

PARTE TERZA

MONOGRAFIE

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

20

21

22

23

24

25

of

of

26

27

28

29

30

31

32

33

34

35

36

CONSEGUENZE E PROBLEMI DELLA POLITICA DOGANALE PER L'AGRICOLTURA ITALIANA

A CURA DEL

prof. MARIO BANDINI

Ordinario di economia e politica agraria presso l'Università di Perugia

PREMESSA

Esaminando le vicende della produzione agricola italiana dalla costituzione del Regno ad oggi, si ha modo di avvertire che gli indirizzi di tale produzione risentono sempre maggiormente, col passare del tempo, delle influenze del fattore politico e dell'intervento statale. Dall'epoca in cui la produzione agricola italiana era in stretto contatto con quella mondiale, e si andava svolgendo con lento progresso, secondo linee poco mutevoli, si giunge al periodo più recente, agli ultimi quindici o venti anni, nei quali si avvertono progressi, spesso rapidissimi, che colpiscono gli osservatori, ma anche, accanto ad essi, vaste zone d'ombra e settori fermi od in decadenza. E particolarmente si nota una situazione in complesso poco chiara, caotica, dominata da provvedimenti contingenti e spesso contrastanti senza una vera chiara idea direttiva. Si è sempre presi da dubbio se il progresso che si nota possa essere ritenuto solido e definitivo, o se invece, esso, essendo basato su presupposti artificiali, non sia sostanzialmente effimero ed apparente. Gli interventi dello Stato nel campo della produzione sono, nei primi tempi, pochi e prudenti ma lungamente meditati e discussi. Dopo il 1925 invece mentre si fanno più numerosi appaiono spesso ispirati ad una visione troppo episodica della vita economica. Il progresso di taluni settori della vita economica si accompagna allora al regresso od alla stasi, che è regresso anch'essa, poichè non segue le maggiori richieste e gli aumentati bisogni.

L'azione politica comunque — e con maggiore intensità nell'ultimo ventennio — vuol dare alla produzione agricola un assetto diverso da quello cui porterebbe il libero gioco delle forze economiche. Gli interventi dello Stato a tale fine sono di natura diversissima: si basano o su provvedimenti di carattere interno o su modificazione degli scambi internazionali dei prodotti agricoli. Per alcuni di tali interventi non vi è materia di discussione essendo di utilità ovvia: si pensi alla sperimentazione agraria, alla diffusione delle migliori pratiche tecniche, ai miglioramenti dei trasporti e simili. Di altri invece si può discutere in relazione alla loro utilità.

Riteniamo — in linea generale — che i provvedimenti relativi agli scambi internazionali siano

stati quelli di maggiore peso; quelli che realmente hanno agito nel senso di modificare profondamente l'assetto della nostra economia agricola. Essi invero raggiungono quasi sempre lo scopo, hanno limitate possibilità di evasione, e raramente determinano risultati *immediati* diversi da quelli che si prevedevano. Le ripercussioni di un dazio doganale sulla produzione interna, ad esempio, si possono sempre prevedere con una certa sicurezza.

Gli interventi, invece, interni, considerati indipendentemente dai legami con l'economia estera, sono spesso facilmente elusi dagli avvenimenti o danno luogo a ripercussioni non volute. La campagna per la maggior produzione granaria interna non avrebbe probabilmente avuto il risultato noto senza la difesa della nostra produzione dalla concorrenza estera. La sola propaganda, la creazione di nuove razze di grano, i concorsi ed i premi, sebbene abbiano avuto un indubbio peso, anche di carattere psicologico, avrebbero da soli approdato a ben poco, se non vi fosse stata la convenienza economica, che solo poteva essere assicurata isolando il mercato interno da quello internazionale. L'ammasso rende possibile la fissazione dei prezzi solo quando esso si risolve, praticamente, in un monopolio; il che è possibile, evidentemente, solo quando lo Stato controlla il commercio estero insieme a quello interno. Altre forme d'intervento hanno sempre avuto limitata efficacia, o efficacia circoscritta a ben determinati settori: ad esempio i Consorzi di difesa obbligatori, i divieti di particolari colture, i divieti di abbattimento dei gelsi; gli obblighi di coltivazione o di consegna. Fallimento completo è stato quello dei cosiddetti piani di produzione.

Un'altro campo di intervento che è naufragato quasi nel nulla è quello volto a forzare l'applicazione di determinati procedimenti di coltivazione od industriali, che sono talvolta frutto di brillanti procedimenti scientifici, ma che risultano poi completamente negativi dal lato economico e pratico. Così i tentativi volti alla ricerca di una impossibile autarchia in determinati settori della nostra produzione tessile (lanital, canapa-fiocco e simili) o allo sviluppo di coltivazioni economicamente inadatte al nostro ambiente (arachide, cotone, lino, semi oleosi vari e simili); o di coltivazioni costose, per ricavare carburanti o cel-

lulosa. Tutto ciò ha sollevato molto rumore, promosso iniziative, fatto nascere assurde speranze negli animi semplici, o alimentato riprovevoli speculazioni, ma poco in concreto ha influito sugli indirizzi della produzione o ha influito solo in modo effimero.

Ciò premesso passiamo all'esame che a noi interessa: quello delle ripercussioni della politica doganale, o, più generalmente, della politica che ha per oggetto la regolazione degli scambi internazionali. Ripetiamo che tale politica ha un peso grandemente superiore a quella delle altre forme di intervento. Di essa considereremo, congiuntamente, quattro aspetti principali:

1) Il dazio doganale (o il premio) di importazione ed esportazione;

2) La regolazione quantitativa delle esportazioni o delle importazioni attraverso quote, contingenti, proibizioni ecc. Anche la regolazione delle valute per il commercio estero porta agli stessi effetti;

3) Le manovre monetarie (inflazione e deflazione) che facilitano o scoraggiano le importazioni o le esportazioni;

4) Lo stato di guerra che porta alla impossibilità di scambi con determinati paesi.

