «profit-push» può essere continua.

Naturalmente, riconoscendo l'influenza che i vari nessi causali esercitano sul processo inflazionistico, implicitamente riconosciamo che detto processo non può essere spiegato in termini di una sola causa.

⁽¹⁾ Come l'Adelman richiama in uno studio, negli anni 1955-58 negli U.S.A. si è assistito a dei rialzi ripetuti dei prezzi dell'acciaio che si riproducevano regolarmente agli inizi di ogni anno. Questi rialzi, che erano presentati dagli operatori come resi indispensabili dell'elevarsi dei costi, si sono accompagnati però con la formazione di un eccesso di capacità produttiva che nel 1958 raggiunge una percentuale ragguardevole della capacità totale. Occorre ammettere, afferma l'Adelman, che questa situazione è la conseguenza del grado di concentrazione monopolistica creata sul mercato dell'acciaio da accordi fra imprese. Purtroppo, poichè la funzione della domanda è pochissima conosciuta, i produttori non esauriscono immediatamente le loro capacità di rialzo dei prezzi concesse loro dalla favorevole struttura del mercato. In dati periodi essi tentano di avvicinarsi al prezzo di massimo profitto, ma il timore di oltrepassare questo prezzo li spinge alla prudenza. Il rialzo è dunque limitato temporaneamente. M. A. Adelman «Steel, administered prices and inflation», *The Quarterly Journal of Economics*, Febbraio 1961, pp. 16-41.

⁽²⁾ Infatti anche l'aumento del saggio dei profitti induce a più alti investimenti e quindi fornisce un sostegno, sebbene minore, alla domanda globale.

In occasione dell'ultima Assemblea annuale dell'Associazione « Primo Lanzoni » sono stato cortesemente invitato dal Presidente dell'Associazione Chiar.mo Prof. Franco Meregalli ad esporre nel Bollettino il contenuto di alcuni miei studi, apparsi in varie sedi e tutt'ora in fase di sviluppo, aventi per oggetto la teoria del campionamento a grappolo.

Trattandosi di lavori a carattere essenzialmente matematico-statistico, sia pure con applicazioni alle discipline sociali, non è stato evidentemente possibile riprodurre integralmente i testi originali, per cui mi è sembrato opportuno anteporre alla brevissima presentazione del contenuto degli studi, questa altrettanto breve introduzione alla teoria del campionamento a grappolo. Rinvio il lettore particolarmente interessato all'argomento alle fonti originali citate nel testo.

P. Z.

Introduzione alla teoria del campionamento a grappolo

GIAMPAOLO ZANARDI

1. LA TEORIA DEI CAMPIONI E I METODI DI CAMPIONAMENTO

Comunemente l'esperienza parziale rappresentativa di un fenomeno nel suo insieme è detta *campione*.

In molti campi dell'attività umana è consuetudine stabilire l'entità delle varie modalità di un fenomeno o carattere sulla base di *osservazioni campionarie*. Così, ad esempio, la massaia assaggia un cucchiaino di minestra per assicurarsi del suo grado di cottura; il chimico analizza il contenuto di una provetta per stabilire le proprietà della sostanza in esame; gli Istituti specializzati effettuano i cosiddetti sondaggi probabilistici, le indagini di mercato, per studiare i fenomeni sociali ed economici. Evidentemente il cucchiaino di minestra, il contenuto della provetta, i sondaggi non hanno interesse di per sé, ma *in quanto parti rappresentative di un complesso più vasto*.

La Statistica, proprio nel senso precisato, fa largo uso del concetto di campione, attribuendo l'appellativo di universo a quel complesso più vasto di cui il campione è rappresentativo.

Più specificatamente si definisce l'*universo statistico* come la massa finita od infinita di elementi dai quali si suppone derivata una esperienza assimilabile ad estrazioni ed è detto *campione* il gruppo di prove conosciute, assimilabili ad estrazioni eseguite a caso nell'universo ⁽¹⁾.

Teoria dei campioni è quel ramo della Statistica che si occupa particolarmente dei campioni statistici. Essa stabilisce razionalmente il processo mediante il quale si rende possibile l'estensione all'universo dei giudizi formulati sugli esiti campionari.

(¹) Cfr. M. BOLDRINI, *Statistica, Teoria e Metodi*, Milano, Giuffrè, 1960, p. 270.

Il principale metodo per la formazione di ogni campione consiste sempre nel rappresentare, quando ciò sia possibile e corretto, con le palline di un'urna gli elementi costitutivi dell'universo che si desidera studiare e nell'estrarre a caso le unità del campione. In tal modo si fa assennamento sul fatto che la *legge empirica del caso*, con margini di attendibilità che derivano dalla dimensione del gruppo estratto, tenderà a far corrispondere le caratteristiche del campione a quelle dell'universo d'origine ⁽²⁾.

Un campione prelevato in base a questi criteri viene denominato *campione casuale*.

Limitando appunto le osservazioni ai campioni casuali, si può ritenere che una razionale classificazione dei metodi di formazione del campione o, più brevemente, di campionamento, deve prendere le mosse dai seguenti elementi fondamentali della teoria dei campioni:

1. *il numero degli stadi di campionamento*, cioè il numero di scelte che bisogna effettuare per giungere all'unità finale di campionamento. Si distinguono così: schemi ad uno stadio, schemi a due stadi, schemi a tre stadi, ecc.;

2. *la presenza o l'assenza della stratificazione*. Si presentano i due casi: a. *campionamento semplice*: lo schema è assimilabile ad n estrazioni eseguite a caso da un'unica urna U ; b. *campionamento stratificato*: è come disporre di un sistema di S urne U_1, U_2, \dots, U_s dalle quali vengono estratte casualmente n_1, n_2, \dots, n_s unità rispettivamente;

3. *il legame tra l'unità finale di campionamento e gli elementi apportatori dei casi statistici*. Da questo punto di vista si può distinguere: a. *la scelta semplice*, in cui l'unità finale di campionamento è l'elemento stesso apportatore del caso statistico e b. *la scelta a grappolo* in cui l'unità finale di campionamento è un insieme di elementi e quindi di casi statistici. Scelta una unità significa includere nel campione tutti gli elementi di quell'unità;

4. *il tipo di scelta a caso ad ogni singolo stadio di campionamento*. Si distinguono: a. *la scelta bernoulliana o con ripetizione*, secondo la quale le unità estratte vengono rimesse di volta in volta nell'urna, per modo che nelle diverse prove la composizione dell'urna rimane immutata, e b. *la scelta in blocco o senza ripetizione*, riconducibile in ogni caso ad estrazioni successive senza rimpiazzamento, mediante la quale la composizione dell'urna varia da prova a prova;

5. *la probabilità di estrazione delle singole unità di campionamento ad un determinato stadio di campionamento*. Questa può essere: a. *costante*, $p_i = \omega_0$ (unità equiprobabili), b. *proporzionale* alla dimensione dell'unità di campionamento, $p_i = \omega_i = N_i / N$ (N_i = dimensione dell'unità; $i = 1, 2, \dots, G$; G = numero unità al prefissato stadio di campionamento), e c. *variabile* con legge generica, $p_i = \pi_i$.

(2) Cfr. *op. cit.*, p. 705.

Combinando in tutti i modi possibili gli elementi che contraddistinguono i vari schemi di prove ripetute è possibile giungere ad una opportuna classificazione dei metodi di campionamento.

Così, ad esempio, per il campionamento ad un solo stadio si potrebbe avere la seguente classificazione:

Campionamento casuale ad uno stadio	1. semplice	11. scelta semplice	{ con ripetizione; $p_i = \omega_0$ senza ripetizione; $p_i = \omega_0$
		12. scelta a grappolo	{ con ripetizione; $p_i = \omega_0, \omega_i, \pi_i$ senza ripetizione; $p_i = \omega_0, \omega_i, \pi_i$
	2. stratificato	21. scelta semplice	{ con ripetizione; $p_i = \omega_0$ senza ripetizione; $p_i = \omega_0$
		22. scelta a grappolo	{ con ripetizione; $p_i = \omega_0, \omega_i, \pi_i$ senza ripetizione; $p_i = \omega_0, \omega_i, \pi_i$

Per uno schema a due stadi, tenendo conto soltanto della presenza o dell'assenza della stratificazione si potrebbe avere invece:

	I° Stadio	II° Stadio
Campionamento casuale a due stadi	1. semplice	— semplice
	2. stratificato	— semplice
	3. semplice	— stratificato
	4. stratificato	— stratificato

Questi accenni al ruolo che occupa la teoria dei campioni nella metodologia statistica e nella ricerca concreta, e al modo con cui possono essere razionalmente classificati i metodi di campionamento sono apparsi necessari, in questa sede, per collocare al giusto posto il contributo dato dall'A. alla *teoria del campionamento dei gruppi statistici*, detta anche, con linguaggio suggestivo, *a grappolo*.

2. IL CAMPIONAMENTO A GRAPPOLO

Si ha campionamento casuale semplice con scelta a grappolo o, più brevemente, *campionamento a grappolo* quando:

1. il complesso degli elementi costitutivi dell'universo è suddiviso in gruppi o grappoli in modo tale che ciascuna unità elementare appartenga ad un grappolo e ad uno soltanto; si pensi, per fissare le idee, ad una par-

tita di merci costituita da N pezzi, raggruppati in G « cassette » contenenti N_i pezzi ($i = 1, 2, \dots, G$), oppure ad una popolazione di N soggetti raggruppati in G « famiglie » di N_i soggetti ($i = 1, 2, \dots, G$): ogni « cassetta », ciascuna « famiglia » costituiscono l'unità finale ⁽³⁾ di campionamento;

2. la formazione del campione avviene estraendo a caso, secondo lo schema di estrazione bernoulliano o quello in blocco, un certo numero g di grappoli ed includendo nel campione tutte le unità elementari dei grappoli estratti.

Chiarito così il concetto di campionamento a grappolo si può passare ad esporre brevemente il contenuto degli studi compiuti sull'argomento dall'A.

G. ZANARDI, *L'efficienza del campionamento in blocco di grappoli equiprobabili*; Introduzione e Parte prima, *Campionamento con grappoli di uguale numerosità*; Quaderni dell'Istituto Universitario di Scienze Sociali di Trento, Arti Grafiche Saturnia, Trento, 1965, pp. 76 + 1 tav. f. t., 14 rif. bibl., 15 tabelle, 1 figura. « PREMIO GINO LUZZATTO 1966 ».

Con questo lavoro l'A. si propone di dare un contributo allo studio statistico dell'efficienza del campionamento a grappolo nelle ipotesi di estrazione in blocco di grappoli equiprobabili, *per qualsiasi dimensione dei grappoli appartenenti all'universo*.

Lo studio si articola in tre parti che comprendono rispettivamente:

1. lo studio dell'efficienza del campionamento a grappolo rispetto al campionamento semplice nell'ipotesi di uguale numerosità dei grappoli;
2. lo studio dell'efficienza del campionamento a grappolo rispetto al campionamento semplice nell'ipotesi più generale di diversa numerosità dei grappoli;
3. l'applicazione delle teorie allo studio dell'efficienza del campionamento in blocco su alcuni caratteri delle famiglie agricole della provincia di Padova.

Nell'Introduzione vengono descritti i più semplici schemi di campionamento a grappolo e viene messo in luce come lo studio del campionamento a grappolo sia stato scarsamente effettuato nei casi in cui le dimensioni dei grappoli siano variabili e/o siano variabili con i le probabilità ω_i o π_i che in una prova bernoulliana una unità primaria estratta sia uguale alla i -esima unità primaria dell'universo.

⁽³⁾ Si noti che, nello schema ad uno stadio, l'unità finale coincide con l'unità primaria di campionamento.

Nella Parte prima, invece, l'A. affronta analiticamente il problema dell'efficienza del campionamento in blocco di grappoli equiprobabili di uguale numerosità, introducendo per la prima volta i coefficienti di correlazione entro i grappoli « *within* » e « *between* », pervenendo ad una nuova espressione della varianza tra le medie dei grappoli, che si rivela particolarmente utile in un successivo lavoro dell'A., rappresentando in uno schema geometrico affatto originale tutta la teoria dell'efficienza e sperimentando infine detta teoria in una prima semplice applicazione statistica che prelude l'indagine più vasta della parte terza dello studio.

G. ZANARDI, *L'efficienza del campionamento in blocco di grappoli equiprobabili*; Parte seconda, *Campionamento con grappoli di diversa numerosità*; Capitolo quarto, *La determinazione dei coefficienti di efficienza*; Quaderni dell'Istituto Universitario di Scienze Sociali di Trento, Arti Grafiche Saturnia, Trento, 1966, pp. 64, 2 rif. bibl., 4 tabelle. « PREMIO GINO LUZZATTO 1966 ».

In questo studio l'A. determina per la prima volta i coefficienti di efficienza bernoulliani e in blocco del campionamento a grappolo rispetto al campionamento semplice nelle ipotesi di grappoli equiprobabili di dimensioni variabili.

La determinazione delle varie espressioni dei coefficienti di efficienza nelle ipotesi indicate è stata resa possibile grazie alla determinazione preventiva delle strutture analitiche della varianza tra le medie dei grappoli, varianza che, a meno di un fattore di proporzionalità, fornisce la varianza della stima m_g campionaria della media μ dell'universo.

Dati gli interessanti risultati raggiunti, si crede che il lavoro possa costituire il fondamento per un ulteriore sviluppo della teoria del campionamento a grappolo poichè, oltre a fornire il mezzo per studiare razionalmente la variabilità di un universo statistico ripartito in grappoli, fornisce la base per affrontare il problema della determinazione delle condizioni di indifferenza, di minima e di massima efficienza del campionamento a grappolo rispetto al campionamento semplice nella ipotesi più generale, che trova maggior riscontro nei problemi concreti, di grappoli equiprobabili di dimensioni variabili.

Quest'ultimo problema costituisce infatti il contenuto del capitolo quinto (in preparazione) di « *L'efficienza del campionamento in blocco di grappoli equiprobabili* ».

G. ZANARDI, *L'efficienza del campionamento in blocco di grappoli equiprobabili*; Parte terza, *L'efficienza del campionamento in blocco su alcuni caratteri delle famiglie agricole della Provincia di Padova* (in preparazione).

Lo studio utilizza dei dati gentilmente forniti dall'Istituto Regionale per lo Sviluppo Economico e Sociale del Veneto riguardanti alcuni caratteri delle famiglie agricole della Provincia di Padova.

Lo scopo principale del lavoro, è quello di mettere in luce come certi caratteri della Società possono essere stimati convenientemente attraverso indagini campionarie condotte utilizzando la tecnica del campionamento a grappolo. Tra questi interessa in ispecial modo il *rapporto di composizione secondo il sesso* che costituisce appunto uno dei caratteri umani per i quali il metodo di campionamento dei « gruppi », nella fattispecie delle « famiglie », si rivela assai efficiente.

Il metodo statistico seguito nella ricerca utilizza la teoria del campionamento a grappolo sviluppata dall'A. nelle Parti prima e seconda dello studio.

G. ZANARDI, *Ricerche campionarie sulla distribuzione dei prezzi relativi; Campionamento di grappoli equiprobabili, analisi vettoriale della varianza della stima della media*; Ricerche economiche, A. XX, n. 4, 1966, pp. 84 + 4 tav. f. t., 10 rif. bibl., 21 tabelle, 11 figure. « PREMIO GINO LUZZATTO 1966 ».

