

*Luglio 1877*

ALCUNE OSSERVAZIONI  
SUL COMMERCIO MODERNO

PROLUSIONE

LETTA

NELLA SOLENNE APERTURA DEGLI STUDII

PER L'ANNO SCOLASTICO 1877-78

ALLA REGIA SCUOLA SUPERIORE DI COMMERCIO IN VENEZIA

DAL

PROF. ENRICO CASTELNUOVO

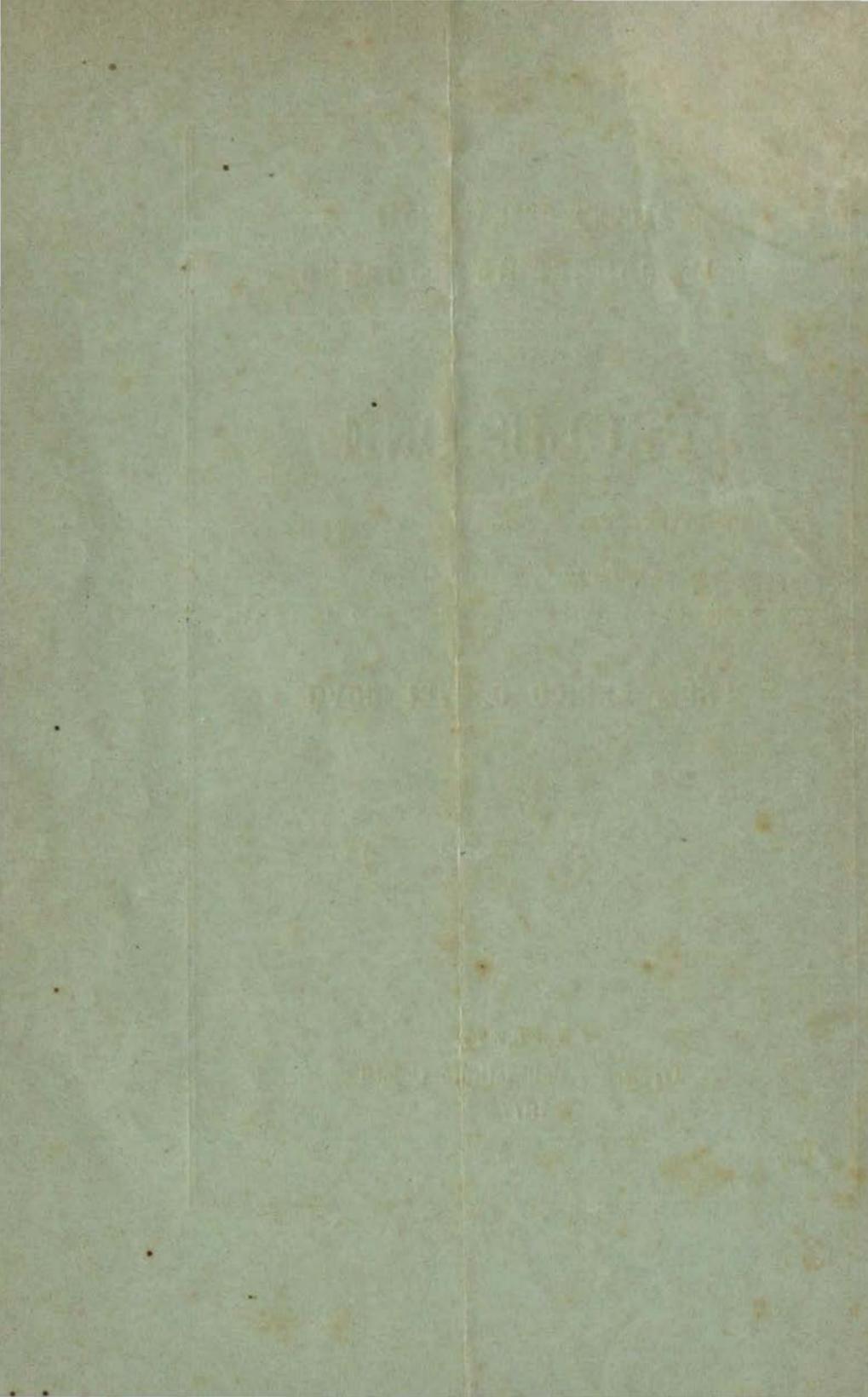


VENEZIA

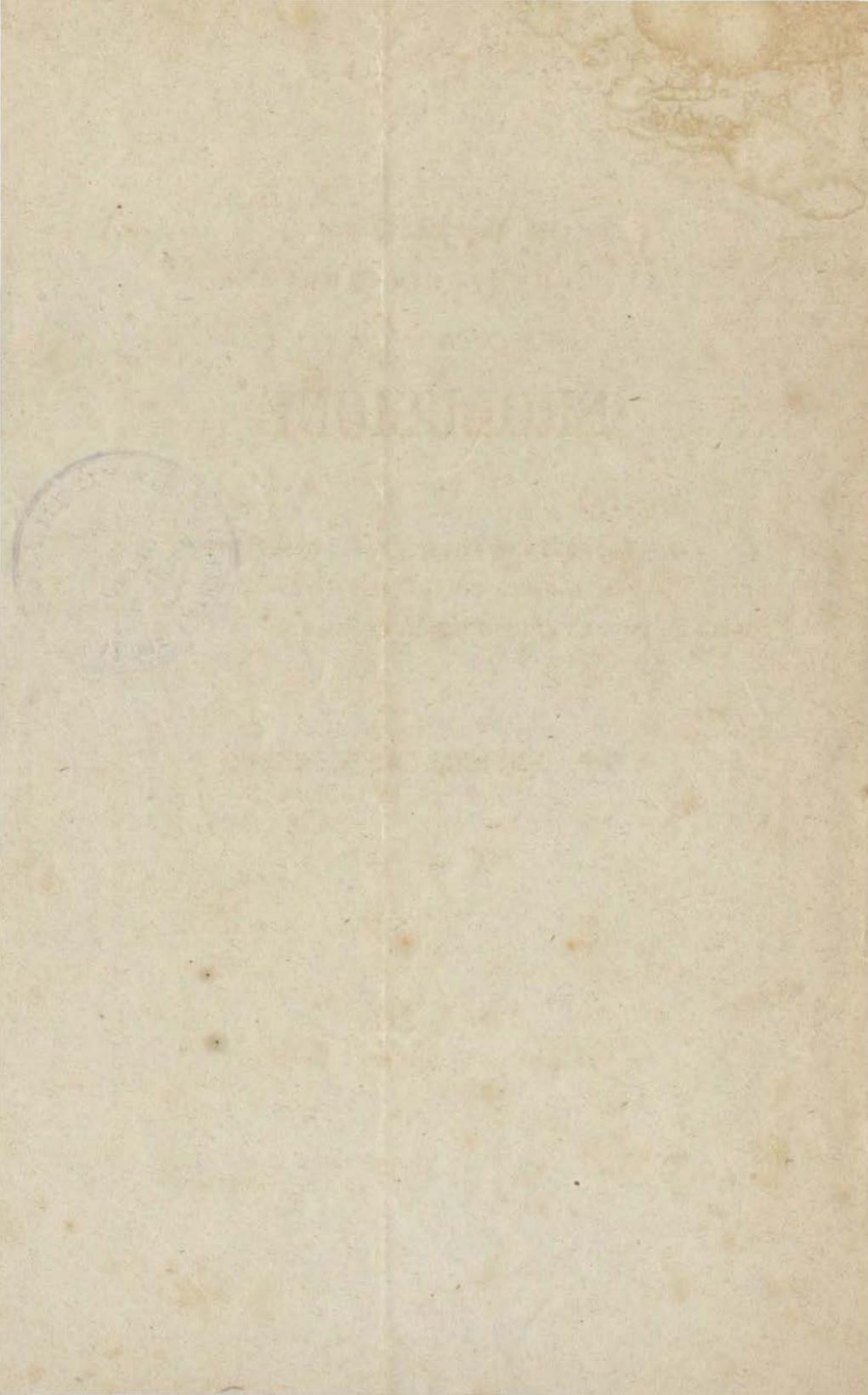
Tipografia dell'Istituto Coletti

1877









ALCUNE OSSERVAZIONI  
SUL COMMERCIO MODERNO

---

**PROLUSIONE**

LETTA

NELLA SOLENNE APERTURA DEGLI STUDII  
PER L' ANNO SCOLASTICO 1877-78

ALLA R. SCUOLA SUPERIORE DI COMMERCIO IN VENEZIA

DAL

**PROF. ENRICO CASTELNUOVO**

---

VENEZIA

Tipografia dell' Istituto Coletti

1877

UNIVERSITÀ DI TORINO

DEL CONGRUENTE MODULO

# PROLUSIONE

ATTI

DELLA SOCIETÀ MATEMATICA ITALIANA

PER L'ANNO SOCIETARIO 1877-78

ATTRAVERSO LA PRESTIGIOSA DEDICAZIONE DI ALFRED

DE

PROF. ENRICO CASTELNUOVO

1877-78

L'IMPRESA DELLA SOCIETÀ

1877

---

Sono corsi già diecineove secoli dacchè il più squisito tra i poeti latini magnificava in versi immortali il prossimo avvenimento di una nuova età dell'oro, nella quale ogni regione avrebbe bastato a sè stessa, nè la nave avrebbe solcato il mare, nè l' aratro la terra, nè l' ingegno umano si sarebbe affaticato a tinger le lane che la natura avrebbe variamente tinte da sè sul dorso agli agnelli pascenti. Questo pronostico, che certo nessuno avrà preso alla lettera nemmeno ai tempi d' Augusto, riflette pure il pensiero prevalente nel mondo romano, a cui le funzioni del commercio e dell' industrie parevano meccaniche e vili e a cui quindi doveva sembrar felice soltanto quell' epoca e grande soltanto quel popolo che potesse emanciparsi dalla schiavitù del lavoro. A ogni modo, se i sommi poeti hanno spesso il