CAPITOLO PRIMO

Le vicende della politica italiana relativa agli scambi internazionali dei prodotti agricoli.

1) *Dalla costituzione del Regno al 1887.* — Tra le due tendenze principali, che si manifestarono dopo il 1860, tra quella cioè del liberismo, rappresentata dalla tradizione piemontese e forte dell'autorità del Cavour, e quella protezionistica degli altri stati italiani e specialmente degli Stati meridionali, la prima ebbe facile sopravvento. Essa si conciliava bene con le ideologie correnti e con la formazione mentale dei maggiori uomini che reggevano allora le cose d'Italia. Prevalse anche l'idea della unificazione brusca, anziché graduale, preferendosi affrontare una rapida crisi di adattamento piuttosto che lasciare l'incertezza di un lungo periodo di lente modificazioni, o far sussistere barriere doganali interne che mal si conciliavano con la raggiunta unità e che, anche psicologicamente, non sarebbero state ben viste.

Il sistema daziario piemontese fu esteso al nuovo Regno dal 1859 al 1862. Esso si basava sui dazi *ad valorem* che al massimo arrivavano al 10%; ma la cui incidenza totale era, nel 1863, stimata del 3,50%. Le tariffe, comunque, avevano un carattere più fiscale che protezionista e poco influivano sulle correnti naturali del traffico.

Massima importanza ebbero, in tale periodo, i trattati di commercio che furono stipulati con la maggiore parte dei grandi paesi e che dettero slancio al commercio internazionale. Il primo ed il più importante è quello con la Francia del 1863, che è stato definito autorevolmente una vera pietra miliare nei

nostri rapporti di scambio. Esso ridusse il peso dei carichi doganali in modo molto sensibile e interessò l'intera tariffa doganale dei due paesi, ammettendo molti prodotti al regime di libera importazione. Il nostro commercio internazionale si orientò verso la Francia in modo assai stretto e si è calcolato che tale corrente di traffici interessasse circa $\frac{1}{3}$ dell'intero nostro commercio internazionale. La riduzione del dazio si ebbe, tra le nostre esportazioni, per olio, riso, frutta secche, agrumi; l'esenzioni per pelli, canapa pettinata, seta. Si ebbero trattamenti preferenziali per grassi, lane, formaggi, semi oleosi, burro, legname, pasta, mentre, in virtù della applicazione della clausola della nazione più favorita, i vini pagavano solo due lire l'ettolitro ed il bestiame 3,50 a capo.

Altri trattati commerciali — sempre comprendenti la clausola della nazione più favorita — furono stipulati nel 1865 con il Belgio, la Danimarca, Paesi Bassi, Russia e con l'Unione doganale germanica (lo *zollverein*). Nel 1870 si ebbe il trattato con la Spagna.

In tutto questo periodo sussisteva qualche lieve tariffa a carattere fiscale: una lira a quintale per l'olio di oliva esportato; 0,50 per il grano; ecc. Nel 1866, per sopperire alle spese di guerra, furono elevate 54 voci della tariffa di importazione e 5 di quella di esportazione, che non superarono però il livello di 10 e, rispettivamente, 3% *ad valorem*. Ecco alcune tariffe che ne derivavano: bozzoli 10 lire a q.le; seta greggia (già esente), 35 lire; lana 6 lire; canapa, vino, bestiame, frutta 0,50; grano all'importazione 0,75; all'esportazione, 0,50.

Un'altro importante fenomeno agì, tuttavia, in tale epoca nel senso di neutralizzare in parte l'effetto dei trattati e fu, dopo il 1866, il corso forzoso. Prima di tale epoca il nostro cambio era alla pari con l'oro, dopo divenne perturbato ed instabile. Le importazioni furono sfavorite ed il corso forzoso ebbe una spiccata influenza protezionistica.

Nel 1871 furono soppressi i diritti di statistica e sostituiti con lievi dazi: grano 1,40 al q.le; riso ed orzo liberi; altri cereali 1,15; carne fresca e pollame 5; bovini 7,50 al capo; pecore e capre 0,75; semi oleosi e uova libere. Molti dazi di esportazione furono aboliti rimanendo quello sulla seta greggia (elevato a 38,50), sui cascami di seta (8,80), sulle pelli e sui vini drogati.

La legge del 30 maggio 1878 segna per il complesso della economia italiana un ritorno alla protezione. Questa assume forme non forti e non assolute, ma la situazione è sempre diversa da quella del 1863. Sia la tariffa generale che quella convenzionale, indicano la volontà di maggiore difesa doganale per le industrie manifatturiere, specie per le tessili. Niente di mutato per i prodotti agricoli ai quali neppure si pensò.

Si manifestarono già allora alcune difficoltà nei rapporti italo-francesi, in quanto, il nuovo trattato con la Francia approvato dal Parlamento italiano fu rigettato da quello francese in cui si dispiegavano tendenze protezionistiche sempre più evidenti,

Nel 1881 tuttavia fu stipulato un nuovo trattato con la Francia che avrebbe avuto vigore sino al 1892, ma che lasciava facoltà alle parti di denuncia nel 1888. Altri trattati furono stipulati in quel periodo: Austria 1878; Svizzera 1883; Germania 1883; Spagna 1884; mentre molte tariffe convenzionali riducevano la protezione.

La Francia rimase sempre la nostra maggiore cliente malgrado che i trattati stipulati con gli altri paesi, portando la clausola della nazione più favorita, estendessero anche ad essi le facilitazioni commerciali.

2) *Dal 1887 allo scoppio della guerra.* — Nel 1887 si ha un cambiamento di direttive — e non solo in Italia — che pone i rapporti internazionali sovra basi nuove. La dottrina protezionistica aveva preso piede in quasi tutti i paesi europei con indirizzi quasi esclusivamente industriali. La Francia era all'avanguardia delle nuove tendenze ed in testa al movimento protezionista e di nazionalismo economico.