Si dà un nuovo contributo allo studio geometrico della variabilità di un fenomeno o carattere le cui intensità siano pensate appartenenti ad un universo statistico costituito da grappoli equiprobabili di *uguale numerosità*.

Il lavoro si compone di una parte metodologica e di un'altra applicativa comprendente pure dei concetti teorici relativi allo studio dell'efficienza del campionamento a grappolo in relazione alle dimensioni dei grappoli estratti.

Nella parte metodologica si dà la rappresentazione vettoriale della teoria del campionamento a grappolo mettendo in luce non solo gli scopi descrittivi e comparativi che si possono assegnare ai modelli vettoriali introdotti ma, soprattutto, sottolineando la validità di tale algoritmo matematico come strumento speculativo nella metodologia statistica.

La parte applicativa comprende due esempi. Il primo fa riferimento ad alcune caratteristiche quantitative e qualitative delle famiglie agricole della provincia di Padova, il secondo è preso invece dal mondo economico.

Particolarmente interessante, sotto il profilo dello sviluppo teorico delle ricerche metodologiche sul campionamento a grappolo e, quindi, delle sue possibilità applicative nella ricerca concreta, si presenta il secondo esempio, poichè esso ha consentito di introdurre alcuni nuovi metodi di studio che si possono indicare con i nomi di: *funzione di ripartizione della varianza totale, iperbole di indifferenza, correlogramma della distribuzione, funzione di efficienza*.

G. ZANARDI, *Campionamento di grappoli equiprobabili di diversa numerosità, Analisi vettoriale della varianza della stima della media* (in preparazione).

Con il presente studio l'A. riprende l'argomento sviluppato nei precedenti lavori per dare un ulteriore contributo allo studio geometrico

della variabilità di un fenomeno le cui intensità siano pensate appartenenti ad un universo statistico costituito da grappoli equiprobabili di *diversa numerosità*. Si tratta dunque di una estensione al caso di grappoli equiprobabili di diversa numerosità dei concetti esposti in « *Ricerche campionarie sulla distribuzione dei prezzi relativi; Campionamento di grappoli equiprobabili, Analisi vettoriale della varianza della stima della media* ».

Anche questo lavoro si compone di una parte metodologica e di una parte applicativa.

La parte metodologica — che si presenta molto più complessa di quella relativa ai gruppi di uguale numerosità — fornisce la rappresentazione vettoriale della teoria del campionamento a grappolo nell'ipotesi meno restrittiva di grappoli equiprobabili di dimensioni variabili; la parte applicativa pone in evidenza, invece, l'importanza dell'analisi geometrica sia come strumento di investigazione metodologica, sia come metodo descrittivo e comparativo dei fenomeni statistici.

Vita di Ca' Foscari

Ca' Foscari verso il 1880

Ripubblichiamo alcuni passi di un opuscolo di Angelo Bertolini, che studiò a Cà Foscari dal 1878 al 1883 e poi vi insegnò, come supplente, per qualche anno. L'opuscolo, intitolato Cà Foscari, cinquant'anni or sono circa, uscì a Bari nel 1924.

La Scuola Superiore di Commercio di Venezia e la sua rinomanza

La Scuola Superiore di Commercio in Venezia era stata fondata nel 1868, per iniziativa degli Enti locali e per opera soprattutto di alcuni valentuomini veneziani, i quali chiamarono alla Direzione il prof. Francesco Ferrara, economista principe, che era stato professore alla Università di Torino, e poi — dopo un processo famoso che quella facoltà giuridica gli fece subire per le sue idee sulla libertà dell'insegnamento — a quella di Pisa, e quindi anche Ministro delle Finanze, ed in allora era deputato di Palermo. E la Scuola, pur fondata da pochi anni, era ormai famosa in tutta Italia.

Quella rinomanza derivava certamente, in primo luogo e soprattutto, dall'indole nuova della Scuola, dal suo carattere e da' suoi scopi, che indubbiamente rispondevano a un latente bisogno e desiderio della nazione; e poi dalla città dov'era stata fondata. Pensate un po' — a Venezia! — a Venezia da pochi anni redenta e che si sperava e augurava dovesse riprendere l'antica, gloriosa vita dei traffici. Ma derivava anche dal nome del Ferrara, e non poco poi da quelli dei primi insegnanti, dei quali diremo diffusamente dopo, ma che qui subito vanno ricordati a titolo di onore.

Francesco Ferrara e i grandi uomini

Era un vecchio di statura piuttosto bassa, un po' pingue, con forte naso adunco ed occhi vivaci, che brillavano dietro gli occhiali a stanghetta. Portava le basette, rade e corte ormai bianche; aveva una zimarra, o veste da camera, di color cappuccino che lo copriva tutto, e teneva in capo una berretta di antico stampo.

Io lo guardavo e non osavo parlare; mia madre sbrigò la cosa in pochi momenti, e io stavo ancora fissandolo che già egli ci congedava con un largo gesto della mano.

Era la prima volta in vita mia che, non avvicinavo, ma vedevo un uomo famoso, un grande, poichè tale già me l'aveva descritto, non tanto il Salvioni — caro parente e diletto amico che per il primo a Padova mi aveva insegnato Economia — quanto quel Luigi Rameri che era stato a Udine mio professore e valentissimo di Economia e di statistica, e del Ferrara a Torino discepolo, rimanendogli sempre fedele e devoto.

Il Müller insegnava il tedesco, perchè gli ordinatori degli studi alla Scuola Superiore di commercio, mentre avevano saputo creare ex novo tutto un sistema, che in fin dei conti era migliore di quello attuale e fu poi copiato per Genova e per Bari, in fatto di lingue si erano attenuti all'antico. Avevano cioè — ed è strano che ciò sia avvenuto a Venezia, negli anni in cui si pensava e si sperava che, liberata dal giogo straniero, avrebbe saputo ritrovare le antiche vie de' suoi famosi commerci! — ripetuto ed eternizzato quindi l'errore italiano, che si è perpetuato appunto in tutte le nostre scuole.

Lingue straniere? ma s'intende, il francese, il tedesco e l'inglese! E le altre lingue, gli altri popoli, l'Adriatico, il Mediterraneo? non c'erano, non ci sono nemmeno adesso! Si faceva sorgere una scuola commerciale a Venezia e non si pensava di insegnarvi, obbligatoriamente, le lingue del levante, dell'oriente vicino e lontano! Si insegnava bensì, il greco moderno — e l'insegnante era un valoroso e dotto uomo, il Triantafilis — l'Arabo, e il non-insegnante era un vecchio prete di Aleppo, di Giarrue, il quale non ebbe mai uno scolaro; e anche il giapponese. Ma erano insegnamenti liberi e degli scolari veri di Ca' Foscari non credo che ce ne sia stato uno il quale abbia imparato sul serio quelle lingue. Più tardi, per dare un pane a Marco Antonio Canini, si fece che questi insegnasse anche lo spagnuolo e il romeno; ma fu cosa fugace e senza risultati.

Questa parola *risultati*, mi fa temere ch'io debba aggiungere questo: che scarsi risultati davano — almeno al tempo mio — anche gli insegnamenti delle tre lingue obbligatorie. Naturalmente le imparavano bene quei giovani che intendevano di dedicarsi all'insegnamento delle lingue straniere, pur mancando delle basi più necessarie; ma le studiavano per conto proprio, l'insegnante ufficiale era una guida e poco ricercata.

La larga strada di accesso e il bel ponte che il Municipio aveva appositamente sistemati, il cortile e l'atrio, diventano un possesso nostro e noi vi passiamo le ore degli intervalli come a casa nostra. Ca' Foscari appare come un piccolo feudo della giovinezza felice. La gente buona e cortese dei campi e delle calli si abitua al nostro rumoroso passaggio e ci segue con occhio simpatico, con parole ed espressioni quasi di affetto. Si stabilisce una corrente di reciproca familiarità e noi siamo « *i tosi de Ca' Foscari* », ossia un poco i figli della città.

La casa di Gessler è come la casa nostra e vi entriamo e usciamo senza complimenti; la piccola trattoria funziona per il breve periodo della sua durata, ma più ci attraggono altre trattorie dei dintorni e specialmente del Campo di S. Margherita.

Al primo piano vi è dunque a destra la parte chiusa, quella che guarda il Gran canale, e che il Comune si è riserbato; a sinistra dietro la grande vetriata la sala dei professori, e di fronte altre stanze con la biblioteca, però chiusa agli scolari. È dunque tutta una parte del palazzo che non ci riguarda, non ci interessa e noi passiamo sempre frettolosi sino al 2° piano.

Là vi sono altre aule, oltre quelle del pianterreno: a destra il Museo merceologico, il quale non è che una sala bene arredata con ricche vetrine, ma vuote, e poi l'aula di chimica e merceologia, piuttosto piccola. Accanto è la grande aula di Geografia commerciale, più in là la Segreteria.

Il Custode di questa parte superiore della Scuola è il bidello Angelo, un brav'uomo che tutti ricordano con simpatia. E la Segreteria è un ufficio arcigno; dove regnano, il Segretario Arbib, un ebreo-meridionale, il vice-Segretario Alessandro Berti, figlio del defunto Senatore e che diventò poi Segretario e fu genero del Ferrara, e un certo Franceschi, ammirato modello di eleganze, che finì tragicamente per miseria.

Di fronte alla scala, se non rammento male, vi era un'altra aula; e qui fermiamoci un momento.

Prima di tutto, adesso che vado topograficamente ricordando i luoghi, mi sento incerto e parmi di fare della confusione. Egli è che a Ca' Foscari più volte le cose mutarono, e un bel giorno — non saprei dire quando — noi trovammo che le aule del pian terreno erano state soppresse; che la Scuola era passata tutta o quasi al 3° piano, dove prima era l'alloggio del Ferrara; che questi era sceso al 1° piano; e quindi queste superstrutture attraverso gli anni mi hanno lasciato delle incertezze. Sono stato scolaro 5 anni, giacchè il corso magistrale di Economia e Diritto era allora così lungo; e poi supplente e incaricato per ben 3 anni; è quindi spiegabile, anzi giustificata questa mia confusione. Ma non fa nulla, press'a poco le cose erano come ho detto e solo più tardi, al 3° anno mi pare, siamo stati mandati in soffitta; così che il palazzo Foscari — com'ebbe a dire in allora uno spiritoso ingegnere veneziano — divenne la casa del Senatore Ferrara con annessa Scuola di commercio!

Carlo Combi di Capodistria

Fra gli insegnanti aveva una posizione eminente *Carlo Combi*, e senza saperne bene le ragioni noi, e certo anche gli studenti tutti, lo abbiamo sentito subito. Era di Capodistria, e fu fervente patriota, per quanto calmo e alieno da ogni forma di clamorosa esteriorità che considerava inutile e dannosa. Assertore magnifico dell'italianità della sua Terra e di Trieste, portò a quest'opera di alimentazione della sacra fiamma e nella lotta contro la perfida politica austriaca di croatizzazione delle nostre contrade, un contributo forte e degno di lui, nel campo si comprende bene degli studi e delle rivendicazioni dello spirito, come dimostrano molte sue pubblicazioni.

Umanista finissimo e storico egregio faceva spesso interessanti letture all'Istituto Veneto del quale era Membro, e io ricordo di essere andato più volte a sentirlo con altri compagni, ed egli se ne compiaceva.

A noi insegnava diritto civile e diritto commerciale e industriale. Non era però un giurista, nè esercitava l'avvocatura; era bensì un vero giureconsulto, e la distinzione è chiara di per sè, nè io posso dilungarmi a spiegarla.

Le sue lezioni erano chiare, organiche, certamente curate e studiate, sebbene non si servisse di appunto alcuno. Non era però

un leguleio e i Codici (pur facendo un corso di istituzioni) non ce li metteva mai in mano.

Religiosissimo ed osservante, era degno del più grande rispetto, e lo otteneva con la sola presenza, col solo sguardo. Piccolo, magro, tutto raccolto in sè e circospetto, sempre vestito di nero, aveva anche l'aspetto di un uomo al quale le cose del mondo importavano poco, quando non c'eran di mezzo la patria, la famiglia, la scienza. Era un *santo*, come disse benissimo Luigi Bodio, che gli fu amico e collega nei primissimi anni della Scuola.

Nel tempo in cui fu nostro insegnante perdette la madre, e il dolore provatone ebbe anche nell'aspetto fisico, esterno di lui, tale una raffigurazione, che noi tutti ne fummo straordinariamente colpiti, e lo circondammo di così profondo e silenzioso omaggio ch'Egli ne deve esser rimasto commosso.

Le sue lezioni erano, dico, calme e ordinate: forse la introduzione, che era una indagine sull'idea di diritto, era troppo astratta e superiore alla scolaresca. Ma vi fu un momento in quel corso di diritto civile che ci colpì e ci lasciò perplessi. Il Combi espose con inusitata ampiezza e con calore insolito, la nota teorica dei prodotti immateriali, diffondendosi a illustrarne il corollario della proprietà intellettuale. Quelle lezioni quasi appassionate ci riuscirono incomprensibili; ci pareva che il Combi combattesse contro un avversario che non vedevamo e non conoscevamo. Solo più tardi, quando il Martello, con quella caratteristica eloquenza che gli derivava dall'assoluta convinzione e dall'influenza del grande Ferrara, ci svolse in una serie di lezioni la teoria ferrariana dei prodotti materiali e immateriali e chiari la conseguente dottrina sulla proprietà intellettuale — da lui quindi negata — una luce improvvisa si fece nella nostra mente e anche nell'animo nostro. Il Combi aveva battagliato col Ferrara e aveva voluto preparare le nostre menti e le nostre coscienze al grande contrasto con la di lui teorica, quasi conquistandoci prima.

L'Abate Fulin

L'Abate Fulin aveva già una bella rinomanza come storico della repubblica di Venezia, ed ancor oggi è certamente ricordato come uno, e forse il principale, di quei ricostruttori della storia veneta che, con ricerche tanto faticose quanto di prezioso risultato, e in base ai documenti, hanno distrutto quel tessuto bugiardo di romantiche atrocità e di atroci iniquità ingiustificate,

che sono andati costruendo romanzieri e facili scrittori a tutto danno della storia vera e dei meravigliosi e savii ordinamenti di Venezia nostra, somma nell'amministrazione e pura nella giustizia.

Non è compito mio, nè questo il luogo, ma tutti sanno quale sia il debito di Venezia, dell'Italia e soprattutto della verità storica, verso questo studioso, che con paziente critica e con acuta ricostruzione seppe preparare tanto materiale per la rinnovata storia della Serenissima.

Egli era di una grande modestia, si chiamava un umile manovale che cumulava appunto i materiali per lo storico futuro.

Insegnava storia del commercio, ma in gran parte si soffermava sulla storia dei commerci veneziani, e le sue lezioni erano molto interessanti e non le disertavamo mai. Di umore lepidamente usava ogni qual tratto intercalare facezie curiose, le quali avevano però sempre un reale fondo storico. Egli era insomma qual appare in quel curioso busto in bronzo che è alla Scuola e del quale egli sarebbe stato il primo a fare una risata.