dono della profezia, Virgilio non l'ebbe. Non solo l'umanità non ha potuto praticamente avviarsi sul sentiero ch'egli le tracciava, ma essa andò a mano a mano formandosi un ideale affatto opposto, e in ciò ch'egli derideva e vituperava ha trovato una fonte di nobiltà e di decoro. Invero non si giunse a tal punto senz'aver vinto ostacoli e pregiudizi infiniti. Se presso alcuni popoli il commercio fu tenuto in grandissimo onore sino dalla remota antichità, altri l'ebbero a lungo in sospetto e lo riguardarono, piuttosto che come un membro della famiglia, come un estranio che talora si accoglie e talora si respinge, a cui si fa festa il dì del bisogno, salvo a cacciarlo di casa il dì appresso. Poichè chi non si riconosce per uguale può esser talvolta, per uno sforzo di cortesia, trattato meglio che non si tratti un uguale; nello stesso modo non sarà trattato mai. Così, nel medio evo, negli stati in cui prevalevano le idee feudali ed aristocratiche, si poteva, in determinati momenti, accordar particolari franchigie al commercio, si poteva concedergli un posto distinto nelle splendide fiere, e accarezzare il rigattiere danaroso che prestava i suoi scudi sonanti all'eroe pieno di gloria e di debiti, ma i superbi baroni avrebbero considerato un demente chi avesse detto loro che gli uffici dello scambio

non erano meno rispettabili di quelli della cavalleria e che forse valeva meglio fornire un paese di utili derrate che rovesciar di sella i dodici paladini della Tavola rotonda. Quella brillante fantasmagoria di cavalieri, di dame, di giostre, di tornei, di castelli turriti, s'è dileguata, le classi che lavorano soverchiarono a poco a poco le classi che si affidano al prestigio del nome o alla forza materiale dell'armi; la prosperità, l'opulenza, la grandezza civile e politica finirono coll'esser retaggio dei popoli presso i quali si è svolta più rigogliosa la vita economica.