La tariffa generale italiana del 1887 pur lasciando libertà ad alcuni prodotti (lana, seta, fibre vegetali, uova, oli di semi, tra quelli che a noi interessano) rappresenta — dopo la tariffa francese — la più alta espressione di protezionismo europeo. Si valutava che essa raggiungesse il livello del 60 % ad *valorem*.

La tariffa ebbe un netto orientamento industriale particolarmente in favore della industria tessile che si reputava la più promettente tra le industrie italiane e la più adatta alle nostre condizioni. Osservavano tuttavia i liberisti che tale industria era già promettentemente sviluppata in Italia, in regime di libertà, e che la tariffa avrebbe potuto avere il risultato di sviluppare le parti meno sane o di addormentare le energie volte al miglioramento, al riparo del dazio di confine.

I caratteri generali della tariffa del 1887 sono in sintesi i seguenti: (a) sono esenti da dazio le importazioni di materie prime industriali; anche le lane che sono prodotte in Italia; (b) i dazi agrari costituiscono una difesa solo contro i paesi forti produttori a bassi costi, ma avendosi anche una notevole produzione interna non influiscono sui prezzi in modo sensibile (vino, bestiame, burro, formaggi); (c) i dazi sono molto elevati per i prodotti industriali alla importazione (tessili, siderurgici, meccanici).

Il dazio sul grano fu fissato in 3 lire a q.le; quello sullo zucchero fu elevato a 50 lire e poi a 99 nel 1894 (per lo zucchero di prima categoria, oltre 90°).

Nel 1888 fu denunciato il trattato commerciale con la Francia ed ebbe inizio la nota guerra doganale tra i due paesi, che si prolungò per dieci anni. Nei rapporti con tale paese furono allora applicate le tariffe generali, assai rigide (Italia 1890; Francia 1892). Le ripercussioni di questi nuovi indirizzi — che avevano anche aspetti non doganali e non economici — furono assai sensibili per l'orientamento del nostro commercio internazionale, determinando uno spostamento di esso dalla Francia verso altri paesi. Nel 1887 il commercio con la Francia costituiva il 20 % del totale; nel 1897 solo il 13 %: tuttavia alcune

correnti di traffico ebbero egualmente luogo tra i due paesi con le riesportazioni traverso la Svizzera.

Le influenze sulla economia agricola — che dopo esamineremo con maggiori dettagli — furono dannose specie per la produzione viticola meridionale che aveva trovato nella Francia — anche per effetto della grave infezione fillosserica che colpiva tale paese — un forte sbocco ed una ragione di rapido progresso. La protezione modesta accordata al grano, d'altra parte, non fu sufficiente ad impedire la concorrenza transatlantica sempre più forte. Questa concorrenza si faceva sempre più intensa ed era continuamente acuita dal rapido ribasso dei noli marittimi: i dazi sui cereali furono perciò elevati nel 1888 (grano 5 lire q.le; avena 4; riso 7,50; prodotti derivati in proporzione) finché nel 1894 il dazio sul grano fu portato a 7 lire e poi subito a 7,50 mentre gli agrari avevano chiesto 9 lire. Cadde anche la proposta di un dazio a scala mobile che permettesse di mantenere il prezzo interno stabilmente sulle 25 lire. Comunque la tariffa sul grano era una delle più alte europee (Francia 7 franchi; Germania 6,75 lire oro).

I commerci con Germania, Svizzera ed Austria si intensificarono (1891) mentre nel 1898 si ebbe il ristabilimento con la Francia della clausola della nazione più favorita ad eccezione della seta che tuttavia non permise di ritornare alle vecchie posizioni. Nel 1899 si ebbero i trattati con la Germania, con l'Austria e con la Francia. Nel 1904 si concessero ulteriori facilitazioni ai paesi germanici per i vini e i prodotti zootecnici (uova, polli, formaggi) e tali accordi, in virtù della clausola della nazione più favorita, si estesero anche all'Inghilterra, ai Paesi Bassi, alla Scandinavia, agli Stati Uniti, al Sud America, ecc. La Germania rimane ancora in testa al nostro commercio.

La situazione rimane pressochè inmutata in tutto il periodo che va fino al 1914 permettendo lo stabilirsi di una situazione di equilibrio abbastanza stabile che — pur traverso lo sfogo grandissimo della emigrazione — dava alla economia agricola italiana una base solida ed un livello di prosperità mai prima raggiunto.

La guerra determinò un ritorno al regime della libertà di scambi e al 31 gennaio 1915 il dazio sul grano fu sospeso e tale rimase fino al 1925.

3) *Revisione della tariffa generale nel 1921.* — Il periodo bellico e soprattutto quello immediatamente susseguente la guerra, fu contrassegnato dalla svalutazione monetaria che si calcolava avesse portato il potere d'acquisto della lira ai 3/5 dell'anteguerra nel 1919; a 1/4 nel 1920; a 1/5 nel 1924-25.

Prima del 1921 furono applicati alcuni supplementi alle tariffe doganali che tuttavia non seguivano il ritmo della svalutazione della lira: essi furono del 50 % nell'anno fiscale 1919-20; del 100 % nella seconda metà del 1920; del 200 % dal 15-12-1920; del 300 % dal 15-2-1921; mentre dall'aprile del 1921 essi furono legati alle quotazioni di New York.

Col 1° luglio 1921 si applicò la nuova tariffa generale che era la prima dopo quella del 1887. La tariffa

comprendeva dazi-base espressi in oro e istituiva inoltre il sistema dei « coefficienti di maggiorazione » che potevano essere rapidamente applicati secondo gli andamenti di prezzi o della produzione, per semplice decisione del potere esecutivo (D. L. 9 giugno 1921). Un sovraccarico speciale (aggio) colpì i pagamenti non effettuati in oro : esso era stabilito in decimi della tariffa base e veniva fissato ogni due settimane (o, successivamente, ogni settimana) sulla base della quotazione di New York, in modo da tener sempre conto del deprezzamento della lira.