Tullio Martello e Francesco Ferrara

Com'è naturale e per me anche doveroso e caro ho riserbato un posto speciale a Tullio Martello e a Francesco Ferrara, al quale ultimo ritorno come allo spirito animatore della Scuola.

Ma di Tullio Martello che devo dire di più e di nuovo? Ne ho scritta la *Vita Aneddotica* e l'ho pubblicata coi tipi del Laterza di Bari in quel volume « *In onore di Tullio Martello - Scritti vari* » che ho organizzato, in collaborazione con tanti valorosi economisti, quando il Martello compì 25 anni di insegnamento all'Università di Bologna e fu nel tempo stesso collocato a riposo per aver raggiunto i famosi limiti di età. Posso aggiungere altro guardandolo dal punto di vista dello scolaro di Ca' Foscari?

Era un uomo ancor giovane, forte, e poichè era arrivato alla cattedra non per le vie ordinarie, ma come un eletto, improvvisamente e audacemente entrato nella chiesa scolastica portandovi uno spirito innovatore, non capiva nulla di regolamenti, di orari, di disciplina, anzi era del tutto refrattario a quelle ch'egli chiamava pastoie inutili e ingombranti. La sua eloquenza era calda, appassionata, affascinante, e subito fece dei discepoli degli amici, innalzandone lo spirito fino a lui.

Ben si sentiva e continuamente lo avvertiva, ch'egli esponeva

le dottrine del Maestro, di Francesco Ferrara, del quale aveva abbracciato le idee e anche i rancori. Forse non era un economista nel senso rigido ed esatto della parola, ma un filosofo, un agitatore di idee, un critico formidabile, e come aveva combattuto nella sua giovinezza per la Patria, volontario nell'esercito piemontese e poi con Garibaldi in Sicilia, così battagliò tutta la vita contro gli errori della falsa economia politica, contro i pseudo o falsi economisti, mettendo nella sua prosa un ardore che affascinava.

Nei primi tempi — quando eravamo in 3^o corso — per far lezione veniva da Bassano, dove dimorava; e quindi spesso mancava, o arrivava con ritardo. Ma poi si stabilì in Venezia, ai Catecumi, e fu in quella casa che io cominciai ad andar a visitarlo, a entrare in familiarità con lui e con la Signora sua, Donna Fosca, che fu uno spirito arguto e un gran cuore. Da allora anzi si stabilì, ad onta della diversa età, un rapporto di amicizia non mai venuta meno, e che la morte di lui ha reso più profonda e più sacra.

Molte cose appresi di lui e della sua vita, e così — come dissi — potei più tardi rendergli l'onore e dargli il conforto di narrarla, insieme ad un riassunto delle sue idee e dei suoi studii, che sono molti e notevolissimi. E quando gli mandai la copia della *Vita* a lui destinata, gliela accompagnai con questa dedica: «*Tullio Martello - Maestro, amico, fratello - la vita che vivesti ecco ti rendo*», la quale ebbe carissima.

Prima litografate e poi stampate in edizione privata, egli ci diede le sue Lezioni, che furono certamente il nucleo di quel *Corso completo*, il quale egli lasciò in eredità alla figlia, che vorrà certo assolvere il dovere di renderlo pubblico.

Quando eravamo ancora in 3^o corso usava fare anche gli esami scritti di alcune discipline, fra le quali appunto l'Economia politica, e quello mi parve sempre un metodo eccellente, perchè il giovane metteva alla prova la sua attitudine a esporre in forma chiara e succinta idee e principii scientifici. E il Martello perfezionava questo metodo, leggendoci o facendoci leggere — almeno a me così fece — gli elaborati di molti compagni, sottoponendoli a critica e incitando me a fare altrettanto.

Professori che ci lasciano

Il vecchio Carraro era da qualche tempo ammalato, ed egli chiese ed ottenne di essere sostituito, nell'insegnamento della

Geografia commerciale dal giovane Primo Lanzoni, che non ancora aveva finita la Scuola; e in quello della Statistica da me, che invece ero già supplente del Martello.

Così avvenne che il Lanzoni — benemerito creatore e anima dell'Associazione che giustamente a lui si intitola — cominciò la sua carriera, purtroppo troncata da una morte immatura. E io poi mi sobbarcai all'insegnamento della Statistica, che tenni anche quando il Pantaleoni fu chiamato alla cattedra di Economia, ma che lasciai nel 1887, quando abbandonai la Scuola per andarmene alla Università di Camerino.

I laureati nella sessione autunnale 1966

Nella facoltà di economia e commercio

ANGELI Pietro - Treviso, Via Podgora 8: *Merceologia ed economia nelle gomme naturali e sintetiche*, relatore Prof. Saraceno.

AVILES Maria - Venezia, c/o Pens. Caburlotto: *Studio su alcuni problemi di sviluppo di un'area depressa: il Gargano*, relatore Prof. Scarpa.

BINA Pietro - Roma, Via G. da Carpi 1: *Una indagine sui bilanci delle Amministrazioni Provinciali*, relatore Prof. Colombo.

BOER Angela - Pordenone, Via S. Valentino 23/b: *Impiego di metodi statistici nelle aziende trivenete con particolare riferimento ai problemi del personale*, relatore Prof. Colombo.

BONAVENTURA Franco - Treviso, Via Terraglio 42: *Alcuni problemi economici e di politica economica per lo sviluppo del Tchad*, relatore Prof. Franco.

BONESSO Giorgio - Mestre, Via S. Camuffo 29: *Organizzazione delle centrali del latte con particolare riguardo alla provincia di Venezia*, relatore Prof. Scarpa.

BRESSAN Umberto - Dueville (Venezia): *Proprietà fondiaria e sistemi di conduzione in alcuni Comuni del Vicentino negli anni 1960-1965 (Sandrigo, Bressanvido, Pozzoleone, Montecchio, Precalcino)*, relatore Prof. Scarpa.

CANDIDA Amedeo - Venezia, S. Cassiano 1858: *Sulla distribuzione ottima degli sconti in una industria di elettrodomestici*, relatore Prof. Volpato.

CANNIZZARO Domenico - Mestre, Via Colombo 9/5: *Effetti dei finanziamenti esteri sulla economia brasiliana*, relatore Prof. Franco.

- CARDACI Giorgio - Venezia, S. Polo 2131: *Lo studio dei tempi e dei metodi come elemento dell'organizzazione della produzione*, relatore Prof. Saraceno.
- CASOTTO Luciano - Campo S. Martino (Padova): *Problemi della cooperazione nell'agricoltura padovana*, relatore Prof. Scarpa.
- DE SABBATA Roberto - Venezia, Dorsoduro 2476: *Una applicazione di un metodo di previsione delle vendite ad una azienda con domanda stagionale*, relatore Prof. Volpato.
- FORNASIERO Carlo - Mestre, Via Col. Moschin 4: *I materiali conduttori, magnetici, isolanti: caratteristiche tecniche ed economiche*, relatore Prof. Saraceno.
- GASPARINI Maria Gabriella - Portogruaro, Via Seminario 10: *L'industria dello zucchero in Italia*, relatore Prof. Saraceno.
- GUERRA Pasquale - Venezia-Lido, Via S. Gallo 134: *Sull'adeguatezza delle riserve valutarie: un'indagine empirica*, relatore Prof. Franco.
- don JESSE Otello - Francenigo (Treviso): *Il sistema bancario della Germania Occidentale*, relatore Prof. Bianchi.
- PADOVAN Luigi - Venezia, Dorsoduro 2813: *Lo sviluppo del credito agrario in provincia di Venezia e il ruolo dell'istituto federale delle casse di risparmio delle Venezie*, relatore Prof. Scarpa.
- PAGNOSSIN Mario - Treviso, Vicolo Biscaro 7: *La navigazione interna sul Sile e le sue prospettive*, relatore Prof. Candida.
- PAVANATI Renzo - Portogruaro, Via Degani 4A: *Le rilevazioni di una azienda ospedaliera*, relatore Prof. Guarini.
- PETROVICH Giuliano - Venezia, Campo della Lana 600: *Il Decentramento della politica economica - Considerazioni sistematiche ed in riferimento alla Repubblica Federale Tedesca*, relatore Prof. Franco.
- PIRRELLO Giovanni - Verona, Piazza Portichetti 2: *La banca e l'esportazione ortofrutticola*, relatore Prof. Bianchi.
- REALDON Remo - Este (Padova): *Un'esperienza di sviluppo di Comunità in un'area rurale in trasformazione: Il C.A.T.A. di Lusia di Barbona*, relatore Prof. Acquaviva.
- RIZZETTO Ferruccio - Venezia, S. Elena Viale IV Novembre 76: *Il movimento migratorio (collocamenti) nella Comunità Europea*, relatore Prof. Candida.
- ROSSI Giovacchino - Siena, Via S. Pietro 27: *La localizzazione nel grande dettaglio*, relatore Prof. Saraceno.
- ROVATTI Anna - Padova, Via Ricci Curbastro 4: *Caratteri dell'agricoltura trevigiana con particolare riferimento all'industria aziendale*, relatore Prof. Scarpa.

- SARTOR Alberto - Treviso, Via Rosmini 1: *Interessi tutelari e poteri del tribunale nell'applicazione dell'art. 2409 c.c.*, relatore Prof. Gambino.
- SEMENZATO Luigi - Mestre, Corso del Popolo, Via Roma 9: *I consorzi: la disciplina attuale di diritto privato e la progettata disciplina pubblicistica*, relatore Prof. Guglielmetti.
- SERAVALLE Renzo - Maerne (Venezia): *I metodi statistici per la risoluzione dei problemi di distribuzione nelle aziende trivenete*, relatore Prof. Colombo.
- SERNINI Marcella - Padova, Via Tommaseo 54: *Analisi di risultati elettorali nelle province di Venezia, Padova e Rovigo con riferimento alla situazione demografica sociale*, relatore Prof. Colombo.
- SPONZA Lucio - Venezia, Castello 2175: *Natura giuridica dei fondi speciali per la previdenza e l'assistenza ai sensi dell'art. 2117 c.c.*, relatore Prof. Genovese.
- STIEVANO Sergio - Montebelluna, Vial D'Amore 7: *Sviluppo e cooperazione in una comunità del trevigiano - Montebelluna*, relatore Prof. Acquaviva.
- TALAMINI MINOTTO Luigi - Treviso, Via Morosini 20: *L'imitazione servile come atto di concorrenza sleale*, relatore Prof. Guglielmetti.
- TEBALDI Attilio - Venezia, Dorsoduro 2679: *La programmazione della produzione - La disposizione degli impianti*, relatore Prof. Saraceno.
- TODESCO Maria Luisa - Venezia, Dorsoduro 3861: *Un problema sul controllo della produzione e delle giacenze nel particolare caso di linearità*, relatore Prof. Volpato.
- VINCENZI Francesco - Villorba (Treviso): *La dinamica dei baricentri dell'industria italiana fino al 1961*, relatore Prof. Colombo.
- ZACCHI Luciano - Treviso, Viale Cacciatori 46: *Criteri di valutazione dell'efficacia pubblicitaria*, relatore Prof. Saraceno.
- don ZORZETTO Giuseppe - Treviso, c/o Istituto Turazza: *La persona nel mondo economico aziendale: principi etico-economici*, relatore Prof. Ardemani.

Facoltà di lingue e letterature straniere

- BEARZATTO Giuditta - Venezia, S. Polo 2188: *Le théâtre de François Mauriac*, relatore prof. Saba.
- BORANGA Paola - Pordenone (Udine) Via F. Martelli 17: *Polonia, Russia e Vaticano durante la dieta dei quattro anni (La nunziatura a Varsavia di Ferdinando M. Saluzza)*, relatore prof. Gasparini.

- BRUNETTA Maria Luisa - Cordenons (Udine) Via Branco 24: *Sir Walter Raleigh: The Poems*, relatore prof. Bottalla.
- CARLETTI Ilda - Venezia, S. Croce 111/A: *Joseph Addison's Cato*, relatore prof. Bottalla.
- CORRA' Carla Angela - Thiene (Vicenza) Via Garibaldi 20: *Mathurin Regnier poète satirique*, relatore prof. Saba.
- CORTELLI Paola Alberta - L'Aquila, Via Piscignola 8: *If It Be not Good, The Devil is in It by Thomas Dekker*, relatore prof. Bottalla.
- COSSIO Luciano Antonio - S. Maria di Lestizza (Udine): *Italien in Gerhart Hauptmanns Werk*, relatore prof. Mittner.
- CRO Stelio - *Lenguaje y estilo de Jorge Luis Borges*, relatore prof. Meregalli.
- FABBRIZIO Maria Grazia - Oderzo (Treviso) Via Luzzatti 19: *Cien fuegos*, relatore prof. Meregalli.
- FERRO Donatella - Venezia, S. Marco 2439: *La Cronica di Alvar Garcia de Santa Maria*, relatore prof. Meregalli.
- FONTANA Lucia - Vicenza, Via Vescovado 25: *Les romans champêtres de George Sand*, relatore prof. Saba.
- GIULIANO Milena Anna - Venezia, Dorsoduro 2382: *Valery Larbaud narrateur*, relatore prof. Saba.
- PAZZINI Anita - Maniago (Udine) Via Vittorio Emanuele 1: *Charles Guérin*, relatore prof. Caramaschi.
- PINCIROLI Claudia - Conegliano (Treviso) Via Porta 11: *Saint-Amant*, relatore prof. Caramaschi.
- TURCO Paolo - Cividale del Friuli (Udine) Via Castelmonte 9: *Otre-cenie Majakovskogo*, relatore prof. Gasparini.

Vita dell'Associazione

Riunione del Consiglio di Amministrazione del 24 settembre 1966

Il 24 Settembre 1966 alle ore 17.15, presso la sala di consultazione della biblioteca dell'Istituto Universitario di Ca' Foscari, si è riunito il Consiglio di Amministrazione dell'Associazione « Primo Lanzoni » fra gli Antichi Studenti di Ca' Foscari, con il seguente ordine del giorno:

- 1) Ricordo del Prof. Giuseppe Cudini, Tesoriere dell'Associazione;
- 2) Elezione del Tesoriere dell'Associazione;
- 3) Nomina della Commissione aggiudicatrice del Premio « Gino Luzzatto » per l'anno 1966;
- 4) Relazione sull'attività dell'Associazione;
- 5) Fondo offerto dalla Cassa di Risparmio di Venezia in memoria di Gino Luzzatto;
- 6) Premio in memoria del Prof. Bernardino Peroni, offerto dal Dott. Rag. Amedeo Posanzini;
- 7) Relazione finanziaria;
- 8) Organizzazione dell'Assemblea Annuale proposta per il giorno 16 Ottobre 1966;
- 9) Proposta di organizzare a Venezia nel 1967 il Congresso della CIADEC (Confédération Internationale des Associations de diplômés en Sciences Economiques et Commerciales);
- 10) Varie ed eventuali.

Assieme al Presidente, Prof. Franco Meregalli erano presenti i Consiglieri: dott. Willem Vincent Oliemans, sen. prof. Mario Roffi, ch.mo prof. Bernardo Colombo, comm. dott. Concetto Liggeri, prof. dott. Giorgio Uliano Mazzucato, gr. uff. dott. Ferdinando Pellizzon dott. rag. Amedeo Posanzini, Segretario dott. Antonio Agostini. Avevano inviato lettere di adesione, giustificando la loro assenza, dovuta a inderogabili motivi o ragioni di salute, i Consiglieri: prof. dott. Natalia Cataldi Plessi, prof. dott. Tommaso Giacalone-Monaco, dott. Antonino Gianquinto, ch.mo prof. Giulio La Volpe, prof. dott. Bruno Migliorini, sen. cav. del lav. dott.