Duttile, accorto, insinuante, infaticabile, il commercio si è cacciato dappertutto, ha fatto suo prò di tutto. La civiltà lo ha servito ed egli ha servito la civiltà; nulla di quanto accade gli è indifferente. Tutto ciò che il suolo produce e che l'officina trasforma entra nella sua sfera d'azione; le scoperte delle scienze, i capricci della moda, le leggi, gli ordinamenti amministrativi, i fatti sociali e politici influiscono sopra di lui com'egli influenza su loro; esso domanda alle istituzioni dello Stato di tutelarlo e difenderlo, e nello stesso tempo fa scaturire dal proprio grembo altre istituzioni che ne favoriscano l'incremento. Al di fuori esso trova, oltre alla sicurezza materiale, le guarentigie di una le-

gislazione perfezionata, il sussidio dei grandi lavori pubblici, delle stupende applicazioni scientifiche; trova in sè medesimo una serie di maravigliosi congegni, onde le forze intrinseche si accordano con le forze esteriori per renderlo potente. Anche le nazioni che lo avevano in minor pregio oggi s'inchinano a lui. La Cenerentola della casa è diventata principessa. Ormai le sue condizioni si studiano, le sue gesta si narrano, i battiti del suo polso si contano, i suoi bollettini sanitari si pubblicano. C'è infatti una letteratura commerciale, noiosa alquanto, ma indispensabile a consultarsi da chi voglia conoscer davvero un paese.

In questi progressi del commercio si va con passo accelerato; gli ultimi decenni valgon per secoli. È un periodo relativamente brevissimo quello in cui nascono o si maturano i fatti ch'esercitarono maggiore influenza sullo sviluppo dei traffici. Nel 1807 Roberto Fulton slancia sul fiume Hudson il primo piroscafo, ma occorrono vent'anni a dare un impulso vigoroso alla navigazione a vapore. Nel 1815 esce la prima locomotiva dalle mani di Stephenson, ma fino all'apertura del tronco Liverpool-Manchester nel 1830, il trionfo della ferrovia a vapore non può dirsi assicurato. La riforma postale non s'inizia

in Inghilterra che nel 1840. Il telegrafo elettrico, nelle sue applicazioni, risale appena a trent'anni. È recente l'indirizzo liberale dato al regime delle dogane; le grandi organizzazioni bancarie, e quindi la diffusione del credito, sono cosa affatto moderna; e l'associazione, che non era certo ignota né all'antichità nè al medio evo, vede negli ultimi tempi centuplicata la propria forza e la propria importanza. Tutto ciò coincide con un aumento favoloso della ricchezza pubblica, con una fertilità inesauribile di trovati industriali, con un bisogno insaziabile di godimenti in tutte le classi. Quasi ogni anno riversa sui mercati una nuova legione di consumatori, perchè quasi ogni anno mette un nuovo strato sociale alla portata di quelle soddisfazioni che non erano prima accessibili che agli strati superiori. Non che questi fatti trovino sempre un equivalente nella felicità umana. A proposito della felicità accade ciò che si verifica in guerra a proposito dei mezzi di offesa e di difesa. Questi non crescono mai a tal punto che quelli non li soverchino. Parimenti le soddisfazioni degli uomini non crescono mai in modo che i loro bisogni non le sorpassino, e si può dire che resti sempre invariato il rapporto fra ciò che si desidera e ciò che si ottiene, ond'è una verità dozzinale che mentre si risolvono

tanti problemi, quello dell'umana felicità è il più tardo a risolversi. Comunque sia, in questa rivoluzione nei costumi, nelle abitudini, nella vita dei popoli, l'attività commerciale si sprigiona con una forza, con una potenza incredibili. Nulla di più facile, ma nulla di più tedioso, che accumular cifre su cifre a documentar quanto affermo. Basti un esempio. Consultando le statistiche francesi, troviamo nel 1750 valutato il commercio speciale (quello cioè in cui non è compreso il transito) a 670 milioni di franchi. Un secolo dopo, nel 1850, la somma è di 1858, circa tre volte tanto, ma è ben altro l'aumento successivo. Nel 1855 siamo già a 3151 milioni, nel 1865 a 5729, nel 1875 a 7408, ciò che significa che in vent'anni il commercio francese è più che raddoppiato. E in questi vent'anni ci fu nientemeno che la guerra con la Prussia, la perdita di due province, l'aggravio alla nazione di cinque miliardi d'indennità e di circa altrettanto di spese di guerra. Certo non tutti gli Stati hanno una vitalità pari alla Francia né per tutti gli Stati reggerebbero le identiche proporzioni. Ma ciò poco monta. Non ve n'è alcuno in cui il commercio non abbia fatto passi da gigante.

Pure ogni condizione di vita ha il suo lato

patologico, e vi sono anzi malattie a cui non vanno soggetti che gli organismi superiori. Non mi sembra fuor di luogo il ricercar brevemente quali ombre offuschino questo splendore del commercio moderno, poichè sarebbe grave illusione il credere che non ve ne sia nessuna, e che quei medesimi svolgimenti delle comunicazioni, del credito, dell' associazione, i quali valsero a rimuovere molti ostacoli dal cammino del negoziante, non abbiano alla loro volta generato nuove difficoltà e nuovi rischi. È chiaro per esempio che, di quanto scemano gl' impacci esteriori, di tanto deve crescere la concorrenza, e dalla concorrenza devono essere assottigliati i profitti. Nè occorre uno sforzo di peregrino intelletto a trovar l' addentellato fra la rivoluzione commerciale operata in pochi anni e altri fatti che mi pajono incontestabili e che raggruppansi nelle proposizioni seguenti:

La parte dell' imprevisto negli affari ha piuttosto mutato di natura che diminuito d' importanza, e lo stesso dicasi circa alla difficoltà delle singole operazioni commerciali.