La tariffa generale del 1921 ebbe un carattere di netto protezionismo industriale. Molte materie prime industriali da importazione furono rese esenti da dazio, mantenendo il regime di guerra e così molti prodotti agricoli fondamentali per la industria nazionale.

Dall'inizio del 1922 caddero anche molte delle sussistenti restrizioni sullo zucchero — il cui dazio fu sospeso nel 1923 — avena, grassi, e carni preparate.

Dal 1922 al 1925 tutte le tariffe mostrano una tendenza alla diminuzione, sia per i prodotti industriali che per quelli agricoli, rimasti gravati da dazio. I buoi passano (per capo) da 80 lire oro a 30 ; le carni da 18 a 7,50 mentre sono del tutto aboliti i dazi seguenti : carne congelata (16 lire) ; carne salata (50) ; lardo (15) ; grasso suino (25). Molti decreti prolungarono la sospensione del dazio sul grano.

L'applicazione sempre più estesa della clausola della nazione più favorita diminuisce ancora il peso delle tariffe doganali (Cecoslovacchia 1921 ; Polonia 1922 ; Stati Baltici ed altri paesi). I trattati commerciali stipulati dal 1921 portano a rimuovere molte delle restrizioni apportate dalla guerra (Cecoslovacchia, Polonia, Germania). Alle proibizioni che erano ad essa conseguenti si sostituì il sistema delle quote.

Sono da rilevare anche alcuni trattati che implicano riduzioni di tariffe dei prodotti industriali ed agricoli. Quello con la Francia del 1922 fu seguito da accordi relativi al commercio della seta ; quello con la Svizzera implicava accordi per formaggi, vacche e vitelli, i cui dazi erano ridotti alla metà. Le tariffe ridotte si estesero anche ai trattati con l'Austria (1923) Cecoslovacchia (1924) con la Russia Sovietica (1924) mentre l'Italia otteneva libertà per lino, canapa ecc. Nel trattato con la Germania (1925) contro una riduzione delle tariffe di importazione di seta, manufatti di lana, ottenemmo concessioni per i prodotti agricoli : frutta, ortaggi, olio, vino, pollame, uova, formaggi.

4) *Dal 1925 alla grande crisi 1929-34.* — Dal 1924 al 1925 la tendenza generale della politica doganale è quindi in parte, liberista, in parte a sempre netto carattere di protezione industriale. Dal 1925 la tendenza generale cambia, e si inizia un movimento progressivo di rialzo di tariffe, di interventi politici negli scambi, che continuamente si rafforza e si vale di nuove armi di lotta e di difesa, fino a sfociare in un sistema nettamente protezionista e poi autarchico. Esaminiamo questa fase in tre periodi : quello che va fino all'inizio della grande crisi economica,

quello della crisi e infine il periodo che, iniziatosi con il 1934-35, si prolunga sino allo scoppio della seconda guerra mondiale.

Dal 1925 dunque la tendenza alla diminuzione delle tariffe si rovescia, e comincia la fase di rialzo. Nel 1926 si introducono anche proibizioni e quote : vi sono beni non importabili senza permesso — uva, vini, spiriti — o non esportabili : grano, risone, e, dal 1927, avena, cascami di canapa e lino, bovini (oltre i 20 mila capi), pelli, ecc. Si hanno anche molti aumenti di tariffe per i prodotti industriali e tra essi le macchine agricole.

Nel 1925 rientrano in vigore i dazi sui cereali : il grano riprende il livello di 7,50 lire antebelliche, mentre ritorna anche la tariffa sullo zucchero in lire 9 (oro). Nel 1927 si elevano le tariffe su carni suine salate, lardo e grassi. Nel 1928 il dazio sul grano viene ancora rialzato e quello dello zucchero ritorna al livello del 1921. Paragonando le tariffe del 1910 con quelle del 1921 (tabella finale) si nota che sono soprattutto elevate le voci relative al grano, zucchero, vino, olio, canapa, seme di lino, burro e formaggi. Le tariffe per bestiame rimasero invece basse in paragone a quelle prevalenti negli altri paesi, cosicchè i prezzi del bestiame italiano rimangono molto legati agli andamenti internazionali. Il grano ha ora una delle più alte tariffe europee.

Grande influenza hanno esercitato anche le vicende monetarie, caratterizzate come è noto da progressiva svalutazione, e quindi da progressive difficoltà delle importazioni. Il protezionismo industriale si fa, a questo riguardo, maggiore, mentre i prodotti agricoli meno ne risentono. È tuttavia da notare il vivace slancio che prendono alcune nostre esportazioni di prodotti agricoli e l'intensificazione connessa di molte nostre produzioni, che trovano nel prezzo e nelle favorevoli condizioni di esportazione, ragione di prosperità sia pure non priva di incognite per il futuro. Riso, pomodoro, canapa, frutta derivati del latte, agrumi e simili, traversano aurei periodi e molti capitali si immobilizzano in queste produzioni, spesso avventatamente.

La stabilizzazione monetaria rovescia la situazione e determina una grave crisi di adattamento specie per quelle regioni agrarie che più avevano progredito. La lira, come è noto, fu stabilizzata dopo il 1926 a quota 90 ; sulla base cioè di 3,67 per una lira oro. Deflazione e riduzione dei prezzi da un lato, difficoltà crescenti alle esportazioni e chiusura di alcuni sbocchi importanti dettero luogo a situazioni ed a crisi di difficile situazione.

5) *La grande crisi del 1929-34.* — La politica deflazionista ed il ribasso generale dei prezzi continuarono sino al 1934. L'indice dei prezzi dell'Istituto centrale di statistica, passa da 100 nel 1928 a 62 nel 1934. I prezzi dei prodotti agricoli avevano in tale anno, sempre in base al 1928, un indice di 56 mentre quello dei mezzi di produzione acquistati dagli agricoltori era di 71.