Michelangelo Pasquato, prof. dott. rag. Luigi Rocco, sen. prof. Mario Roffi, prof. Mario Volpato. Dichiarata aperta la seduta, veniva letto il verbale della precedente riunione del 19 Febbraio 1966, verbale che veniva approvato.

Prendendo la parola il Prof. Franco Meregalli, ricordava ai membri del Consiglio — che ascoltavano in piedi — la nobile figura del Prof. Giuseppe Cudini, Tesoriere della Associazione, recentemente scomparso, ponendo in special modo in luce la sua benemerita attività a favore della Associazione, in particolare durante gli anni nei quali ogni vita associativa era scomparsa, e ricordando come gran parte del merito della rinascita della « Primo Lanzoni » sia da attribuirsi all'opera paziente e oscura del Prof. Giuseppe Cudini, che ha saputo riallacciare con molti soci il legame di amicizia e di affettuosa solidarietà. Il Consiglio unanime si univa alla commossa rievocazione del Presidente, pregandoLo di porgere ancora una volta alla famiglia dell'Illustre scomparso, i sensi dell'unanime cordoglio che ha circondato la scomparsa dell'apprezzato prof. Cudini. Passando al secondo punto all'ordine del giorno, veniva eletto quale nuovo Tesoriere dell'Associazione il prof. dott. Giorgio Uliano Mazzucato, il quale accettava l'incarico ricevendo dal Consiglio l'affettuoso augurio del suo lavoro. Il Consiglio passava quindi a esaminare sulla scorta del bando emesso per il Premio « Gino Luzzatto », nella nomina della Commissione aggiudicatrice del premio stesso, che con voto unanime veniva formato dai docenti cafoscarini, prof. Mario Volpato, prof. Giampiero Franco, prof. Dino Durante e prof. Giacalone-Monaco, quali rappresentanti dei soci veniva altresì dato mandato al Presidente di procedere alla nomina di altri soci membri della commissione, qualora il Prof. Dino Durante e il Prof. Giacalone-Monaco non accettassero l'onoroso incarico.

Venendo a parlare del Premio « Gino Luzzatto » 1967 che come precedentemente stabilito sarà destinato ai laureati in Lingue e Letterature Straniere il dott. Willem Vincent Oliemans, chiedeva che nel bando, venisse scritto che il testo presentato per concorrere al Premio, venga redatto in lingua italiana e sia su argomento di interesse assolutamente letterario; il prof. Bernardo Colombo osservava invece che lo spirito del Premio, doveva rimanere e che il lavoro presentato riguardo discipline insegnate nella facoltà senza alcuna limitazione; ricordava però che nel caso che l'opera presentata fosse redatta in una lingua straniera essa venisse accompagnata da traduzione italiana fatta a cura del presentatore. Il Consiglio approvava la raccomandazione del prof. Colombo.

Il prof. Meregalli dava relazione poi dell'attività svolta dall'Associazione e in particolare della riunione tenuta a Padova il 12 giugno 1966, alla quale hanno partecipato un numero ristretto di soci, ma che sia per la relazione, sia per il tono degli interventi è risultata di notevole livello. Di tale riunione verrà pubblicato ampio resoconto nel « Bollettino » in corso di stampa. I vari consiglieri, osservavano che è necessario aver particolare attenzione nell'organizzare simili riunioni, in quanto risultano difficili nella loro concreta realizzazione. Venivano poi mostrate ai consiglieri le bozze del « Bollettino » e venivano letti i verbali di assegnazione delle borse di studio, verbali già portati a conoscenza dei soci, attraverso le pagine del Bollettino.

Il Prof. Meregalli portava a conoscenza del Consiglio la nobile ini-

ziativa intrappresa dalla Cassa di Risparmio di Venezia che ha istituito un fondo di lire 1.750.000 per onorare la memoria del prof. Gino Luzzatto, Fondo utilizzato per il riordino della biblioteca donata dalle signorine Polacco eredi del prof. Luzzatto, biblioteca affidata al Laboratorio di Storia Economica di Ca' Foscari. Il prof. Meregalli a nome dei soci, ringraziava i Consiglieri dott. cav. gr. cr. Gaspare Campagna e il gr. uff. dott. Ferdinando Pellizzon, che si sono particolarmente adoperati a tale fine. Il prof. Meregalli parlava poi del premio istituito dal Consigliere dott. Amedeo Posanzini, in onore del compianto socio prof. Bernardino Peroni per l'ammontare di L. 100.000 ed il prof. Posanzini prendendo la parola per illustrare lo spirito che l'ha spinto a istituire il premio, avente per tema: « *L'autofinanziamento delle Imprese* », al fine di degnamente onorare la simpatica figura dell'illustre Socio Peroni, comunicava di aver deciso di elevare all'ammontare di L. 200.000 il Premio, riservandosi in un secondo tempo di concordare con il prof. Meregalli i dettagli in merito al bando del premio stesso.

Il Presidente dava relazione della situazione finanziaria comunicando che i soci che avevano pagato la quota alla data del 24 Settembre, erano 385, mentre risultavano in banca L. 629.477 e in posta L. 3.062.547, di tale somma è da ritenersi concessa in amministrazione all'Associazione L. 700.000 (500.000 della Borsa Pivato e 200.000 della Borsa Peroni). I titoli ammontano a L. 836.900 mentre durante questo periodo sono state erogate per assistenza L. 330.000.

Il Consiglio approvava la proposta del prof. Meregalli di organizzare l'Assemblea Annuale dei Soci per la data del 16-10-1966 non organizzando però la consueta riunione di studio del sabato, in quanto essa ha avuto luogo durante l'estate.

La proposta formulata dal socio prof. Luigi Rocco di organizzare a Venezia sul finire del 1967 il Congresso della C.I.A.D.E.C. (Confédération Internationale des Associations de diplômés en Sciences Economiques et Commerciales), veniva accolta dal consiglio come raccomandazione, suggerendo però di rinviare l'eventuale Congresso al 1968 in modo che detta riunione venga ad inserirsi nell'eventuale celebrazione del centenario di Ca' Foscari. Il comm. Concetto Liggeri, chiedeva al presidente e con lui si associava il consiglio tutto di prendere contatti con le autorità di Ca' Foscari al fine di concordare l'eventuale manifestazione, o iniziativa, per celebrare degnamente il centenario di Ca' Foscari.

Venendo a trattare delle varie, il dott. Mazzucato chiedeva al presidente che venissero compiuti ulteriori passi presso il Rettore di Ca' Foscari per ottenere che i soci della Associazione, vengano ammessi alla biblioteca di Ca' Foscari e possano ottenere l'ammissione al prestito dei libri della biblioteca stessa. Di tale richiesta si chiedeva venisse data notizia all'Assemblea dei Soci.

La riunione si concludeva alle ore 20.

Incontri cafoscarini di Milano

La situazione degli insegnanti delle materie economiche e giuridiche negli Istituti Tecnici Superiori Commerciali

In una delle ultime riunioni degli Antichi studenti di Cà Foscari non ho accolto e sviluppato — per non ipotecare molto tempo — il grave problema proposto dal chiar.mo Sig. Prof. Giampiero Franco, Ordinario di Politica economica a Cà Foscari.

Per l'insegnamento delle materie economiche e giuridiche ogni Istituto ha un'organizzazione interna indipendente.

Così, ad esempio, l'Istituto tecnico « Paolo Sarpi » di Venezia, ha separate le cattedre. Vi è la cattedra di ruolo per l'insegnamento dell'Economia generale e monetaria, della Statistica generale ed economica e della Scienza delle Finanze. E vi è la cattedra di ruolo per l'insegnamento del Diritto privato (civile e commerciale), del Diritto costituzionale e del Diritto amministrativo.

Questa è un'organizzazione ragionevole. Perchè vi sono studiosi portati alle ricerche economiche, che sceglieranno la cattedra delle discipline economiche e studiosi dalla forma mentale giuridica che preferiranno la cattedra delle discipline giuridiche. Con soddisfazione dell'insegnante e maggiore profitto per i giovani.

Ma vi sono Istituti tecnici nei quali le due cattedre sono abbinate, come l'Istituto tecnico commerciale « G. Schiaparelli » di Milano.

Sicchè l'insegnante del gruppo economico dovrà insegnare anche il gruppo di materie giuridiche.

È vero che, studiando materie economiche, si seguono anche i corsi e si danno gli esami delle materie giuridiche, ma rimane il fatto, innanzi tutto della vocazione, se l'insegnare non è solo un mestiere.

Cà Foscari vantava un « magistero », che conferiva la laurea di *Dottore per l'insegnamento dell'economia e del diritto*, unico in Italia, per il quale — ai tempi in cui lo frequentò chi scrive — bisognava sostenere « quaranta » esami (Storia del Diritto con Nino Tamassia, Storia politica con Pietro Orsi, Diritto e Procedura penale con Vincenzo Manzini, ecc. ecc.).

Chi sente la responsabilità dei giovani che ascoltano e del loro avvenire si mette a sgobbare e insegna economia e diritto. Ma, fatalmente, in un gruppo di materie si è meno sciolti, vi si mette meno impegno, gli stessi problemi si vedono meno chiaramente. Non siamo macchine.

L'organizzazione scolastica viene fatta dalla burocrazia, non da chi insegna.

L'esperienza dimostra che i laureati in scienze economiche e commerciali, essendo più pratici e più semplici, se la cavano discretamente sia nel gruppo economico, sia in quello giuridico. Invece, i laureati in giurisprudenza — in generale, con le dovute eccezioni — sviluppano i programmi giuridici, un po' sommariamente quelli di economia e finanza e si limitano ai primi cenni della statistica che, alcuni, saltano completamente, mettendo nei guai il commissario esaminatore esterno nelle prove per il diploma.

Il problema si agita da anni, ma nessuno l'ha affrontato con impegno

e serietà e spinto fino al Parlamento, o nella sede amministrativa più opportuna.

Gl'insegnanti, al solito, si lamentano, si sfogano con i colleghi e continuano a portare l'assurdo basto.

Invitiamo la Presidenza dell'Associazione « Primo Lanzoni » fra gli Antichi Studenti di Cà Foscari ad agitare ed a segnalare alle autorità competenti l'annoso problema, che investe migliaia di giovani studenti e molte decine di insegnanti che, disgustati, spesso abbandonano la cattedra per altre attività meglio ricompensate e più allettanti.

Tommaso Giacalone-Monaco

Personalità

CALORE dott. Tiziano - il suo nuovo indirizzo è: Venezia, S. Polo 2999.

ZOPPOLATO dott. Gino - il suo nuovo indirizzo è: Mogliano Veneto, Via Ronzinella 1.

CAPPELLIN dott. Ferruccio - il suo nuovo indirizzo è: Milano, Via C. Botta 19.

MARANA prof. dott. Massimiliano - il suo nuovo indirizzo è: Roma, Via Giacomo Bove, 13.

BERNARDIN dott. Piero - il suo nuovo indirizzo è: Mestre, Via M. Nero 4/B.

MONDIN dott. Roberto - il suo nuovo indirizzo è: Milano, Largo Vulcani 7.

COVASSI dott. Maria Luisa - il suo nuovo indirizzo è: Portogruaro, Via Isonzo 6.

TIRABOSCO dott. Mario - il suo nuovo indirizzo è: Lido di Venezia, Via S. Caboto 3.

VOLTOLINI comm. dott. Tullio - il suo nuovo indirizzo è: Trento, Fr. Villazzano.

SPEZZATI cav. dott. rag. Marco - il suo nuovo indirizzo è: Novi Ligure, Via G. Garibaldi 67/24.

FERRARINI dott. Guglielmo - il suo nuovo indirizzo è: Roma, Residence Garden Viale dell'Arte 5.

SALGHETTI DRIOLI CALDANA dott. Franca - il suo nuovo indirizzo è: Mira Porte, Via Picutti 31.

LENARDA dott. Paolo - il suo nuovo indirizzo è: Venezia, dorsoduro 728/B.

- MASIERO dott. rag. Luciano - il suo nuovo indirizzo è: Padova, Via Bellemo 7.
- LORENZONI dott. Mario - il suo nuovo indirizzo è: Padova, Via Umberto I° 14.
- FORTINI DEL GIGLIO dott. rag. Corrado - il suo nuovo indirizzo è: Roma, Via Lorenzo il Magnifico 86.
- PINO dott. Eugenio - il suo nuovo indirizzo è: Bruxelles, 19, Av. de l'Orée.
- FOSCARI dott. Aurelio - il suo nuovo indirizzo è: Venezia, Zattere 558.
- PERBELLINI dott. rag. Ulderigi - il suo nuovo indirizzo è: Treviso, Via G. Verga, 1 int. 23.
- PURELLI dott. rag. Angelo - il suo nuovo indirizzo è: Vicenza, Via Parini 20.
- DI PIETRO dott. Ettore - il suo nuovo indirizzo è: Milano, Via Osoppo 5.
- COLOMBO ch.mo prof. Bernardo - il suo nuovo indirizzo è: Padova, Via Cremona 2.
- PINES dott. Sergio - il suo nuovo indirizzo è: Milano, Via dei Grimaldi 19.
- DE MUCCI dott. prof. Luigi - il suo nuovo indirizzo è: Milano, Via Settembrini 3.
- FONDA dott. Umberto - il suo nuovo indirizzo è: Trieste, Via D. Rossetti 34.
- ARMANINI dott. rag. Walter - il suo nuovo indirizzo è: Milano, Via Camperio 14.
- TRAMONTANA prof. dott. Domenico - il suo nuovo indirizzo è: Milano, Via Carlo Ravizza 40.
- MENEGONI dott. Bruno - il suo nuovo indirizzo è: Mestre, Via Jacopo Filiassi, 94.
- SPADA dott. Giovanni - il suo nuovo indirizzo è: Roma, Via Luigi Capuana 135.
- FUMO dott. Maurizio - il suo nuovo indirizzo è: Venezia, S. Marco 3707.
- CORNAGGIA dott. rag. Ernesto - il suo nuovo indirizzo è: Milano, Via Moreale 11.
- MARSIGLIO dott. Giuseppe - il suo nuovo indirizzo è: Verona, Lungadige Matteotti 9.
- AMBROSO dott. rag. Tomaso - il suo nuovo indirizzo è: Verona, Viale Repubblica 19.

FAGIOLI prof. dott. cav. Pietro - il suo nuovo indirizzo è: Sondrio, Via Al Piazzo 4.

COLUSSI dott. Giacomo - il suo nuovo indirizzo è: Perugia, Via Cavallaccio 10.

CALGARO dott. Antonio - il suo nuovo indirizzo è: San Bonifacio, Via Piave 2.

GUADALUPI dott. Silvio - il suo nuovo indirizzo è: Venezia, S. Luca 4152.

MANCINI dott. rag. Alessandro - il suo nuovo indirizzo è: Venezia, Cannaregio 5046.

DOLLAR prof. dott. Irene - il suo nuovo indirizzo è: Mogliano Veneto, Via N. Sauro 21.