Alcuni commerci semplici e regolari, che offrivano costante alimento all' attività dei mezzani ingegni e delle mezzane ambizioni, intiscono a poco a poco.

Si affievolisce il senso della responsabi-



lità personale, grande guarentigia di serietà e di moralità.

In quella classe di cittadini che segue la carriera dei traffici l'elemento avventizio va rinforzandosi a discapito dell'elemento stabile.

Le crisi diventano più estese e frequenti, la vertigine del giuoco minaccia di farsi una infermità cronica.

Una dimostrazione esauriente di ciascuno di questi punti oltrepasserebbe i limiti che mi sono assegnati, e a me conviene piuttosto adombbrare che svolgere il tema.

Certo che la bontà dei mezzi di comunicazione e d'informazione, certo che le guarentigie onde son cinti i trasporti offrono un ajuto singolare al negoziante moderno. La ragione delle distanze non segna più un confine inesorabile alle sue imprese, i rischi dei viaggi non turbano più la sua mente, e già da gran tempo il contratto di sicurtà ha resa men vera la frase che un personaggio del *Mercante di Venezia* rivolge ad Antonio il quale ha affidato al mare i suoi averi: *Il vostro spirito è palleggiato sull'Oceano*. Eppure, chi non vede come la straordinaria estensione e molteplicità dei mercati abbia reso estremamente malagevole ad uno speculatore di abbracciare con l'occhio il terreno su cui agisce, di ren-

dersi un conto preciso della situazione di una determinata merce in un determinato momento? Non si tratta più di seguire l'andamento dei raccolti in tre o quattro regioni, di seguire in altrettante l'andamento dei consumi. I punti a cui bisognerebbe rivolgere la propria attenzione sono infiniti, disseminati sopra uno spazio vastissimo e nondimeno stretti insieme da un'intima solidarietà. Ciò che accade a mille leghe da noi può, quasi senza intervallo di tempo, sconcertare le previsioni più ragionevoli e i calcoli più accurati.

Procediamo solleciti. Finchè le strade eran poche, nè la rapidità dei trasporti veniva a sopprimer le distanze, le importazioni e le esportazioni dovevano farsi su vie prefisse ed era quasi impossibile che i prodotti di un paese arrivassero in una sola tappa ai paesi lontani. Lungo queste vie si formava come una catena di città commercianti, ciascuna delle quali era lo scalo naturale di certe merci, signoreggiava certi mercati. Ben poteva succedere, e succedeva anche di tratto in tratto, che la scoperta d'una nuova strada non solo stornasse la corrente dei traffici dalle antiche direzioni, ma le facesse prendere una direzione contraria. Alcuni fondaci non ne erano soltanto danneggiati ma rovinati. Venezia non si rialza più dal colpo portatole dalla sco-

perta del Capo di Buona Speranza. Però fatti di questa natura non accadevano che a lunghi intervalli, e finchè essi non accadessero, le varie piazze potevano contare sopra una certa regolarità e uniformità di operazioni. Ora si assottiglia continuamente il numero di quelle merci, di cui si possa dire che per passare al consumo esse tengano una certa strada, e il numero di quelle piazze la cui prevalenza sopra certi mercati sia incontestata. I luoghi di consumo si vanno a grado a grado avvicinando ai luoghi di produzione, la esportazione e la importazione diretta vanno prendendo il disopra sulla esportazione e la importazione indiretta; la clientela si fa incerta e volubile.

Nè la odierna tendenza è soltanto quella di scemar valore alle piazze intermedie; essa mira anche a render precaria la posizione di quelle case, che, ritirando la merce dal negoziante all'ingrosso del paese produttore, la distribuivano fra i negozianti alla spicciolata della loro regione. Oggi queste due classi di negozianti cercano sottrarsi a tale specie di vassallaggio, e il loro comune interesse è favorito dal fatto che i vapori e le ferrovie s'inearicano delle quantità piccole e grandi di merci e le portano indifferentemente ai piccoli e ai grandi paesi, che le relazioni so-

no facilissime a stringersi, e che le Banche scontano i cambiali su piazze di terzo e quart' ordine.

Identiche cause minano un commercio che i progressi della civiltà hanno fatto sorgere e che forse ulteriori progressi faranno cadere, il commercio di commissione. Non v'è chi non sappia in che cosa esso consista. Acquistare e vendere in proprio nome ma per conto di negozianti d'altre piazze, facendo talora anticipazioni di fondi, ecco un ufficio che ha occupato e occupa ancora fruttuosamente molte rispettabili case di commercio. Oggi però accenna a prendere il posto di queste case una classe subalterna, quella dei semplici agenti o rappresentanti, la cui opera più parcamente retribuita è bastevole a togliere la scabrosità delle relazioni dirette, mentre d'altra parte le funzioni alle quali essi non possono adempiere vanno divenendo men necessarie ogni giorno.

Noi vediamo adunque manifestarsi dei sintomi di decadenza nel commercio intermedio di clientela e in quello di commissione, due forme mirabilmente acconcie ambedue agli spiriti tranquilli, più metodici che inventivi. E vediamo che questa decadenza trae la sua origine da alcuni dei fatti a cui il commercio in generale deve il suo prodi-

gioso incremento, e soprattutto da quelli che si riferiscono ai mezzi di comunicazione. Di altri effetti potremo cercar le cause nel credito e nell' associazione.