Le vicende della grande crisi sono note e non occorre ricordarle. Si cerca di curare i sintomi più appariscenti della malattia, innalzando forti dazi contro i prodotti esteri che arrivavano sui mercati italiani a prezzi eccezionalmente bassi, e nel contempo si cerca di mantenere le nostre produzioni o con varie forme di incoraggiamento o di premio — bozzoli ad esempio — o creando Enti speciali per la valorizzazione del prodotto o istituendo premi di esportazione e forme di *dumping* (riso ad esempio).

Molti dazi sono elevati sino a livelli proibitivi. Nel 1931 i prodotti esteri, le cui tariffe non erano fissate per trattato, furono soggetti ad una tassa *ad valorem* supplementare del 15%. Erano tuttavia esclusi da essa: grano, segale, mais, farine, paste, olii vegetali per industrie, concimi chimici. Nei trattati stipulati in quegli anni le tariffe convenzionali furono assai elevate (Francia, Svizzera, Austria, Rumania, Ungheria, Jugoslavia).

Si ebbero — per la parte che a noi interessa — aumenti di tariffe sui prodotti seguenti: 1929 zucchero e grano (a 14 lire oro); 1930 grano (16,6 lire oro o 61 lire carte) mais, riso, cotone, carne congelata; 1931 grano (75 lire carta) avena, semi oleosi e olii, bestiame, carne, burro, uova; 1932 frutta secca; 1934 animali vivi, carne, burro, uova, semi oleosi. Nel 1935 i dazi doganali erano arrivati alle alte quote riportate nella tabella finale a questo capitolo.

La crisi (che da tutti i provvedimenti presi dai vari paesi del mondo, ebbe più ragioni di persistenza che di risoluzione, e che acui la psicologia del nazionalismo economico) si risolse dopo grandi disastri, lasciando la nostra economia in preda al disorientamento. La separazione del mercato interno dagli esteri si fece sempre più netta e si gettarono le basi della futura economia autarchica.

6) *Dal 1934 alla seconda guerra mondiale.* — La tendenza protezionista e nazionalista fu conservata e rafforzata dopo la grande crisi. Tuttavia un importante fenomeno si manifestò in questo intervallo, quale conseguenza del difficile momento politico e delle difficoltà finanziarie seguite alla guerra etiopica: la svalutazione della lira nella misura del 41%. Con l'intento di prevenire il grande aumento di prezzi che ne sarebbe derivato, furono alleggerite molte tariffe doganali e abolito il dazio speciale del 15% *ad valorem* istituito, come abbiamo visto, nel 1931 per molti prodotti. Oltre questo provvedimento di carattere generale furono grandemente ridotti i dazi specifici di alcuni beni e particolarmente degli alimenti.

Data quindi l'azione della politica monetaria, nettamente sfavorevole alle importazioni, non è da presumere che la riduzione dei dazi potesse rappresentare un ritorno a una politica più liberista. La considerazione è rafforzata da un altro fattore assai più importante di tutti e che pone la nostra politica doganale sovra basi del tutto nuove, sia per le sue direttive che per l'importanza dei suoi effetti.

L'efficacia regolatrice delle tariffe doganali va infatti perdendo sempre più di importanza nei confronti della regolazione *quantitativa*, che si attua con tutte le armi più raffinate della prassi doganale; quote, contingenti, proibizioni, manovre monetarie, clearings, ecc. La serie di misure cui venivano sottoposte le transazioni estere privò la lira della sua funzione, quale mezzo di pagamento internazionale. Una parte sempre più grande del commercio estero cadde sotto gli accordi di *clearing*.

Diciamo brevemente dei provvedimenti di maggiore importanza. Da segnalare la disposizione relativa all'impiego della miscela obbligatoria per la panificazione, che, nel 1933, deve comprendere il 99% di grano nazionale. Nel 1934 si hanno le quote di importazione, per cotone, caffè, semi oleosi ed altri 30 prodotti. Sempre in tale anno si notano numerose proibizioni: burro, formaggi duri, suini, lardo; nonchè l'obbligo della licenza ministeriale per alcune importazioni (carne, grano, farine). Nel febbraio del 1935 il controllo quantitativo fu ancora esteso e praticamente generalizzato, abolendo il sistema delle proibizioni.

Ma il provvedimento più importante che pone le basi della nuova tendenza protezionistica è il D.M. 25 giugno 1935 che stabilisce il regime di importazioni dal successivo 1° luglio, riordinando tutta la complessa materia e riassumendo i provvedimenti episodici che si erano avuti. In base a tale decreto si hanno tre categorie di merci:

a) I prodotti soggetti a *licenza di importazione*. Essi comprendono i seguenti principali prodotti relativi alla agricoltura: porci, carni fresche e refrigerate; burro fresco, grano, conserva di pomodoro, vini, olii animali e vegetali, sego, burro artificiale, lino, cotone, seta tratta, trattrici, solfo, fosfati, concimi chimici e organici.

b) Quelli le cui importazioni sono sottoposte a permessi, da concedersi dalle dogane, in base ad una quota fissata ogni trimestre sulla base delle quantità importate nel corrispondente trimestre del 1934. Tale quota è fissata dal Ministero delle Finanze e assegnata alle varie ditte importatrici dietro presentazione della bolletta di sdoganamento del 1934. Interessano questo gruppo i prodotti seguenti: cereali (escluso il grano che è al gruppo A) farine, zucchero, bestiame vivo, carne congelata, polli, uova, latte, burro, formaggi e molte frutta ed ortaggi.

c) Per altre merci è delegata direttamente alle dogane la facoltà di permettere direttamente la importazione senza riferimento alle quantità importate nel 1934. Rientrano tra gli altri in questo gruppo: pecore, capre, ortaggi secchi, pomodori (esclusi i conservati).

Su tutti i prodotti importati in regime di licenza ministeriale è imposta una tassa *ad valorem* del 3%.