CINQUE MASSA prof. dott. Maria - il suo nuovo indirizzo è: Venezia, Cannaregio 2638.

L'on. dott. gr. cr. Mario SAGGIN è stato chiamato a far parte del Comitato Regionale per la Programmazione del Veneto, quale rappresentante della Cooperazione.

Il dott. Willem Vincent OLIEMANS è stato nominato Capufficio presso l'Ufficio Assunzioni Mercì della Direzione Centrale Ramo Trasporti delle Assicurazioni Generali di Trieste.

Con decreto del 2 Giugno '66 è stata conferita al dott. Iginò CINGANO l'onorificenza di "Commendatore al merito della Repubblica".

Il Dott. Italo BELTRAME - ha lasciato la Società Italiana degli Autori ed Editori (SIAE) per raggiunti limiti di età; e si è stabilito a Milano in Via Monte Rosa 51.

Il dott. Amedeo CAZZOLA è stato insignito del titolo di comm. della Commenda della Repubblica.

Il prof. Sergio CHIEREGATO insegna con incarico triennale alla Scuola Media Statale "Michelangelo" di Jesolo Centro. Ha inoltre lavorato all'Ufficio Stampa e Documentazione della XXVII^a Mostra Internazionale d'Arte Cinematografica durante il periodo delle sue manifestazioni.

PUCCIO prof. comm. Guido è stato nominato Presidente della Commissione per gli Esami di Abilitazione all'insegnamento della Lingua e letteratura inglese. Ha compiuto un viaggio di studio nelle Isole Britanniche, visitando, fra l'altro, al Nord, al confine fra Inghilterra e Scozia, il famoso Vallo di Adriano e a Sud il Campo di Battaglia di Hastings. Ha pubblicato un saggio in cui ha ricostruito lo storico scontro fra il normanno Guglielmo il Conquistatore e l'ultimo Re Sassone Aroldo (1066). È stato ricevuto nella sua villa di campagna da John Masefield, Poeta Laureato d'Inghilterra. È stato a Malta per deporre fiori sulla tomba del Primo Ministro Enrico Mizzi, grande araldo dell'italianità dell'Isola dei Cavalieri.

Il dott. Mario PAOLETTI - da circa 3 anni è impiegato presso gli « Stabilimenti riuniti Colombani Pomposa di Portomaggiore » (FE) in qualità di Assistente di Direzione Commerciale. Si è sposato con la dott. Daniela Franco e di recente ha avuto la gioia della nascita di Roberto.

Al Comm. Emenegildo GRASSI è stato dedicato dall'Informatore Lomellino un lungo articolo illustrante la Sua attività, nel quale fra l'altro è detto:

« Un curioso personaggio, nella Cilavegna degli anni sessanta, è senz'altro il signor Ermenegildo Grassi, Tenente Colonnello, a riposo, d'Artiglieria a cavallo e valoroso combattente delle due guerre mondiali. Grande signore, egli è, anzitutto, uno degli ultimi notabili di quella borghesia nostrana a cavallo fra la cultura e la finanza: l'intelligenza, che ne ha a bizzeffe, è la sua forza e, insieme, il suo limite.

Il personaggio, davvero singolare, mi sembra abbia superato, da un bel po', la settantina, ma questo lo si scopre solo frugando nei suoi dati anagrafici. È piuttosto alto di statura, ma dritto e robusto, col colorito sano e gli occhi limpidi e vivi: dev'essere, inoltre, un igienista coscienzioso, perchè non fuma nè beve. Giramondo e poliglotta, egli proviene dall'industria e, quale dirigente commerciale d'azienda, il suo nome resta legato alle vicende della Rossari e Varzi di Galliate (Novara), che, con i suoi sedici tabilimenti, di cui cinque all'estero, è l'unica industria tessile a ciclo completo (filatura, tessitura, tintoria, candeggio e confezione). A questa ditta, con vecchia tradizione, che è, tuttora, la prima nel campo delle quotazioni di borsa e alta finanza, il nostro salesman ha dedicato ben quarantatre anni della sua vita, apportandovi, con impeto e con empito missionario, un contributo molto apprezzato per devozione, interessamento e zelo: diplomatosi in ragioneria e laureatosi nel 1919, a 23 anni, presso l'Università di Venezia in Scienze Economiche e Commerciali, vi ha prestatato la sua attività dal 1920 al 1963. E come davanti a Francesco d'Assisi s'apri l'immagine del mondo creato e pullulò, davanti a Salimbene da Parma, la vita di Comune nei suoi amori e nei suoi odi, nelle sue paci e nelle sue risse, così davanti al salesman cilavegnese fu aperto lo spazio terrestre tutto quanto disposto all'uomo, perchè tutto comprenda e sappia: continenti ed oceani, città civili e deserti selvaggi, campi di battaglia e piazze di mercato. Nella sua qualità di dirigente commerciale della Rossari e Varzi e di procuratore generale alla Comtex di Borgomanero, egli ha setacciato, facendovi conoscere i nostri prodotti, ben ottantaquattro Stati in cinque Continenti, favorito, in ciò, da una solida cultura poli-

glotta. Egli, infatti, conosce il francese, il giapponese, l'inglese, il tedesco, lo spagnolo, l'arabo, oltre, s'intende, l'italiano.

Ma l'uomo, che ha occupato posti amministrativi della più alta responsabilità, mi richiama alla mente l'idea dell'uomo unico: ossia, l'uomo glorioso e singolo, che venne alla luce in Firenze nel secolo tredicesimo prendendo d'assalto e celebrando tutta la bellezza del mondo ».

Il dott. Nicola D'AMMACCO è stato chiamato a far parte del Comitato interministeriale per il credito per lo sviluppo delle medie e piccole industrie e delle attività commerciali, un organismo di particolare importanza ai fini del potenziamento e dell'ammodernamento delle strutture industriali e commerciali del Paese. Anche in questo organismo il dott. D'Ammacco potrà portare, vantaggiosamente per le nostre popolazioni, il contributo della sua esperienza sia di imprenditore commerciale sia di studioso ed esperto di problemi economici e finanziari. Il dott. D'Ammacco, infatti, che è titolare di una delle maggiori e più antiche aziende commerciali meridionali, svolge da oltre vent'anni una intensa attività a livello locale, interregionale e nazionale. Dopo aver ricostituito, nel 1944, l'associazione provinciale dei commercianti ed esserne stato il primo presidente, ha ricoperto numerosi incarichi di notevole importanza: esperto permanente e poi componente del consiglio superiore del commercio interno presso il ministero per l'industria e commercio; componente della giunta esecutiva del centro tecnico del commercio per la produttività; componente della commissione nazionale trasporti presso l'unione italiana delle Camere di commercio in rappresentanza della Puglia e della Lucania; componente della commissione distribuzione e statistica della Camera di commercio internazionale di Roma; consigliere fin dal 1946 della Confederazione nazionale del commercio di cui è stato uno dei fondatori, ha ricoperto l'incarico di vice presidente ed è tutt'ora componente della giunta esecutiva. Per l'attività svolta ed i meriti acquisiti, è insignito della medaglia di bronzo della pubblica finanza, conferitagli dal Presidente della Repubblica.

Lutti dell'Associazione

FRANCO MARINOTTI



Il 20 Novembre 1966 nella sua abitazione milanese moriva il Cav. del Lav. *Franco Marinotti*, suscitando larga eco di compianto in tutto il mondo. Recentemente, durante un soggiorno di lavoro a Varsavia, aveva avuto un leggero incidente che in un primo momento era sembrato di scarsa rilevanza. Franco Marinotti era nato a Vittorio Veneto il 5 Giugno 1891 e aveva studiato a Ca' Foscari nel 1910, e sul giornale veneto « Il Gazzettino », il Direttore Giuseppe Longo così ricordava la Sua figura:

« Marinotti. Un nome, un uomo. Ma quale uomo! Un veneto, con tutte le virtù, la tenacia, la pazienza, la capacità di prevedere, di progettare, di costruire che è propria di questa gente antica e laboriosa. A Torre di Zuino, fra il Corno e l'Ausa, c'era la palude, fangosa, alluvionale. Marinotti intuì che esisteva la possibilità di un insediamento industriale ed agricolo che avrebbe potuto dare alla sua azienda la cellulosa, ma alla sua gente una nuova grande occasione di lavoro. È vero, dietro le spalle aveva la Snia Viscosa, ma è anche vero che la potenza finanziaria non poteva bastare a creare Torviscosa se non l'avesse sorretta una volontà capace di vincere le differenze e gli ostacoli d'ogni genere che sempre si frappongono quando qualcuno vuol fare qualcosa di nuovo, una volontà capace di indirizzare i tecnici nelle ricerche, gli organizzatori, i dirigenti, gli operai.

Torviscosa è là, sulla strada triestina, con i suoi edifici, i suoi fumaioili, le mostruose tubature dei suoi impianti chimici, con le sue stalle, i suoi frutteti, le sue piantagioni modello, le sue cantine, ma anche con le sue

case, il suo municipio, la sua chiesa, le palestre, i giardini, un esempio di città nuova dove la gente lavora e vive in armonia, dove il lavoro è sicuro e certa è la sorte dei figli.

Ho citato Torviscosa perchè è qui, in terra veneta, segno dell'amore che Marinotti portava alla sua gente in mezzo alla quale, specie in questi ultimi anni, tornava sempre più spesso. Ma la lunga parabola di Marinotti ha compreso nel suo arco tante e tante altre opere industriali che costituiscono quel florido complesso che si chiama Snia che non è soltanto nei numerosi stabilimenti italiani ma anche in quelli insediati in vari paesi del mondo dal Sud Africa al Messico, dall'India alla Russia.

Chi era questo uomo, questo grande capitano d'industria il cui nome godeva di tanta popolarità, che frequentava capi di Stato e personaggi d'ogni paese, di qua e di là dalla cortina di ferro, che, pure ostile ad ogni forma di soggezione politica, aveva, durante il regime, via libera a palazzo Venezia e al palazzo del Quirinale e contemporaneamente riceveva incarichi di diplomazia segreta dal capo del Foreign Office? Era forse assetato di vanità politica, di ambizioni di potenza, di intrigo, di predominio? Era un uomo semplice che lavorava dodici ore al giorno e trovava distensione e riposo nella pittura, che ordinava gli scavi di Aquileia o i sepolcreti del Tavoliere; una tempra eccezionale di industriale, di finanziere, di organizzatore di quella razza rarissima che impone un'impronta a ciò che fa, tale che Snia e Marinotti, sono diventati una cosa sola, come Agnelli fu Fiat e Donegani fu Montecatini.

Il destino ha voluto che l'arco della sua esistenza volgesse al tramonto proprio in quella terra nella quale era cominciata oltre mezzo secolo fa la sua ascesa: in Polonia. A Varsavia Marinotti s'era perfino laureato, dopo aver fatto gli studi a Cà Foscari. E due mesi fa vi era tornato per concludere le trattative per l'impianto di uno stabilimento tessile che consentirà all'Italia di esportare dodici miliardi di macchinari. In Polonia come a Mosca si sentiva di casa, non soltanto perchè parlava le lingue slave come la propria, ma perchè degli eventi storici di quegli Stati era stato testimone e ripeteva con orgoglio che i governanti di quei paesi lo accoglievano come un amico anche se conservava l'abitudine di dir loro sempre quello che pensava. Ora, lì, a Varsavia, due mesi fa il destino gli aveva teso l'insidia che doveva riuscirgli fatale facendolo precipitare da una scala. Da allora fino a ieri Marinotti ha lottato, ma la sua forte fibra non ha retto. La sua mente era piena di progetti, di propositi nuovi, il vecchio leone non aveva per nulla abbandonato l'idea di tornare al suo ponte di comando e continuava anche da casa a far girare la ruota del grande organismo di cui era a capo.

Non è retorica dire che lascia un incolmabile vuoto. La scomparsa di simili personalità è una perdita per tutto il Paese. È una perdita ancora più grande per il Veneto, cui egli, con amore, donava sempre nuove iniziative capaci di creare ricchezza, da Torviscosa a Vittorio Veneto, sua patria, da Trieste a Pordenone. Egli lascia un grande esempio ai suoi figli.

Giovanissimo era entrato a far parte del reparto vendite della « Casami seta »; e si era fatto rapidamente apprezzare, tanto che gli era stato affidato un importante compito di penetrazione commerciale in Russia e, nel 1913, era stato nominato direttore delle tessiture della sua ditta in quel paese. In seguito divenne capo del settore commerciale del complesso.

Dopo la prima grande guerra Franco Marinotti si fece assertore della necessità di riprendere i traffici con la Russia, dove il profondo mutamento politico aveva creato per i paesi occidentali difficili condizioni di commercio e nel 1920 riuscì personalmente a concludere un buon affare con la Russia. L'anno successivo promosse la costituzione di una società, la Cice (Compagnia industriale commercio estero), che raggruppava un folto numero di ditte italiane interessate ai commerci con la Russia. La sua profonda conoscenza del mondo russo lo fece prescegliere, nel 1922, quale esperto della delegazione italiana alla conferenza di Genova. Successivamente Marinotti esplicò anche opera di consulente del Governo Italiano in occasione della stipulazione dell'accordo di commercio e di navigazione italo-russo, firmato a Roma nel 1924. Oltre alla corrente d'esportazione, egli favorì le importazioni dalla Russia, specie di materie prime come carbone e petrolio, aprendo così nuovi sbocchi all'industria manifatturiera italiana.

Il 1929 fu una data importante per la carriera di Marinotti. La Snia Viscosa, infatti, che attraversava un delicato periodo, gli offrì la direzione. Marinotti la accettò e potenziò immediatamente le capacità produttive della società, specialmente nel campo delle fibre tessili. Nel 1934 fu nominato amministratore delegato, nel 1937 presidente, carica che ha mantenuto fino alla morte. Nello stesso anno egli fu nominato cavaliere del lavoro. Poi, un lungo periodo di dolorosa e forzata inattività. Dopo l'occupazione tedesca in Italia, essendosi opposto ai piani economici dell'occupante, Marinotti fu incarcerato nel 1943, poi, rilasciato, riparò in Svizzera. Fu qui che egli svolse una missione che aveva per scopo di conseguire la resa dei tedeschi. Lo stesso Marinotti ha così raccontato questo episodio. Nel settembre 1944 egli si trovava a Zurigo dove, come si è detto, si era trasferito dopo essere stato arrestato a Milano da fascisti e da tedeschi (dai primi perchè si era opposto alle nazionalizzazioni decise dalla Repubblica Sociale e dai tedeschi perchè si era opposto al progetto di trasferimento delle maestranze della « Snia » in Germania). Dal carcere di San Vittore, dove era rimasto più di un mese, Marinotti aveva avuto la possibilità di uscire e raggiungere la Svizzera per l'intervento del generale tedesco Leyers. La guerra finita, Marinotti fu chiamato unanimemente dall'assemblea degli azionisti della Snia a presiedere ancora la società. Egli impegnò nell'opera di ricostruzione, tutte le sue risorse e la sua vastissima esperienza e, senza fruire di aiuti americani, nè di altre sovvenzioni, riportò la Snia al livello d'anteguerra, accrescendone anzi il potenziale produttivo sia nel campo tessile (col raion, fiocco Viscosa, il merino, il lilion e il rilsan), sia in quello della produzione dell'acetato, del solfuro, dei lavorati di cotone, della industria meccanica, degli impianti idroelettrici, impegnandosi anche nelle ricerche di idrocarburi, attraverso una rete di industrie consociate (quali la Cisa Viscosa, la Saici, la Novaceta, il Cottonificio Vittorio Olcese, il Cottonificio Veneziano, e Manifattura di Altessano, la Sasa Raion, la Torcitura di Vittorio Veneto, quella di Pianello Lario, la Tessraion) sparse in tutta Italia. Divenuta una delle maggiori esportatrici nel mondo nel campo delle fibre tessili, la Snia Viscosa ha costituito compagnie sussidiarie in Spagna, Argentina, Brasile, Messico e Sud Africa.