Il credito non è cosa nuova, ma quanto diverso il credito antico dal moderno! Michele Chevalier, nel discorso d' apertura alle sue lezioni d' economia dell' anno scolastico 1844-45, diceva un po' enfaticamente ma certo con buona parte di verità: « Per molti se-  
» coli il credito fu il rifugio d'uomini di-  
» sgraziati o d'uomini rovinati che si na-  
» scondevano per rivolgersi ad esso. Oggi è  
» uno strumento di potenza per il produt-  
» tore. Un tempo lo si sarebbe detto un abis-  
» so profondo nel quale si correva il peri-  
» colo di essere ingojati all'avvicinarvisi,  
» oggi esso è un piedestallo su cui uno si  
» solleva ed è raccomandato alla considera-  
» zione universale, perchè il credito dà la  
» misura delle situazioni industriali; nel  
» mondo economico esso permette di stabi-  
» lire una specie di tariffa della pubblica  
» considerazione. Più si ha credito e più alti  
» si è posti nella considerazione dei propri  
» concittadini. »

Ciò che fa sì che il credito abbia oggi un significato tanto differente dall' antico è la grandissima prevalenza del credito alla

produzione di fronte al credito al consumo, mentre in passato avveniva l' opposto. Oggi insomma la massima parte dei capitali che passano temporaneamente in mano diversa da quella del possessore non è impiegata a soddisfare immediati bisogni, ma ad alimentare il lavoro. E il credito è precisamente benemerito perchè avvicina il capitale al lavoro, perchè del capitale ozioso fa un capitale operoso. E come una delle virtù dell'industria moderna è quella di trar partito da tutti i residui, da tutti i rifiuti, così è virtù del credito moderno di attrarre nella circolazione feconda ogni minima spezzatura di capitale; ne' suoi vasti serbatoi esso accoglie i grandi fiumi e i piccoli rivi, la goccia e la cateratta. Notisi poi il suo carattere cosmopolita. I risparmi accumulati in un paese servono a svolgere le forze latenti in un'altra regione, e *l'Economist* di Londra osservava un anno fa con legittimo orgoglio che una parte notevole del commercio del mondo si conduce con capitali inglesi. Così il credito apre l'arringo a molti che non avrebbero potuto in alcun modo tentar la fortuna, consente a tutti di estendere la propria attività, rende possibili imprese alle quali sarebbe stato follia il pensare cinquant'anni addietro, sostituisce il biglietto di banca alla moneta metallica, riduce ai mi-

nimi termini il bisogno di numerario nella liquidazione degli affari; onde abbiamo l'esempio di Londra, che, nella sua *Clearing house* regola annualmente conti di più miliardi di sterline (6 miliardi nel 1872) senza l'esborso materiale di uno scellino.

Il credito solo, al grado in cui è adesso, basta pertanto a produrre una vera rivoluzione nel commercio, rivoluzione benefica ne'suoi principali aspetti, ma nella quale non possono mancare i punti vulnerabili.

E, prima di tutto, il credito è per sua natura invadente; esso non si contenta di essere un ausiliario prezioso del commercio moderno, ma pretende di esserne poco meno che il padrone. Il negoziante ha un bel dirgli: Non voglio saperne di te, *Vade retro, Satana*; il credito è nell'aria ch'egli respira. L'antico direttore del testè citato *Economist* di Londra, il Bagehot, morto prematuramente la scorsa primavera, in un suo libro magistrale su *Lombard Street*, fa un'osservazione acutissima che ha l'aria d'un paradosso. Mettete di fronte due case di commercio, che lavorino entrambe per un milione, l'una delle quali abbia questo milione di sua esclusiva proprietà, e non si serva affatto del credito, l'altra non posseda di suo che un quinto della somma e colmi col credito la differenza, met-

tete di fronte queste due case e vedrete che la condizione della seconda è migliore di quella della prima. È migliore in questo senso che quando il profitto ch'essa ritrae dal capitale preso a credito supera l'interesse che paga, essa troverà alla fine dell'anno d'aver investito il capitale proprio a condizioni più favorevoli della sua competitrice. Figuriamoci che questo milione sia impiegato in operazioni che diano a bilancio chiuso il 10 0 $\frac{1}{2}$ 0. L'utile complessivo sarà di 100 mila lire, e al negoziante il quale lavora esclusivamente coi mezzi suoi queste 100 mila lire rappresenteranno appunto il 10 0 $\frac{1}{2}$ 0 del suo capitale. Ma la cosa è ben diversa per chi non aveva di suo che 200 mila lire. Quando costui abbia detratto dalle 100 mila lire di utile l'interesse sulle 800 mila avute a prestito, mettiamo, in ragione del 5 0 $\frac{1}{2}$ 0, 40,000 lire, gli resteranno sempre 60,000 lire nette sopra un capitale di 200 mila lire, cioè un 30 0 $\frac{1}{2}$ 0. Onde in questo caso, chi non si è valso del credito ha ricavato dall'aver suo un 10 0 $\frac{1}{2}$ 0, chi se ne è valso ha ricavato un 30 0 $\frac{1}{2}$ 0. Ne viene che il secondo può ridurre i suoi profitti in ben maggiori proporzioni del primo. Supponiamo anzi ch'esso si contenti di far discendere le 100 mila lire a 60 mila. Queste 60 mila diminuite di 40 mila lire d'interesse lasceranno sempre 20 mila lire nette, cioè un

10 0 $\frac{1}{2}$ 0 su 200 mila lire, mentre 60 mila lire sopra un milione non vogliono dire che il 6 0 $\frac{1}{2}$ 0. Qual'è l'ultima conseguenza di ciò? Chi ricorre al credito finisce sovente a spazzar via dal campo chi sdegna di avvantaggiarsene, perchè quest'ultimo, quando vede ridotti i propri guadagni a troppo esigua misura preferisce di ritirarsi dagli affari e di viver d'entrata. D'altra parte chi vuol rimaner sulla breccia deve di necessità seguir la corrente, e infine quando pure il negoziante riuscisse a non far direttamente appello al credito, egli s'illuderebbe assai stimando di poter sguisciar fuori dalle sue spire. S'è lecito usar questa frase, egli subirebbe il credito per infiltrazione; lo troverebbe nel suo portafoglio, nelle obbligazioni in cui investe i suoi civanzi, nel conto corrente che tiene aperto presso una Banca. Dimodochè si può dire che, in quasi tutte le aziende commerciali, il credito ha ormai una parte preponderante; ciò che produce l'effetto di una forte pressione in una macchina a vapore; ne aumenta la potenza, ma ne aumenta anche i pericoli.