Queste disposizioni, come si nota, danno al Governo un'armata potentissima per regolare a suo piacimento il commercio estero con provvedimenti che hanno il massimo grado di arbitrarietà e si prestano

a qualsiasi manovra, anche immediata. Il sistema inoltre mette in vantaggio le ditte più forti o più politicamente appoggiate, che possono mantenere il ritmo dei loro affari o anche aumentarlo a detrimento dei medi o piccoli commercianti, che non hanno modo, nè mezzi per seguire le lunghe e complicate procedure.

Ma un altro carattere fondamentale è da rilevare in queste disposizioni: il fatto cioè che esse possono avere un'azione *discriminatrice* delle correnti di commercio e indirizzarlo sempre più verso alcune linee, che non sempre saranno quelle segnate dalla convenienza economica ma bensì quelle che lo Stato preferisce, in relazione alla situazione politica generale e al desiderio di accordi con determinati paesi. Tutto questo determina un orientamento antieconomico e non naturale dei nostri scambi con l'estero. Le quote di importazione nel febbraio 1935 non si applicano, intanto, alle colonie italiane, anche per le merci della tabella (b) vista sopra. Così anche per i paesi con i quali l'Italia ha accordi speciali o di *clearing*. Ad alcuni paesi si concede l'autorizzazione di esportare in Italia il 100% del quantitativo del 1934: Germania, Austria, Albania, Jugoslavia, Bulgaria, Rumania, Grecia, Turchia, Spagna, Portogallo, Norvegia, Danimarca, Olanda, Uruguay. La Francia ha una quota dell'85%; Inghilterra e Svezia dell'80%; Belgio del 55%. Questi paesi costituivano circa il 50% di tutto il commercio italiano.

Con le sanzioni contro l'Italia (novembre 1935-luglio 1936) la politica autarchica si acuisce. Cessano i *clearings* con molti paesi e si hanno, con le cosiddette controazioni, molti divieti di esportazione. Si fondano vari organismi per regolare il commercio estero: il *Sottosegretariato per gli scambi e le valute* nel 1935, che venne poi eretto a Ministero nel 1937; l'*Istituto Nazionale per gli scambi con l'estero* (poi del Commercio estero) nel 1936.

Il periodo sanzionista non ebbe che scarsi ripre-

cessioni dirette sulla struttura del commercio internazionale italiano, ma indirettamente fu la spinta ad attuare la politica strettamente autarchica, cui l'Italia progressivamente si impegna. L'azione si manifesta con una serie di iniziative volte a potenziare la produzione interna italiana in tutti i campi, e viene aiutata dalla politica doganale nel modo migliore possibile. Vari trattati sono stipulati: nel 1937 praticamente con tutti i paesi europei, e, fuori Europa, con Turchia, Argentina, Uruguay e Brasile. Sempre più si consolida il sistema delle quote a quantità o valore secondo i paesi. Nel 1937 si hanno alcuni provvedimenti particolari: dazio di esportazione degli olii di oliva, franchigia per un dato contingente di concimi azotati, ecc. Nel 1938 (31 marzo e 18 maggio) si elevano nuovamente alcuni dazi doganali: il grano va a 45 lire al q.le; i buoi a 85. Nel 1939 al dazio base sullo zucchero si applica un coefficiente di maggiorazione di 4.

Il peso di questi provvedimenti è tuttavia secondario di fronte a quello della politica della regolazione diretta degli scambi. Poi gli avvenimenti sono dominati dal fattore guerra che permette gli scambi internazionali solo in una ristretta area del mondo.

7) *Riassumendo* in pochi tratti il quadro tracciato nelle pagine precedenti e che anch'esso si limita ai fatti essenziali e trascurando la elencazione di numerosissimi provvedimenti, si ha modo di vedere che nel corso del tempo, che intercorre dalla costituzione del Regno d'Italia sino ad oggi, la politica doganale, considerata nei suoi riflessi sovra l'agricoltura, ha avuto le principali vicende seguenti: una *prima fase*, praticamente liberista, che si estende fino al 1887 e nella quale il nostro commercio estero si lega soprattutto con la Francia. Una *seconda fase* a carattere protezionista industriale che dà vantaggio soprattutto alla nostra industria tessile e manifatturiera e danneggia fortemente l'agricoltura,

PRINCIPALI DAZI DI IMPORTAZIONE

	1910 (lire oro)	1928 (lire oro)	1935 (lire carta)	1937 (lire carta)	1938 (lire carta)
Grano	7,50	11,00	75,00	18,00	45,00
Segale	4,50	4,50	36,50	15,00	—
Orzo	4,00	4,00	14,70	8,00 (c)	—
Avena	4,00	4,00	16,00	8,00 (c)	—
Mais bianco	7,50	7,50	75,00	18,00	—
Mais altro	1,15	1,15	30,00	15,00	25 e poi 15
Risone	5,00	3,00	41,00	41,00	—
Vino in fusti	12,00 (c)	30,00	186,00	186,00	—
Vino in bottiglie	20,00 (c)	30,00 (c)	200,00	200,00	—
Zucchero (oltre 94°)	99,00	24,75	165,00	132,00	—
Seme lino	4,75	5,46	32,00	32,00	—
Arachide	6,00	—	56,70	37,70	—
Altri semi oleosi	5,00	—	15,50 e poi 20	15,50 e poi 20	—
Olio d'oliva	15,00	2,20	209,00	130,00	—
Vacche (a capo)	10,00 (c)	18,00 (c)	85,00 (c)	30,00 (c)	85,00 q.le
Pecore e capre (a capo)	3,00	—	11,00	11,00	—
Suini oltre 20 q.le	3,00	4,50	120,00	120,00	—
Suini sotto 20 q.le	10,00	—	300,00	300,00	—
Carne fresca (q.le)	12,00	7,50	200,00	80,00 (c)	200,00
Carni salate	25,00	—	183,50	183,50	—
Pollame	5,00	—	150,00 (c)	150,00	—
Burro fresco	15,00	18,00	500,00	500,00	—
Formaggio duro	10,00 (c)	25,00	91,70	91,70	—
molle	15,00 (c)	37,50	137,50	137,50	—

specie per le sue produzioni da esportazione. Il dazio sul grano concesso per difesa contro la concorrenza transatlantica, in misura per questo insufficiente, acuisce d'altro lato il disagio di alcune nostre branche produttive della agricoltura. La fase si prolunga sino al secolo successivo e sfocia in un relativo equilibrio della nostra economia ed in uno stato di benessere generale.