Franco Marinotti, durante il suo giovanile soggiorno a Varsavia ave-

va trovato il tempo, pur fra mille impegni, di laurearsi in economia e commercio presso l'università della capitale della Polonia. In seguito l'università degli studi di Milano gli conferì « *honoris causa* » la laurea in agraria.

Dal sintetico succedersi delle tappe della vita di Franco Marinotti si può comprendere come egli fosse considerato uno dei più attivi e dinamici uomini del mondo economico italiano, aperto alle nuove esigenze, sempre sensibile all'evolversi della realtà sociale economica. Una vita, la sua, dedicata al progresso e alla lotta per imporre la forza produttiva del nostro paese sui mercati esteri. Proprio questo suo costante sforzo gli valse, ultimamente, un elogio della stampa sovietica, un elogio che veniva da quella nazione che Marinotti non aveva mai dimenticato nei suoi piani di potenziamento della sua società.

Ma non è stata, la sua, soltanto una vita trascorsa nel mondo degli affari. Nei momenti di riposo, nelle brevi soste della sua instancabile attività, egli ha trovato il tempo per farsi conoscere anche — sotto lo pseudonimo di Francesco Torri — come pittore. Una sua mostra, tenuta anni fa nella galleria del Cavallino di Venezia, ebbe un ottimo successo ».

Alla famiglia giungano le più sentite condoglianze dall'Associazione tutta.

ICILIO GIOVANNOZZI



Il 21 novembre 1966 è deceduto in Firenze il Cav. Dr. Rag. Icilio Giovannozzi. Nato a Firenze il 27 Maggio 1892, si laureò a Ca' Foscari nel 1914 (già in grigio-verde) dalla Sezione Magistero di Ragioneria. A

causa del servizio militare che disimpegnava, non poté accettare le varie offerte d'insegnamento che gli pervennero da parte del Ministero.

Dopo l'intervallo della guerra 1915-18, nella quale ricoprì importanti incarichi amministrativi, quale ufficiale d'Amministrazione, fu assunto dal Credito Italiano a Milano. Successivamente rientrò nella sua Firenze quale Ispettore della Soc. Ital. per le Strade Ferrate Meridionali (Bastogi) con sede, allora, in Firenze. Vi rimase fino all'Aprile del 1925. Da tale epoca fino al Giugno 1960, data del suo collocamento in quiescenza, prestò servizio presso la Direzione Generale delle Compagnie di Assicurazioni « La Fondiaria », quale dirigente della Sezione Economico-Finanziaria-Patrimoniale. Venne decorato della Medaglia d'oro al Merito del Lavoro, dalla Camera di Commercio di Firenze. Nella sua lunga attività, fu altamente apprezzato per la sua capacità tecnica e per le sue doti di bontà e di modestia.

AMEDEO TESSARI



Il 4 Agosto 1965 ci ha lasciato il dott. Amedeo Tessari, dopo una vita interamente dedicata al lavoro e alla famiglia. Nato a Venezia il 7 Aprile 1888, prese parte alla grande guerra del 15-18, rimanendo mutilato ad un piede; creò, e fu titolare di una industria meccanica di cui si occupò sino all'ultimo, lavorando onestamente, si sposò nel 1924 ed ebbe un figlio che si laureò, a sua volta, ed è oggi un valente regista cinematografico. Morì, lasciando un grande e sentito rimpianto.

CORNELIO MAGGIA

È recentemente scomparso il prof. dott. Cornelio Maggia deceduto in Biella il 17-10-66 dopo soli 20 giorni di malattia all'età di 68 anni. Docente di Ragioneria all'Istituto Commerciale « Eugenio Bona », Direttore Amministrativo dell'Istituto Autonomo Case Popolari, Segretario di Enti ed Associazioni, membro direttivo del Nastro Azzurro. Prese parte a due guerre, più volte decorato al Valor Militare. Nell'ultimo conflitto, combattè in Africa dove fu fatto prigioniero dagli Americani (1943-1945). Era Tenente Colonnello del Genio. Lascia molto rimpianto, era buono, generoso sempre pronto ad aiutare chi fosse ricorso a lui per aiuto.

Nuovi soci

BONESSO dott. rag. Giorgio (Economia 1966) - Mestre, Via S. Camuffo 29.

SERAVALLE dott. Renzo (Economia 1966) - Maerne, Via Giorgione 1. *Allievo Ufficiale di Complemento.*

ANGELI dott. Pietro (Economia 1966) - Treviso, Via Podgora 6. *Insegnante di Meccanografia al Pio X^o di Treviso. Insegnante di Chimica all'I.T.I.S. « E. Feini » di Treviso.*

PADOVAN rag. dott. Luigi (Economia 1966) - Venezia, dorsoduro 2813.



- FONTANA prof. dott. Lucia (Lingue 1966) - Vicenza, Via Vescovado 25. *Insegnante di francese; Iscritta al C.I.S.C.E.*
- GUERRA dott. Pasquale (Economia 1966) - Lido di Venezia, Via P. Renier 4.
- JESSE don Otello (Economia 1966) - Francenigo, Treviso. *Insegnante di Ragioneria al Collegio « D. Alighieri » di Vittorio Veneto (TV).*
- GEMIGNANI FABBRIZIO dott. Maria Grazia (Lingue 1966) - Oderzo (TV), Via Luzzatti 19. *Insegnante alle Scuole Medie.*
- BINA dott. Pietro (Economia 1966) - Roma, Via Girolamo da Carpi 1.
- BONAVENTURA dott. Franco (Economia 1966) - Treviso, Via Terraglio 42. *Insegnante Scuola Media.*
- REALDON dott. Remo (Economia 1966) - Este (PD), Via Ca' Mori 61. *Insegnante - Consulente.*
- CANDIOLO dott. Giovanni (Lingue 1932) - Roma, Via L. Pigorini 13. *Insegnante di Lingua Inglese e Tedesca presso vari Istituti di Roma. Corrispondente dell'Agenzia di Stampa Americana International Association Press. N.Y. Autore di una Storia dell'Inghilterra pubblicata a dispense dall'Ist. Volere e Potere (1943).*
- FERRO dott. Donatella (Lingue 1966) - Venezia, San Marco 2439. *Assistente volontaria di Filologia Romanza a Ca' Foscari. Insegnante di Spagnolo.*
- PAZZINI dott. Anita (Lingue 1966) - Maniago (UD), Via Vittorio Emanuele 1. *Insegnante presso Scuola Media Statale di Meduno (UD).*
- ZONCHEDDU dott. Claudio (Economia 1966) - Bassano del Grappa (VI), Via M. Asolone, 9. *Insegnante.*
- FERRAZZI dott. Maria Luisa (Lingue 1966) - Battaglia Terme (PD), Via Terme 83.
- DE CESARE prof. dott. Giovanni (Lingue 1961) - Venezia, Cannaregio 96-C/Sc.G. *Insegnante Scuola Media. Assistente Volontario Seminario di Spagnolo - Ca' Foscari.*
- LORENZONI dott. Maria Vittoria (Lingue 1966) - Cles (Trento), Via Doss di Pez 18. *Assistente di Italiano all'Università di Aberdeen.*
- MANZON dott. Gianfranco (Economia 1966) - Fiume Veneto (Pordenone), Via Roma 82. *Insegnante di Matematica.*
- BALDIN dott. Giuseppe (Economia 1966) - Vicenza, Via Nicolò Vicentino 40.
- MURARO dott. Gilberto (Economia 1964) - Padova, Via C. da Perugia 38. *Assistente Volontario alla cattedra di Scienza delle Finanze all'Università di Padova.*

SEMENZATO rag. dott. Luigi (Economia 1966) - Mestre, Via Roma 9.
Insegnante presso Istituto Tecnico Commerciale di Portogruaro.

AVILES VALENCIA dott. Maria (Economia 1966) - Venezia, S. Croce 316.

STIEVANO dott. Sergio (Economia 1966) - Montebelluna, Via S. Maria in Colle 20. *Insegnante Scuola Media.*

LEPSCKY dott. Roberto (Economia 1966) - Mestre, Corso del Popolo 54.
Impiegato presso Ufficio Studio e Programmi Ente Naz. Tre Venezie.

SERNINI CUCCIATTI dott. Marcella (Economia 1966) - Padova, Via N. Tommaseo 54. *Insegnante.*

BRUNETTA dott. Maria Luisa (Lingue 1966) - Cordenons (Pordenone), Via Branco 26. *Insegnante presso Scuola Media di Caneva (Sacile).*

Contributi all'attività dell'Associazione

Nel segnare — nell'ordine di arrivo dei versamenti dal 31 Agosto 1966 al 31 Dicembre 1966 — i Soci che hanno inviato dei contributi, rinnoviamo Loro, a nome di tutti, il più vivo ringraziamento.

GATTI dott. rag. Giovanni Battista, quota e contributo L. 8.000; PIVA ved. PASQUALINI prof. dott. Margherita, quota e contributo L. 5.000; TESTA dott. Giuseppe, quota e contributo L. 4.000; PALVIS dott. Carlo, quota e contributo L. 10.000; PESCATORI dott. Sergio, quota e contributo L. 5.000; GIOBBIO dott. Gianmaria Cesare, quota e contributo L. 10.000; TRAMONTANA prof. dott. Domenico, quota e contributo L. 10.000; ANSELMi cav. uff. prof. dott. rag. Benedetto, quota e contributo L. 5.000; DE STEFANI DONATI DI CELADIS prof. dott. Alberto, quota e contributo L. 5.000; DI ROCCO dott. Alessandro, quota e contributo L. 5.000; CASADIO prof. Olga, quota e contributo L. 4.000; FIORASI dott. Rossana, quota e contributo Lire 5.000; GHERRO dott. rag. Giuseppe, quota e contributo L. 5.000; ORTOLANI dott. Umberto, quota e contributo L. 13.000; DALLA SANTA avv. dott. Giovanni, quota e contributo L. 5.000; DALLA SANTA CORGIAT dott. Erina, quota e contributo L. 5.000; ROSITO dott. Leonardo, contributo L. 10.000; CHIARION CASONI gr. uff. dott. Giorgio, quota e contributo L. 15.000; CHIARION CASONI OREFFICE dott. Nora, quota e contributo L. 15.000; PEDANI dott. Bindo, contributo L. 14.000; GIACALONE-MONACO prof. dott. Tommaso, contributo L. 10.000; AUREGGI cav. dott. Enrico Aristo, contributo L. 10.000; MARTINO cav. dott. Francesco, contributo L. 10.000; BENINI comm. dott. rag. Vincenzo, quota e contributo L. 10.000; PERISSINOTTO dott. rag. Milo, quota e contributo L. 5.000; DE MUCCI prof. dott. Giuseppe, quota e contributo L. 6.000; FENIZI dott. Stefano, quota e contributo L. 10.000; DE ANGELIS dott. rag. Gian Alessandro, quota e contributo L. 5.000; FOSCARI dott. Aurelio, quota e contributo L. 5.000;

CAZZOLA comm. dott. Amedeo, quota e contributo L. 10.000; IRNERI gr. uff. dott. Ugo, quota e contributo L. 5.000; DANIELE dott. rag. cav. Mario, contributo L. 7.000; FRANCESCHETTI dott. Gianfranco, quota e contributo L. 5.000; GALAVOTTI dott. Giancarlo, quota e contributo L. 5.000; CAVANI dott. comm. cav. geom. Mario, quota e contributo L. 5.000; SPADA dott. Giovanni, quota e contributo L. 4.000; BORGOGNONI prof. dott. Marcella, quota e contributo L. 5.000; MARIANI dott. Clodomiro, quota e contributo L. 5.000; STEFANI dott. Dino, contributo L. 10.000; LEVEGHI dott. Flora, quota e contributo L. 8.000; GUAITA dott. Anselmo, quota e contributo L. 5.000; ORZALI cav. uff. dott. comm. Vittorio, quota e contributo L. 4.000; CAZZOLA dott. Lamberto, quota e contributo L. 5.000; LEGNANI MOZZI dott. Maria Antonietta, quota e contributo L. 5.000; RICCARDI CORRIAS dott. prof. Myriole, quota e contributo L. 5.000; DI MARZO TELLARINI dott. prof. Maria, quota e contributo L. 5.000; PATRIARCA dott. Gianni, quota e contributo L. 5.000; BELTRAME dott. Giovanni Nanutti, quota e contributo L. 5.000; GORNI cav. uff. dott. geom. Lino, quota e contributo L. 5.000; CAVINA dott. rag. cav. uff. Francesco, quota e contributo L. 5.000; FISCHER dott. Maria Luisa, quota e contributo L. 5.000; CAJOLA comm. dott. Giuseppe, quota e contributo L. 20.000; SPEZZATI cav. dott. rag. Marco, quota e contributo L. 8.000; CESCO FRARE dott. proc. Mauro, quota e contributo L. 5.000; VOLPATO dott. rag. Orazio, quota e contributo L. 5.000; ROCCHI dott. Aldo, quota e contributo L. 5.000; TRESTINI uff. rag. dott. Guido, quota e contributo L. 5.000; SARPELLON dott. Mario, quota e contributo L. 10.000; MARTINIS dott. Giorgio, quota e contributo L. 5.000; BOCCHI dott. Giacinto, quota e contributo L. 5.000; BARBIERI dott. Angela, quota e contributo L. 5.000; POSANZINI dott. rag. Amedeo, contributo Borsa Peroni L. 100.000.

Recensioni e segnalazioni librarie

La ragioneria risorge

Volenti o nolenti gli affossatori della Ragioneria, coloro che l'«hanno ridotta in servitù nei suoi stessi domini», che hanno tentato di prostituirla ad altre discipline; la Ragioneria, la madre vigilante di tutte le aziende, di tutti gli operatori, di tutte le amministrazioni, risorge per opera di

VINCENZO MASI: *La Ragioneria nella Preistoria e nell'antichità* - Accademia Nazionale di Ragioneria, in Bologna, (pag. 544), in occasione del 150° anniversario della fondazione dell'Accademia.

Vincenzo Masi l'ha sempre amata e le ha dedicato dieci anni di ricerche nella preistoria, nell'antichità, là dove chi amministrava, saggiamente operava, e disponeva controlli per la tutela di patrimoni pubblici e privati, per la salvaguardia delle arti, delle tecniche, delle scienze, lasciando ai posteri indistruttibili testimonianze di alta civiltà.

Il vasto campo di ricerche percorso da Vincenzo Masi ha abbracciato la preistoria e le civiltà più remote, impegnandosi, in una non facile comparazione della cultura e del progresso materiale e spirituale dei diversi popoli: dalla famiglia del primitivo alle tribù familiari, agli stati-città, alle dinastie di re, di faraoni, di dittatori, e d'imperatori più o meno democratici.