Pericoli che risaltano in ispecial modo nell'attitudine che ha il credito a scontar l'avvenire con la creazione d'una miriade di titoli fiduciari, vale a dire di segni rappresen-

tativi di ciò che è, di ciò che sarà, e anche di ciò che dovrebbe essere, ma che non è e non sarà mai. « Il credito — scrisse un autore tedesco — « è l'ombra che un valore il quale sorge progetta davanti a sè. E si deve veder sorgere questo valore se si vuole credere alla sua ombra, si deve lavorare acciochè esso sorga se si vuole ch'esso progetti quest' ombra. » Linguaggio più pittoresco che preciso, perchè nel mondo fisico noi non abbiamo la consuetudine di veder altre ombre che quelle dei corpi i quali realmente esistono. Comunque sia, la metafora può attagliarsi al credito nel quale l'ombra resta talvolta isolata, e si aspetta invano il corpo a cui essa dovrebbe corrispondere. E i possessori di certi titoli, che, sotto l'appellativo generico di *finance paper*, esprimono un' infinità di cose problematiche, sono spesso condannati a non istringere che ombre, come accade a quel fanciullo descritto da Luigi Ratisbonne nella sua mirabile *Comédie enfantine*. Al povero bimbo è portata una splendida *omelette soufflée*, ma appena egli vi caccia la forchetta l'*omelette* si sgonfia rapidamente, e il bimbo esclama piangendo : *Elle se mange toute seule !* Di quante azioni ed obbligazioni non potrebbe dirsi : *Elles se mangent toutes seules ?* Qui il tema si connette naturalmente con

l'argomento dell'associazione ; perchè associazione e credito si ajutano, si completano a vicenda, e hanno spesso comuni la lode ed il biasimo. L'associazione commerciale è vecchia quanto il mondo e segue l'umanità nel suo cammino ; è la colonia fenicia, è la carovana orientale, è la *commanda* italiana, è l'*ansa* germanica, è la compagnia privilegiata dell'Olanda e dell'Inghilterra. Ma sono moderni gli straordinari progressi dell'idea associativa, è moderno il prevalere d'una forma speciale di società, la società anonima. Singolare istituzione questa dell'anonima, ricca di virtù e di vizi, oggetto di mille apologie e di mille maledizioni. Quando la si è portata a cielo si sente che non mancherebbero buoni argomenti per condannarla, quando la si è condannata si capisce che il giudizio è assurdo e che il volerla estirpare sarebbe demenza. In nessun altro modo si raccolgono tanti capitali e tanti capitali si sperperano, in nessun altro modo si compiono tante imprese luminose e si progettano tante imprese insensate. La società anonima ha a vicenda la gloria delle grandi iniziative, il ridicolo delle grandi follie, la vergogna delle grandi truffe. Essa ha un posto pegli uomini di genio, pei pazzi, pei furfanti ; essa introduce negli affari l'elemento fantastico, essa specula

sovente e s' immola per un' idea. È la forma di gestione nella quale si vedono le maggiori cadute, e nella quale le cadute sono meno sentite. Nessuno perde il proprio denaro con la mansuetudine dei soci delle anonime. Perciò, in condizioni ordinarie, con la stessa facilità con cui una di queste società fa un capitombolo ne sorge una nuova, e il commercio individuale, e la società in nome collettivo, e la società in accomandita trovano sempre di fronte a sè la concorrenza di queste società speciali, che sono senza dubbio a peggior partito dell'altre rispetto alla rapidità delle mosse, alla unità del comando, ma che riescono formidabili competitive per la massa dei capitali di cui dispongono e anche per quella loro allegra spensieratezza. Tanto più che le anonime le quali non sarebbero opportune che a determinate imprese, e a quelle specialmente in cui gli affari si svolgono entro confini ben chiari e definiti, e l'azienda può essere condotta con regole fisse, vogliono invece metter la mano su tutti i tasti. Dal taglio dell'Istmo di Suez si va fino all'allevamento delle galline, e alla confezione di *crinolines* all'ultima moda. Consultisi a questo proposito un prospetto che il Governo inglese pubblicò nel 1866 con l'enumerazione delle società anonime costituitesi nel Regno Unito dal 31 maggio 1864 al 31

maggio 1866. Senonchè, quanto maggiore è la parte delle società anonime nel commercio moderno, tanto più temibile è la invasione della irresponsabilità nel commercio stesso. Quel gran principio morale che ciascuno si assoggetti alle conseguenze di ciò che fa è innegabilmente posto in ombra dalle anonime, ove tutti possono tirare innanzi col cuor leggero. Mentre nella società collettiva la responsabilità è illimitata per ogni socio, mentre nell'acomandita è illimitata per alcuni soltanto, nell'anonyma essa non è piena e assoluta per nessuno. Gli azionisti sanno che sono esposti tutt'al più a perder l'importo delle loro azioni, la responsabilità materiale degli amministratori è ristretta a casi di manifeste irregolarità, e quanto alla loro responsabilità morale si può immaginarsi che sia quando si pensi ch'essi sono in parecchi, e si mutano e si alternano continuamente, dimodochè è loro ben facile di palleggiarsela a vicenda. E invero nessuno confessa d'aver assistito a una seduta ove s'è presa qualche deliberazione contraria agli interessi della società; c'erano gli altri. Il fatto si è che molte volte non c'era quasi nessuno; di dodici o venti consiglieri sono tre o quattro che hanno in mano il bandolo della matassa. E che gioverebbe seppur ci fossero tutti? Sanno forse tutti di che si

tratta? Hanno tutti la facoltà di capire di che si tratta? Sono stati tutti scelti fra persone che abbiano le cognizioni necessarie? O piuttosto non accade spessissimo che si cerchino nomi sonori, nomi imbottiti di titoli che occupano una linea e mezzo di stampato, bravissima gente, se vogliamo, ma che in fatto di commercio non significano nulla? Sono uomini politici, sono generali in ritiro, sono duchi e marchesi che non si degnerebbero di negoziare per loro conto, ma che hanno la bontà squisita di mettere la loro firma sotto un programma di società anonima e di riscuotersi il tanto per cento che a bilancio chiuso può spettare loro come membri del Consiglio d'amministrazione. Via, diciamolo pure, se la società anonima stimola l'attività febbrale degli uni, essa seconda del pari l'indolenza neghittosa degli altri.