Segue una *terza fase*, a carattere essenzialmente liberista, specie per l'agricoltura; fase determinata dalla guerra e prolungatasi sino al 1925: essa è tuttavia conturbata e difficile; complicata dalla guerra e dalle vicende monetarie.

Il ritorno al protezionismo apre la *quarta fase* che va dal 1925 al 1935; protezionismo che si acuisce durante la grande crisi economica. Dopo il 1935 — *quinta fase* — si assiste ad una tendenza sempre più spiccata verso l'economia autarchica e la autosufficienza ed al decadere della importanza delle tariffe doganali di fronte a quella del controllo diretto del commercio internazionale.

Dobbiamo ora esaminare le ripercussioni di tutte queste fasi della nostra politica doganale sovra l'agricoltura italiana e dando particolare rilievo ai fatti degli ultimi due decenni.

CAPITOLO SECONDO.

La ripercussione del regime doganale sulla agricoltura italiana

8) *Orientamenti generali della produzione agricola mondiale.* — Per meglio comprendere il carattere e la portata delle tendenze che si sono andate spiando nella agricoltura mondiale degli ultimi settanta od ottanta anni, occorre brevemente ricapitolare gli aspetti principalissimi.

A partire dalla metà dello scorso secolo, le nuove possibilità tecniche, congiunte allo straordinario miglioramento dei mezzi di trasporto, specie marittimi, che diminuiscono grandemente i costi e permettono anche forme di trasporto nuove (ad es. con la refrigerazione) ed insieme a questo il sistema del libero scambio internazionale dei prodotti, che prevaleva in gran parte del mondo fino agli ultimi decenni del secolo, tendevano a dare alla produzione agricola mondiale un assetto nuovo, che era anche economicamente il più vantaggioso per l'umanità, presa nel suo insieme, in quanto le varie produzioni agrarie tendevano a concentrarsi laddove trovavano le migliori condizioni economiche.

In linea generale si notava uno spostamento verso le zone lontane dai grandi centri di consumo, verso le terre nuove, poco popolate, di quelle categorie di prodotti agricoli che furono definiti prodotti di *massa*. Prodotti cioè che economicamente conveniva coltivare in grandi masse, estensivamente, con impiego relativamente scarso di capitali e di lavoro, anche se con meccanizzazione di talune operazioni.

Tali prodotti conservabili e facilmente trasportabili, venivano indirizzati verso i grandi centri industriali quando erano materie prime per industrie o verso i centri di consumo, che spesso coincidono con i precedenti. I principali prodotti di massa che alimentavano progressivamente una sempre maggiore corrente di traffici sono: grano, granoturco, cotone, semi oleosi (arachide, soia, cotone, ecc.) carni di seconda qualità (congelate); lana, alcune fibre vegetali, e un gran numero di prodotti tropicali o subtropicali: zucchero di canna, caffè, olio di palma, copra, gomma e simili.

La storia agricola della seconda metà del secolo scorso e dell'epoca attuale è piena di esempi della estensione di queste coltivazioni a terre così dette nuove: del grano nel centro degli Stati Uniti e poi agli estremi del Canada e del Messico, nonché in Argentina, Australia, Sud Africa, Russia, Nuova Zelanda, ecc., tutte regioni periferiche ai grandi centri di consumo. Il granoturco si estende in Argentina; il cotone nella parte meridionale degli Stati Uniti; semi oleosi nell'India, nell'Asia orientale, nell'America, ecc.. Evidentemente la maggiore economicità di queste colture, unita al basso prezzo dei trasporti, determina una sempre crescente concorrenza a prodotti dei paesi di vecchia coltura, generalmente alle parti industriali dell'Europa. E, in regime di libero cambio, questi prodotti di massa decadono, si riducono, si fanno meno intensivi, determinano condizioni di profondo disagio economico di produttori, disagio che si ripercuote anche sulle classi lavoratrici, e determina infine anche spostamenti di popolazione ed emigrazione verso i paesi più favoriti.

D'altra parte questi paesi europei, le cui produzioni a massa sono così colpite e si riducono di importanza (pur sussistendo su superficie ridotta) trovano la via del miglioramento in quei prodotti che furono detti di *qualità*, ottenibili solo dove sussiste una esperta e densa popolazione agricola, in condizioni climatiche particolari, nella *relativa* vicinanza dei grandi centri di consumo, poichè spesso si tratta di prodotti non conservabili o che sopportano solo trasporti limitati. Si pensi alle frutta ed agli ortaggi, al latte ed ai suoi derivati (burro, formaggio), ai vini, alle sete, agli agrumi, alle carni fini, alle colture speciali, ecc..

I grandi centri di consumo sono anche i grandi centri industriali che spediscono per il mondo, verso la periferia, i loro manufatti e ricevono dalla periferia materie prime e prodotti agricoli di massa. Sistema di scambi vicendevoli, che interessò dapprima il paese che più precocemente degli altri aveva impiantata una grande industria, e cioè l'Inghilterra, ma poi anche Germania, Francia, Svizzera, Italia settentrionale, Cecoslovacchia e America industriale.

L'assetto mondiale corrispondeva a quello di maggiore convenienza. Esso fu profondamente modificato e ne fu impedita la piena realizzazione, dalla politica protezionistica e nazionalistica, cui si dettero quasi tutti i grandi complessi politici europei.

e americani dopo il 1890 circa. La protezione industriale tendeva a creare una grande industria in tali paesi, contro la dominante concorrenza inglese e vi riuscirono Germania, Stati Uniti, Francia e anche Italia. La protezione agricola — specie sul grano — tendeva a ridurre i danni della concorrenza transatlantica, ed a impedire la riduzione di alcune colture tradizionali, specie del grano. Tra queste contrastanti tendenze si realizzò, prima del 1919, un certo equilibrio.