Si passa dal soddisfacimento dei bisogni singoli a quelli familiari, a quelli pubblici, a quelli sociali.

L'esperienza dei popoli degli evi passati e dell'evo contemporaneo, permettono la costituzione di entità economico-sociali sempre più razionalmente organizzate.

Nell'ordine storico, alla civiltà dei Sumeri e degli Accadi seguono le civiltà Babilonese ed Assira, l'Egiziana, la Greca, la Romana.

Affiora specialmente nei primi capitoli, ma un pò in tutto il trattato, il senso dell'investitura divina, del mistico.

L'intelligenza e la sensibilità umana provengono da Dio; e non si può pensare diversamente, quando si rilevi che se l'uomo primitivo si muove per fame, per sonno, per freddo in quanto bisogni naturali fisicamente avvertiti, non si potrebbe davvero spiegare l'arte del disegno, quella della pittura, quella della scrittura, se non ammettendo l'ispirazione di una Entità Superiore, la quale accendendo nell'uomo la coscienza del bello e nel contempo il bisogno di imitare e comunicare, non può non essere creata che da un qualche cosa che sta fuori dell'uomo stesso, laddove, non la materia, ma lo spirito impera.

Una vivace ripresa polemica del Masi è contenuta nel «Proemio».

Egli presenta la Ragioneria nelle sue nobili origini, anche terminologiche, per inquadrarne la storia in una concezione aderente alla conoscenza dei fenomeni patrimoniali ed economico-sociali, e dei principi e delle leggi che li dominano, risultante il tutto dalle constatazioni reali di una esperienza vissuta.

Molti cultori della Ragioneria si esercitano in atletismi critici demolitivi degli studi e del sapere altrui. Essi non si prendono la briga di conoscere e studiare a fondo l'altrui pensiero, ed appena riescono a mettersi in luce tra gli studiosi della nostra disciplina, giovandosi qualche volta del caos imperante nel campo concettuale e didattico, pensano di esporre qualche idea che ritengono nuova, nella speranza, quasi sempre delusa, di trovare seguaci pronti a sacrificare il loro intelletto sull'altare del maestro, ed a bruciare nel turibolo della loro discutibile preparazione scientifica e pratica, incenso profumato di mirabolanti qualifiche e di frasi a sfondo rettorico.

La fantasia è dei poeti e degli artisti, non dei tecnici, e le costruzioni al tavolo in base alle quali si tenta di convogliare il fenomeno naturale economico per adeguarlo ad un predisposto piano concettuale, sono destinate a fallire.

Il Cerboni in Italia, e la sua scuola, avevano inteso che la Ragioneria dovesse abbracciare l'intera amministrazione. Il Besta aveva ritenuto che in cotale amministrazione, da Lui distinta in studio della gestione, della direzione (organizzazione) e del controllo economico, non potendovi essere un'unica scienza della gestione economica, la ragioneria doveva avere — a saper d'ognuno — il compito di studiare la gestione della ricchezza amministrata « nelle sue cause e nei suoi effetti al fine di poterla con fondata conoscenza, dirigere ». E disse essere codesto il contenuto del « controllo economico » da lui distinto in antecedente, concomitante e susseguente, in che si dovevano affermare, in concreto, lo studio e le applicazioni di ragioneria. Tale dottrina a lungo dominò in Italia, finché lo Zappa riprendendo in sostanza l'idea cerboniana, sia pure rielaborata, della possibilità di una scienza dell'amministrazione economica, affermò essere codesta *La Economia aziendale*, risultante dall'accostamento della organizzazione, della gestione e della rilevazione (ragioneria).

Non è qui luogo di prendere in esame le conseguenze di queste « nuove tendenze » di ricerche, che oggi vediamo già disperdersi in varie correnti e rivoli diversi, contrastanti spesso fra di loro. Certo che in Italia si manifestò, ben presto una notevole confusione per tutti gli insegnanti e gli allievi che della Ragioneria facevano oggetto dei loro studi.

Infatti, se pur menti elette hanno portato dei benefici culturali e tecnici ed approfondendo seriamente la conoscenza di certi fenomeni economico-amministrativi, per altri tale attività di ricerca scientifica si è indugiata e si indugia tuttora, su controversie spesso solo formali.

Problemi e questioni innumerevoli, che la ragioneria deve indagare e cercare di risolvere scientificamente, sono affrontati inoltre empiricamente da coloro che operano nelle aziende, onde le soluzioni, molte volte, sono lungi dall'essere soddisfacenti, nell'assenza di una severa indagine e di una corrispondente elaborazione dottrinale.

Contro questa decadenza negli studi di ragioneria che sembrano svolgersi o stagnare in una atmosfera greve, Vincenzo Masi purifica l'aria con un lavoro frutto di pazienti ricerche, di pensieri lunga-

mente ponderati. Lavoro che è pietra basilare non certo ultima ad altri storiografi della Ragioneria, dal Besta al Melis, (colla sua bella opera perfettamente documentata), ed ancora, (in ord. alf.), ad Amaduzzi, al De Dominicis, al D'Ippolito, al Della Penna, al Gianessi, all'Onida, al cerboniano Rossi ed a tanti altri valorosi cultori e studiosi. Il Masi, sfata la comune credenza che la storia della Ragioneria fino alla metà del secolo scorso « non sia se non la storia e la nascita dei conti, dei metodi e degli strumenti, onde i conti si costituiscono in sistemi che si fanno razionalmente funzionare nelle varie aziende con finalità diverse ».

La Ragioneria si evolve necessariamente e parallelamente alla formazione dei patrimoni ed al verificarsi dei fatti e dei fenomeni che il patrimonio interessa.

Studiando il passato il Masi si è trovato a suo agio con le Sue concezioni teoriche e si è ancora una volta convinto di essere nel vero. Il lontano passato viene così a riverberare sull'avvenire una luce di speranza in un domani migliore.

La Ragioneria nella Preistoria

L'intelligenza raziocinante degli uomini primitivi si evolse, secondo il disegno divino; mentre l'uomo, malinconicamente, dovette constatare che certi animali creati assai prima di lui, erano (secondo il pensiero biblico-cristiano, *solo per istinto*) perfettamente organizzati nella raccolta, nella conservazione, nel consumo del patrimonio comune.

La caccia e la pesca... magari nel torbido, sono passatempi lavorativi di tutti i tempi, anche nell'età prelitica, anche se messer Dante qualche centinaio di migliaia d'anni più tardi mandò gli uomini più cattivi all'inferno a lavorare per l'eternità, senza alcun diritto ad organizzarsi in corporazioni od in sindacati.

In tutto l'ecumene sorgono forse con l'età quaternaria, le aziende famigliari a sede stabile, proprio quando, esclusa ogni idea ginecocratica, (cioè di governo che fa capo alla donna in quanto madre), la discendenza è matrilineare.

La madre infatti è la prima produttrice di mezzi di consumo; e così come difende le sue creature in amichevole collaborazione col padre e le difende con un ramo d'albero che venne molto più tardi chiamato manganello (il che dimostra la verità incontestabile dei ricorsi storici), lentamente ma sicuramente, senza commettere reato alcuno, si appropria di cose

che fino allora a nessuno appartenevano, generando l'ente familiare terriero.

Ciò fa sorgere l'idea giuridica del Dare e dell'Avere con tutte le conseguenti spiacevoli variazioni patrimoniali dovute alla appropriazione indebita, al furto, allo scippo, alla assistenza extra-familiare, al regolamento in natura (baratto) dei rapporti reciproci.

Si arriva così, dopo qualche centinaia di migliaia d'anni, all'età paleolitica e, pietra su pietra, anzi pietra contro pietra, l'*homo sapiens*, scoperto il fuoco, diventa artigiano ed è portato istintivamente tanto verso l'arte quanto verso la produzione utilitaria dei canotti, delle pelli, delle armi per difendersi e per inferire contro i propri simili.

Si lavora; l'epoca glaciale sta per terminare e ci si industria a fabbricare strumenti a serie. Necessita quindi contare, calcolare. Sorgono così due scienze: la matematica e la ragioneria.

L'arte del computare precede l'arte del numerare che si sviluppa molto più tardi.

Ai computi che si fanno con le cinque dita della mano, con le dieci di due mani, base quaternaria e decimale, segue la numerazione duale che attuata dai Caldei, dà origine al sistema duodecimale e sessagesimale.

Il numero è un'astrazione, un'artificio, per cui ben pensandoci anche la ragioneria si potrebbe classificare tra le scienze... astratte!

Dall'età neolitica o della pietra levigata (diecimila anni a. C.) nella quale l'uomo vive lungo i fiumi, in villaggi fabbricati su assi e sostenuti da palafitte, l'arte e l'artigianato raggiunsero alti livelli con la produzione di oggetti in pietra levigata (monili), in legno, in osso, in corno dando luogo forse ad attività, sia pure primordiali, di carattere industriale e commerciale.

Quattromila anni a. C. le cave di pietra dall'Inghilterra e dal Belgio si estendono nell'alta Germania ed in Svezia.

Le imprese minerarie hanno alle proprie dipendenze intere comunità di lavoratori; e viene attuata, nella distribuzione dei compiti, una vera e propria divisione del lavoro.

Strade lunghissime sacre, in Europa ed in Asia, erano allora percorse da commercianti carovanieri in grado di trasportare carichi enormi e grandi distanze. I giganteschi monoliti di Stonehenge in Inghilterra provenivano da cave distanti trecento Km. La Piramide di Cheope fu costruita con massi rocciosi provenienti dall'altra sponda del Nilo, e i trasporti per mare di prodotti e di merci in for-

tissima quantità sembrano oggi, nell'età della meccanica e dell'era atomica, frutto di un miracolo più che dell'opera di superiori intelligenze tecniche degli uomini di allora.

Certamente né imprese minerarie, né industriali o manifatturiere, né imprese commerciali e dei trasporti sarebbero potute sorgere vivere e prosperare se non rette da precise oculte norme di diritto e di ragioneria.

Dalla civiltà dei metalli, dalla età del rame e del bronzo a quella dell'oro, dalla fonderia, dalla tessitura, dalla scoperta della lavorazione del vetro si passerà, un poco più tardi, alla Civiltà sumera ed accade sostituite e fuse, fra il Tigri e l'Eufrate, nella Civiltà babilonese.

La Ragioneria presso i Sumeri e gli Accadi

La seconda parte intestata «La Ragioneria nella Antichità più remota» entra tacitamente nel campo del reale documentario provato, anziché del presunto, in rapporto alla composizione studiata ed accertata delle aziende patriarcali, delle civiltà terramare, delle preistoriche Città-Stato.

La limitatezza dello spazio a disposizione permette di rilevare soltanto le notizie più interessanti e curiose, tralasciando i capitoli che pur molto opportunamente ed in felici sintesi, inquadrano ed illustrano le caratteristiche etniche-storiche-economiche delle diverse civiltà.

La lettura si fa piacevole.

Presso i Sumeri sorgono:

Le Aziende del Tempio con attività anche bancaria, i beni delle quali appartengono alla Divinità. Sono usufruttuari gli amministratori dei Templi.

Le Aziende di Palazzo alle quali appartengono proprietà fondiarie ed alle quali affluiscono entrate di carattere tributario erogate per i pubblici fini delle Città-Stato.

Negli scavi di Uruk sono stati scoperti i più antichi documenti contabili che si ricollegano agli inizi della scrittura: le tavolette d'argilla con rappresentazioni inventoriali quantitative e qualificative, ma non a valore. È l'epoca del baratto, dei crediti e debiti in natura.

Lo Schmokel, sulla traccia di recenti rinvenimenti da parte di archeologi francesi, chiarisce che presso i Sumeri esisteva la Casa delle Tavolette che aveva il compito di preparare le classi dirigenti dei sacerdoti degli amministratori, degli *Scribi*, dei giuristi e dei medici.

In queste scuole, scrive il Delaporte, istituite all'ombra dei Templi, *gli Scribi sono istruiti a tenere i conti dei beni della Divinità*.

Il Masi attinge e richiama spesso quanto scritto dal Melis dando la sua personale interpretazione, come p. e. sul Kasiti (letteralmente bocca dell'ispezione) che è un inventario iniziale il quale servirà di base per redigere il Ka-si (bocca chiusa) e cioè una situazione globale.

Si noti che il Melis segue l'idea del Besta e dello Schrott nel considerare la ragioneria *la scienza del controllo economico*, espressione questa che se accettata nel senso più lato della parola, non va troppo d'accordo con la concezione che il *fine della ragioneria* possa essere il *governo economico* del patrimonio aziendale; *governo* che potrebbe infatti essere interpretato semplicemente nel senso amministrativo.

La Ragioneria presso i Babilonesi e gli Assiri

La Babilonia divenne centro mondiale del commercio di quel tempo dove da tutto il mondo conosciuto affluivano carovane.

I ricchi Babilonesi erano dei grandi mercanti, i ricchi Assiri costituivano un'alta borghesia terriera che tutelava i propri patrimoni e guardava sprezzantemente, come più tardi fecero i Romani, i commercianti.

Il diffuso benessere, l'età dell'oro, durò fino al seicento a. C.

Il Masi classifica i vari tipi di aziende babilonesi.

Aziende famigliari il di cui patrimonio era indisponibile e inviolabile. *Del patrimonio facevano parte gli schiavi, compravenduti*, ed i figli la cui vendita permetteva qualche volta di regolare i debiti. I prestiti in natura, secondo il Codice Hammurabi potevano esser fatti in cereali (orzo) ed in argento, e l'interesse era piuttosto alto raggiungendo regolarmente almeno un terzo del capitale, all'anno.

Non si badava se i figli erano legittimi o legittimati o carnali, o adottivi. Il figlio più anziano era il nuovo amministratore dopo la morte del padre. La divisione ereditaria si estendeva a tutti i componenti attivi e passivi del patrimonio: «dalla paglia all'oro».

Le Aziende commerciali industriali e dei servizi colle caratteristiche forme di regolamento differito, mediante la costituzione di «mutui fittizi o depositi fittizi», di investimenti o finanziamenti nella socie-

tà di commenda, di trasmissione dal venditore al compratore del diritto di proprietà dei beni immobili e mobili con la contemporanea consegna del *bukamn* (bastone simbolico).

Le Aziende di Palazzo, distrettuali municipali e dei Templi avevano un cospicuo patrimonio, che non apparteneva però completamente al Capo così come avvenne invece per i Faraoni dell'antico Egitto. Non esisteva tuttavia una vera e propria separazione anche nel patrimonio dei Templi, perchè tutto apparteneva alla Divinità, e gli uomini potevano goderne semplicemente i frutti.

Il Re amministrava il patrimonio per ottenerne, a favore dello Stato, dei profitti, ai quali si aggiungevano le imposte dei cittadini contribuenti che ammontavano ad un decimo delle entrate.

I Giudici di nomina regia *controllavano* ed erano, di fronte al Re, responsabili.

Numerosa è la documentazione contabile scoperta relativa agli immensi magazzini di raccolta dei beni in natura, con i quali prima si soddisfacevano le esigenze dei funzionari e degli impiegati di Palazzo, provvedendosi, poi, alla vendita della rimanenza.