A ciò contribuisce anche la facilità che ha ogni socio di sbarazzarsi delle proprie azioni. Nell'anonima non si è impegnati a restare per un termine fisso come nella società in nome collettivo e nell'acomandita; si entra e si esce a quello stesso modo che si si sale e si scende da un *omnibus*. Se l'*omnibus* si rovescia quando non ci siamo più, pazienza. Così non si guarda alla società, ma all'azione. E, paralellamente agli affari buoni

o cattivi che la società fa, ciascun socio fa gli affari suoi, e nei momenti più critici, o per esagerate paure, o per esagerate speranze, questa domanda e questa offerta delle azioni industriali al pari, al disopra del pari, al disotto del pari, danno un largo pascolo ai giuochi di borsa. Taccio del rincaro fittizio che le manovre di amministratori poco scrupolosi producono sovente nelle azioni stesse sui primordi di una società, onde vediamo il fatto singolare, che precisamente nel periodo in cui l'esito d'un' impresa è più problematico, i titoli che essa crea spiccano voli più alti.

Credito e società anonime uniti insieme portano sovente alla frenesia questa speculazione sui titoli fiduciari, speculazione che non deve confondersi con quella la quale tenta ardita nuove vie, nuovi commerci, nuove industrie, ed è gloriosa e feconda anche quando non è fortunata, ma che invece si volge impotente sopra sè stessa e distrae gl' ingegni dall'operosità assidua e tranquilla e fa germogliare la pessima pianta del dilettantismo negli affari, e inspira la passione delle subite ricchezze male acquistate e mal spese. Indi le acque torbide ove pescano i furbi e sono pescati gl' ingenui, e un *demi-monde* commerciale, che vorrebbe, a descriverlo, la vena d'un altro Dumas. È una fanta-

smagoria in cui si mescono insieme gli sposati, gl' illusi, i lupi e gli agnelli, e dalla quale emergono di tratto in tratto, uscendo dalla ridda vertiginosa, i più avventurati con un gruzzolo di milioni e una coroncina di nobiltà pagata a prezzo d'oro, i più disgraziati con un processo davanti alla Corte d'Assise. E se la caduta di questi non ha virtù di commuoverci, il trionfo di quelli, per democratici che ci sentiamo nell'anima, non può a meno di richiamarci sul labbro l'altero detto di Orazio contro l'arricchito libero di Pompeo:

*Licet superbus ambules pecunia,*

*Fortuna non mutat genus.*

Non che questi spettacoli siano un privilegio esclusivo dell'epoca in cui viviamo, e ogni uomo di mezzana cultura ricorda alcune tra le principali allucinazioni economiche di altri tempi. Chi non ha sentito parlare delle comiche pazzie degli Olandesi del secolo decimosettimo pei tulipani, quando si giocava su questa pianta come si gioca ora in molte Borse sui fondi pubblici e sulle azioni industriali, e si giungeva al punto di dare per un unico tulipano perfino venti campi di terra? A chi non è suonato all'orecchio il nome del finanziere scozzese Giovanni Law, che col suo ingegno e con la sua au-

dacia ammalò la Francia dal 1716 al 1720, e venne poi a morire in Venezia nel 1729? Le azioni della sua Compagnia d'Occidente salivano da 500 a 1000 franchi, da 1000, a 15000, a 18000, e in pochi giorni un banchiere Leblanc e una merciaja Chaumont guadagnavano 100 milioni, un conciatore di pelli André ne guadagnava 60, un cameriere Dupin 50, un pattinista 40, un cantiniere 30. « Non si sente parlare che di milioni », — scrive la madre del Reggente. — « Mio figlio me ne ha regalato due in azioni che ho distribuito fra la mia gente di casa. Il Re ha preso anch'egli alcuni milioni, tutta la famiglia ne ricevette. » Com'era naturale, la cuccagna durò poco; il pallone che si era gonfiato così prodigiosamente, scoppiò; in dieci mesi le azioni precipitarono da 18 mila franchi a 40! La storia che ci tramandò i nomi dei pochi arricchiti non seppe accingersi alla formidabile impresa di raccoglier quelli dei moltissimi rovinati.

Ora forse il male non rivestirà queste forme grottesche, ma non è men vero che l'infezione si è cacciata nel sangue, e si manifesta con una frequenza e si diffonde con una rapidità di cui non si aveva per lo addietro un'idea. Uno scrittore tedesco, Max Wirth, in un suo lavoro notevole sulle crisi

commerciali, ne passa in rassegna una ventina dal principio del secolo XVII fino al 1874. Di queste non meno di tredici appartengono al secolo decimonono e son quelle d'un' importanza incomparabilmente più grande e più generale. Beninteso che, fino a un certo punto, l'aumento delle crisi non è che una conseguenza naturale dell'aumento degli affari, come l'aumento della mortalità è una conseguenza dell'aumento delle nascite. Ma il multiplicarsi ed estendersi delle crisi commerciali non si spiega solo con lo sviluppo del commercio; bisogna cercarne l'origine anche nei nuovi aspetti di questo commercio, nelle subitanee contrazioni del credito, nella fatale coincidenza tra lo scemar dei profitti nelle operazioni ordinarie e il fascino esercitato dalle operazioni di borsa, e infine in quel delicato sistema nervoso delle società moderne, che propaga a tutto il corpo le impressioni ricevute dalle singole membra, e contribuisce piuttosto a diminuire che ad accrescer la cautela del negoziante. Poichè, quando troppi fatti indipendenti da noi possono da un momento all'altro render vana la nostra previdenza, è facile che noi teniamo minor conto d'una virtù la quale non basta a salvarci.