Gli strumenti computistici e contabili della ragioneria babilonese erano rappresentati quasi completamente dalle Tavole d'argilla che componevano testi delle diverse discipline, specie matematici.

Gli scribi-ragionieri dovevano così imparare i calcoli d'interesse, del montante e dei problemi inerenti.

L'organizzazione contabile assira non differenziava granchè da quella babilonese salvo che per l'esclusivo diritto di proprietà del Re.

La Ragioneria Egiziana

L'Egitto ha immortalato la ragioneria elevando lo *Scriba-ragioniere* (Kai) alla dignità statutaria. La scultura venne scoperta a Sakkara ed è oggi ammirata nel museo del Louvre.

Il Masi svolge in modo esemplare la civiltà e l'economia del medio e del nuovo impero, l'introduzione della schiavitù, la sostituzione lenta ma inesorabile di una attività pubblica alla produzione ed alla iniziativa privata.

La macchina dello Stato, in seguito, appare sempre più lenta per il dominio di una burocrazia sempre più potente e gaudente.

Nel campo agricolo sorge l'economia del latifondo a base schiavistica.

Nel 525 a. C. la potenza egiziana crol-

la per opera dei persiani comandati da Cambise, successore di Ciro; i persiani vengono quindi cacciati, e la XXVIII e la XXIX dinastia faraonica, colla riacquisita libertà nazionale, fa rifiorire industrie commerci e traffici. Sono gli ultimi raggi di una grande civiltà perchè i persiani ritornarono e vennero a loro volta sconfitti da Alessandro Magno.

Alla dominazione greco-macedone segue l'epoca tolemaica, alla fine della quale con la morte di Cleopatra, l'Egitto diventa una provincia romana.

La Ragioneria disciplina l'Amministrazione patrimoniale dei *Nomi* (enti famigliari il cui patrono poteva essere un falco, un pesce, una lepre, il disco solare) dei templi, delle grandi aziende autonome, di quelle signorili e di quelle di proprietà del Faraone.

Ogni unità era inventariata, ogni variazione era rilevata.

La documentazione rintracciata, piuttosto scarsa per la distruzione dei successivi invasori, è sufficiente tuttavia per intuire che esistevano estreme analisi.

Con la XVII dinastia, (scrive il Masi), con la quale si inizia il nuovo Regno, per volere del Faraone, tre sono le colonne che reggono il nuovo ordinamento: il Visir, il Cancelliere e la Dottrina reale.

Il Visir, accompagnato dal capo della Tesoreria, si recava a Palazzo: quivi riceveva le istruzioni dal Faraone: indi provvedeva a che fossero aperte le porte degli uffici amministrativi.

L'amministrazione patrimoniale tuttavia faceva capo al Visir; tra i servizi amministrativi era pure quello di stabilire il bilancio delle entrate e delle uscite dello Stato: ad esso faceva però capo la Ragioneria generale faraonica servita da scribi-ragionieri.

Mensilmente la Tesoreria, tramite i propri uffici contabili provvedeva a redigere una situazione particolareggiata del Tesoro, cioè il Conto Generale del Tesoro, come si direbbe oggi, che veniva trasmesso al Visir perchè ne informasse il Faraone.

Al Cancelliere-direttore del Sigillo fa capo la direzione della Ragioneria di Stato e la gestione del bilancio delle entrate e delle uscite. Potrebbe dirsi una specie di lord cancelliere, simile al Cancelliere inglese dello Scacchiere.

La Dottrina reale che doveva essere attuata dal Visir era quella dettata dal Faraone e si riassumeva in queste massime, valide per qualsivoglia azione dello Stato di qualsivoglia epoca.

Ciò che ama Dio è che giustizia sia

fatta. Ciò che Dio detesta è di favorire una parte: ecco la dottrina.

Agisci dunque conformemente.

La Ragioneria Greca

Alle reggenze monarchiche patriarcali pastorali (Ghene) seguono le aristocrazie, le oligarchie e come reazione alle stesse le tirannidi nel senso di signorie, di reami.

Trattasi del primo passo verso la democrazia.

La conquista di Roma toglie l'indipendenza alla Grecia, dopo che proprio a seguito del regime democratico, la Grecia aveva trovato la sua unità ed il suo fulgore.

Parallelamente alla civiltà si manifesta una evoluzione economica. Il prestigio dello Stato, scrive il Masi, trova anche un piccolo contributo in una sagace applicazione di norme di amministrazione patrimoniale che la Grecia aveva saputo assimilare e formulare ed anche rielaborare... dando vita ad una terminologia che può ben dirsi scientifica.

La Ragioneria si confonde con la Matematica. Non si manifesta ancora una delimitazione, tanto augurabile quanto effettiva nella realtà aziendale fra ragioneria e amministrazione patrimoniale che hanno lo stesso oggetto: l'azienda, ma che solo nel diciannovesimo secolo potranno ben differenziarsi con la classificazione delle funzioni di gestione separatamente dalle funzioni di controllo.

Forse l'origine della teoria del reddito, è da ricercarsi in Grecia?

Aristotele non chiama « economia » l'amministrazione patrimoniale?

La Ragioneria era ai primi albori, le norme (non si poteva ancora parlare di principi e di leggi) si trovavano un pò dappertutto in parecchie discipline che erano invece già ben definite, quali la matematica e la crematistica.

Sono stati proprio i saggi, i filosofi, i reggitori pubblici, gli artigiani ed i mercanti della Grecia ad insegnarci come si possa perfettamente armonizzare il bello con l'utile, lo spirito con la materia, l'idea con la azione.

La Ragioneria di Roma

Duecento pagine sono dedicate alla ragioneria nell'antica Roma:

Alme Sol, curru diem qui
Promis et celas, aliusque et idem

Nasceris, possis nihil urbe Roma
Visere majus.

I versi del Carmen Saeculare di Orazio in occasione dei giochi olimpici in onore di Augusto, erompono da un cuore che ama il bello, il grande, l'eletto nella magnificenza di un'età aurea: l'età augustea.

Età che si proietta lungo l'impero e che doveva generare le più sagge norme di diritto e insegnare al mondo come si civilizzano i popoli e come si amministrano, e perciò, anche, come si difenda il patrimonio pubblico e privato.

Età imperiale che ha operato profondamente in tutti i campi: dall'artistico, dal letterario allo agricolo e industriale; dal bellico al religioso, dallo scientifico al mistico.

Recensire questa parte del libro del Masi, così magistralmente compilata per la sistematicità di una esposizione che sa sempre convenientemente collegare i fatti storici con quelli economici, e sa dare, a questi ultimi, nel susseguirsi della civiltà, felici ed acute interpretazioni: significherebbe, in ogni caso, minimizzare il valore del lavoro che va letto e studiato con calma, con passione.

Si ritiene invece utile riportare alcune osservazioni dell'Autore.

« La storia della ragioneria dell'antica Roma sebbene presenti lacune notevoli, « per mancanza di documentazioni dirette » e per scarsità di fonti, ci permette di « dire che Roma seppe gettare le basi di un'ars rationum e di una ratiocinandi scientia e creare, nelle concrete istituzioni, una grande ragioneria, la maggiore senza dubbio dei tempi antichi.

« La elaborazione di dottrine proprie « della scienza della cui storia ci occupiamo, è certamente il frutto di una « collaborazione di intelligenze. Tracce di « queste dottrine si ritrovano negli scrittori che dettarono norme in merito alla « coltivazione agraria, da Marco Pomponio Catone, da Marco Terenzio Varrone a « Giunio Moderato Columella, a Plinio il Vecchio, che nei loro trattati di « De re rustica » e similari si soffermano a indicare anche chiare norme di economia, « di amministrazione patrimoniale e quindi di ragioneria. Ma dottrine oltre che « di carattere economico anche di ragioneria sugli investimenti, sulle valutazioni, sulla struttura finanziaria delle varie « aziende sociali di produzioni e di scambio di beni e servizi, sugli argentari, sul « capitale e sul reddito, nonché sulla amministrazione patrimoniale degli enti erogativi, si ritrovano nelle opere dei giureconsulti romani da Quinto Mu-

« cio Scevola, e da Labeone a Proculo a « Giulio Paolo; da C. Atteio e Capitone a « Masario Sabino, a Gaio e da Domizio Ulpiano a Eremio Modestino.

I Romani soltanto, poterono raggiungere una vasta esperienza nei campi dell'amministrazione patrimoniale di innumerevoli aziende, esperienza illuminata dalla luce della Ratio, e seppero tener fede, nei secoli, all'ammonimento vaticinato da Anchise e cantato da Virgilio:

« tu regere imperio populus, romane, memento... ».

Conclusione

È un libro di alto contenuto culturale, del quale è veramente piacevole la lettura specie per coloro che non hanno avuto occasione di occuparsi di archeologia.

Lavoro tutto punteggiato ed arricchito da perspicaci e spesso acute osservazioni dell'Autore.

Questi, senza che ciò venga avvertito, trova mille occasioni per propagandare ai lettori la sua teoria patrimonialistica.

Senza dubbio, il Masi non poteva fare né di più né di meglio allo scopo che il suo travaglio ultradecennale potesse interessare gli studiosi della nostra disciplina e potesse illuminare i cultori di certe teorie sulla possibile erroneità dei principi professati con tanta convinzione, sempre apprezzabili purché non si parta da pretenzioni preconcette e da predisposizioni pressoché dogmatiche.

Con il sorgere del diritto di proprietà familiare, personale, collettivo, e con la costituzione sistematica di aggregati di beni legati da un determinato fine ben definito o da comuni interessi, gli uomini ai quali il Supremo concesse e concede una intelligenza sempre più aperta, sempre più acuta, gli uomini poterono usare questi beni per la loro soddisfazione allo scopo di accrescerli o accrescerne l'utilità mediante il lavoro e lo scambio. Parallelamente si manifestò la necessità di un computo, di un conto, di un controllo, espressione quest'ultima che se considerata nel senso più esteso, più integrale, comprende, futuro presente passato e costituisce il nucleo dottrinale della ragioneria classica, la sola che contro i profeti tanto convinti quanto orgogliosi del loro dire, finirà per risorgere. Le scienze economiche sociali non sono scienze astratte da tavolino, ma scienze positive, basate su un'esperienza vissuta ed ereditata dalle più belle civiltà degli uomini.

DINO DURANTE senior

CREDITO ITALIANO

ANNO DI FONDAZIONE 1870

BANCA DI INTERESSE NAZIONALE

BANCA ANTONIANA

POPOLARE COOPERATIVA A RESPONSABILITÀ LIMITATA PER AZIONI - FONDATA NEL 1893



5 AGENZIE
18 FILIALI NELLE PROVINCE DI
PADOVA, VENEZIA, VICENZA
8 ESATTORIE

- ★ TUTTE LE OPERAZIONI
DI BANCA E BORSA
- ★ CREDITO AGRARIO
- ★ CENTRO ARTIGIANO
- ★ INTERMEDIARIA DELLA
CENTROBANCA PER I
FINANZIAMENTI A
MEDIO TERMINE ALLE
PICCOLE E MEDIE
INDUSTRIE
E AL COMMERCIO
- ★ CASSETTA
DI SICUREZZA

BANCA AGENTE PER IL COMMERCIO DEI CAMBI



*il gas per
tutte
e dappertutto*

COMPAGNIA ITALIANA
DEI GRANDI ALBERGHI
VENEZIA

VENEZIA

Gritti Palace Hotel (*)
Danieli Royal Excelsior (*)
Hotel Europa (*)
Hotel Regina (*)

VENEZIA LIDO

Excelsior Palace (*)
Grand Hotel des Bains (**)
Hotel Villa Regina

FIRENZE

Excelsior Italie (*)
Grand Hotel (*)

ROMA

Hotel Excelsior (*)
Le Grand Hotel (*)



NAPOLI

Hotel Excelsior (*)

MILANO

Hotel Principe e Savoia (*)
Palace Hotel (*)

STRESA

Grand Hotel et des
Iles Borromées

TORINO

Excelsior Grand Hotel
Principi di Piemonte (*)

GENOVA

Hotel Colombia-Excelsior (*)
(S.T.A.I.)

(*) Aria condizionata in tutto l'albergo

(**) Saloni con aria condizionata

Una collana che intende formare, nel suo complesso, un'organica enciclopedia della cultura poetica e narrativa nel nostro tempo in Italia.



CIVILTÀ LETTERARIA DEL NOVECENTO

Direttore GIOVANNI GETTO

Segretari G. BARBERI SQUAROTTI e E. SANGUINETI

M. Costanzo GIOVANNI BOINE

L. Mondo CESARE PAVESE (Premio Canelli 1963)

M. Guglielminetti CLEMENTE REBORA

E. Sanguineti ALBERTO MORAVIA

F. Ulivi FEDERIGO TOZZI

F. Portinari UMBERTO SABA

S. Jacomuzzi SERGIO CORAZZINI

F. Curi CORRADO GOVONI

F. Longobardi VASCO PRATOLINI

Profili

Una serie di ritratti dei maggiori scrittori del nostro secolo, definiti nella loro problematica umana e stilistica.

B. Maier LA PERSONALITÀ E L'OPERA DI ITALO SVEVO

G. Barberi Squarotti POESIA E NARRATIVA DEL SECONDO NOVECENTO

E. Sanguineti TRA LIBERTY E CREPUSCOLARISMO

G. Petrocchi POESIA E TECNICA NARRATIVA

M. Forti LE PROPOSTE DELLA POESIA

Saggi

I problemi e le figure fondamentali della cultura letteraria moderna.

E. Falqui CAPITOLI

L. Anceschi LIRICI NUOVI

Testi

Eccezionale riedizione di due ANTOLOGIE che assunsero funzione definitoria nell'ambito, rispettivamente, di un genere e di uno stile.

L. Anceschi PROGETTO DI UNA SISTEMATICA DELL'ARTE

Fuori collana, i risultati di una ricerca teorica su alcuni fondamentali problemi di estetica.

U. MURSIA & C. EDITORE, Milano, via Tadino 29



CASSA DI RISPARMIO DI VENEZIA

fondata 1822

112 miliardi di depositi

50 dipendenze in città e provincia



**TUTTE LE OPERAZIONI DI
BANCA BORSA CAMBIO**



**CREDITI ORDINARI
CREDITI SPECIALI
OPERAZIONI IPOTECARIE**

La più diffusa rete di sportelli della Riviera Adriatica

SEDI DEI GRUPPI LOCALI

BOLOGNA - Dott. Vico Girardini, Via Marconi 10.

MILANO - Prof. Dott. Tommaso Giacalone-Monaco, Piazza del Tricolore 3.

PADOVA - Prof. Dott. Uliano Giorgio Mazzucato, Via Aosta 34/4.

REGGIO CALABRIA - Cav. Dott. Francesco Martino, Via Magna Grecia 7.

ROMA - Prof. Dott. Rag. Luigi Rocco, Via del Tritone 201.

TRIESTE e UDINE - Dott. Noris Tery, Via Fabio Severo 47 - Trieste.

VICENZA - Prof. Dott. Natalia Cataldi Plessi, Via Asiago 4.

Direttore : Franco Meregalli - Responsabile : Antonio Agostini
Autorizzazione n. 222 del 17-4-1957 - Tribunale Civile di Venezia

Stamperia di Venezia