Stringiamo le fila.

Se il negoziante entra oggi negli affari

munito d'armi migliori, se trova intorno a sè una serie d'ajuti e di guarentigie a cui un tempo non gli era dato aspirare, egli deve pure prepararsi a superare altri ostacoli, a lottare contro altri pericoli.

Anche nel commercio si fa sentire la nota caratteristica dell'epoca nostra, l'irrequietezza; la facoltà inventiva, che, per lo passato, doveva essere posseduta in grado eminente dal fondatore di una nuova ditta, ma che bastava spesso a creare una sinecura pei successori, ora ha bisogno di riprodursi, sia pure in grado più modesto, a ogni generazione; ciò che valeva pei padri non vale pei figli; nella maggiore intensità della vita tutti i congegni si logorano più presto e conviene racconciarli o rifarli. Il vapore, il telegrafo impongono un colpo d'occhio più rapido e più sicuro, rendon funesto ogni indugio. Il credito, ausiliario potente della gente nuova, stimola gli audaci, sbigottisce i timidi, e promovendo nella classe commerciante una specie di selezione naturale in cui non prevalgon sempre i migliori, coopera a render questa classe più varia e mutabile che non fosse mai. Le vecchie case, quercie secolari del commercio, che parevano destinate a segnar la via agli smarriti, scompajono a poco a poco dalla scena, o sopraffatte da più giovani rivali, o inette a rin-

novellarsi oggi ch'è necessario di rinnovellarsi continuamente, o allettate dagli ozi tranquilli, o attratte nell'orbita delle associazioni. E mentre il grande commercio e il commercio alla spicciolata tendono a darsi la mano, si diradano le file del commercio medio, di quello cioè che riusciva a educare, se non le più brillanti, le più solide qualità dell'uomo d'affari, l'assiduità, la perseveranza, il culto d'un nome illibato da tramandarsi di padre in figlio come una bandiera che bisogna custodire e difendere. Si addensa invece la schiera baldanzosa e proteiforme di coloro che nel commercio non sono stabiliti ma accampati, di coloro che vi entrano per arricchirvi, salvo a uscirne quand'abbian raggiunto lo scopo. Nè per raggiunger lo scopo badano alla via da tenersi, certi che le male origini della fortuna si nascondono agevolmente quando la fortuna sia conseguita.

Io chiudo il mio discorso rivolgendomi a voi, o giovani, non in omaggio a una consuetudine accademica, ma perchè a voi, indirizzati in gran parte agli studi commerciali, mi preme anzitutto chiarire il mio concetto. Nel rilevare alcuni inconvenienti del commercio moderno, io non intesi nè di magnificare il passato, nè d'insinuare lo scoraggiamento nel vostro animo. Nè il passato sarebbe desiderabile, nè il

passato potrebbe tornare. C' è nella vita qualche cosa di fatale, che impedisce questa evocazione dei tempi che furono ; persino ciò che parve perfetto una volta e visto di lontano sembra perfetto anche a noi, se uscisse dal sepolcro si mostrerebbe miseramente inadeguato ai nuovi bisogni. È prova d'animo virile accettare il presente, apparecchiar l'avvenire. Ma è pur prova d'animo virile studiare a fondo questo presente, e non dissimularsene i guai, e non affidarsi alla fortuna con occhi bendati. Ogni mare ha le sue tempeste , i suoi scogli, i suoi vortici, e chi vuole evitarli deve conoscerli. L'uomo non può mutar l'ambiente in cui vive, e perciò dubitate degli specifici infallibili e universali, ma l'uomo può mettersi nelle condizioni più favorevoli per non esser soverchiato e travolto nella lotta che lo attende, qualunque sia la strada ch' egli s'accinge a percorrere. Quella su cui v'avviate, o giovani, non è più aspra nè meno decorosa dell'altre. Entratevi con la fronte alta, con la buona compagnia d'una illibata coscienza. Fatta pure una larga parte alle difficoltà, alle tentazioni, agli ostacoli che potrete incontrarvi, nel commercio è aperto un campo spazioso all'attività sana e feconda, e il probo e abile negoziante non è inferiore ad alcuno. Voi comincerete tutti da umili principî, chè

sarebbe follia in chi comincia l'aspirare a importanti funzioni ; poi, procedendo sul vostro cammino, potrete misurare le vostre attitudini e sceglier quegli uffici a cui l'ingegno vostro è più adatto. Se vi sentite deboli, non arrossite delle posizioni subalterne, se vi sentite forti, affrontate pure le difficoltà che allettano i forti, ma guardatevi dal confonderle con le avventure pericolose che invogliano gli spiriti leggeri, e che, se possono condurre ai grandi successi, conducono più facilmente ai grandi disastri. Credete a me, l'accidia s'ammanta assai volte della temerità. Si vuol riuscire in un giorno, perchè si sente mancarsi la lena a una più lunga battaglia. Ebbene, o giovani ; apprendete fin d'ora a contar sull'opera vostra giudiziosa e perseverante e non sui capricci del caso. Non vi lasciate vincere da impazienze colpevoli, non vi lasciate accecare dalla sete del guadagno. Le ricchezze onestamente acquistate sono sante e legittime, ma il culto della ricchezza è vile. Di tutti gl'idoli che la credulità umana, in tutti i tempi, ha sollevato sopra gli altari, nessuno è più vano di quest'idolo d'oro. Ch'esso non posseda mai, o giovani, il vostro cuore. Ch'esso non soffochi mai gl'impeti generosi, gli affetti gentili, le illusioni soavi, invidiabil retaggio

dell'età fortunata, che, piena di sorrisi e di luce, vi si apre dinanzi. Con queste parole, o signori, con quest'ammonizione, o giovani, io pongo fine al mio dire.

2260

70300