La guerra segnò una ripresa del sistema del libero scambio e, data la maggiore richiesta, le produzioni agricole di massa si estesero ancora grandemente a terre nuove, specie Americane. Il tracollo russo, rese ancora maggiore questa causa all'aumento.

Dopo varie fasi di assestamento la situazione rimase tale fino alla grande crisi del 1929. Allora, tra gli altri aspetti della crisi, si nota il peso della grande produzione agricola, specie di massa, che rimaneva priva di sbocchi, e che si accumulava in vendita in stocks sempre crescenti (grano, mais, cotone, semi oleosi, caffè, gomma, zucchero, lana, ecc.). Per contro, volendo rimediare alla caduta dei prezzi, gli Stati importatori, specie europei, si dettero ad una intensa politica di protezione della produzione interna, aggravando così la pesante situazione degli esportatori. Da quell'epoca in poi i nazionalismi economici si fecero più stretti, anche perchè il fantasma di una nuova guerra oscurava sempre più l'orizzonte europeo. Nazioni prevalentemente agricole cercano di sviluppare le industrie; nazioni prevalentemente industriali cercano di difendere l'agricoltura e di renderla più efficiente. Le nazioni ad economia mista cercano di esaltare il più possibile la produzione interna, di limitare gli scambi internazionali ai prodotti non indispensabili per la vita della nazione e per quelli necessari, di procurarsi rifornimenti sicuri e regolari, anche sacrificando la convenienza economica.

Nazioni che possiedono vasti imperi coloniali come l'Inghilterra stringono con essi accordi preferenziali (Ottawa 1932); mentre, l'altro lato, piccoli paesi ad economia complementare, si stringono tra loro in accordi insieme politici ed economici.

In linea generale si vede quindi che il fattore politico tende a passare avanti a quello economico, nel determinare gli orientamenti produttivi delle varie economie agricole.

Per l'Italia si assiste a fenomeni simili, in relazione alle vicende esaminate nel capitolo precedente.

La politica protezionista, e poi autarchica, si svolge più secondo le linee della sicurezza e degli accordi politici che della convenienza economica; la produzione interna di taluni prodotti — tipico il grano — è incrementata con ogni mezzo per ragioni di sicurezza di rifornimento, ammettendo anche esplicitamente che tale sicurezza possa giustificare alcuni sacrifici economici.

Vediamo ora, chiarite queste linee fondamentali, le ripercussioni specifiche di queste tendenze sul

nostro commercio internazionale e sulla nostra agricoltura.

9) *Il commercio internazionale dei prodotti agricoli fino al 1914.* — Nel decennio susseguente la costituzione del Regno notiamo, innanzi tutto, notevoli esportazioni di frutta, ortaggi, ecc. per un valore di 20-30 milioni di lire annue. Importante l'esportazione delle mandorle (Austria) per circa 10 milioni di lire. Attivo il commercio dei latticini (Svizzera), del bestiame, delle pelli. Importante la nostra esportazione di canapa; ma, soprattutto, da rilevare quella della seta, la cui esportazione rappresentava, in alcuni anni, quasi 1/3 del valore totale (150 su 230 milioni di lire), diretta principalmente verso Svizzera e Francia. La esportazione del riso raggiunse gli 820 mila q.li nella seconda metà del decennio. Tra le importazioni principali di tale periodo, si notano alcuni prodotti agricoli che costituiscono materie prime per le nostre industrie: cotone intorno a 100-120 mila q.li; lana 14 milioni di lire; seta greggia (qualità corrente) 20-40 milioni di lire (la qualità fine era esportata). Si importavano specialmente dalla Russia notevoli quantità di grano (specie duro) adatto alla fabbricazione delle paste alimentari. Al netto delle esportazioni, le importazioni ascendevano a 4-7 milioni di q.li; per un valore di 150-180 milioni di lire.

I nostri commerci esteri erano soprattutto indirizzati verso i seguenti paesi, in ordine di importanza: Francia, Inghilterra, Svizzera ed Austria, che complessivamente rappresentavano circa il 75% delle nostre importazioni. In Inghilterra esportavamo frutta, granaglie, olio; importando carbone e manufatti. Dalla Francia importavamo seme bachi, seta cruda, manufatti; ed esportavamo vino, bestiame, riso, olio e, soprattutto, seta cruda e cascami di seta.

Fino al 1887 proseguì, come già abbiamo visto, la fase di quasi libero scambio. Gli orientamenti del commercio sono in sostanza quelli visti per il decennio 1860-1870. Si ha un grande slancio della esportazione dei vini in Francia: nel periodo 1871-1878 l'esportazione complessiva crollò da 3 milioni a 500 mila hl; nel 1879 superò il milione di hl.; nel 1880 fu di 2.189 mila hl, di cui 1.838 mila in Francia. Le esportazioni annue si mantennero sempre elevate ed il massimo fu raggiunto nel 1887 con 3.603.000 hl.

Le esportazioni di olio di oliva dipendono in gran parte dalle alternanze dei raccolti. La canapa mantiene bene le sue posizioni; la lana è importata in quantità crescente. Si importa ancora molta seta greggia (media 80 milioni di lire).

L'importazione del grano è in relazione ai risultati della produzione interna. Russia e Turchia coprono quasi del tutto il nostro fabbisogno. Solo nel 1880 le importazioni americane cominciano ad assumere un peso notevole, e le importazioni granarie segnano, da tale anno, un ritmo ascendente, che culmina nel 1887 con 10.260.000 q.li.

La situazione è influenzata in modo abbastanza sensibile dalla tariffa doganale del 1887, mentre la rottura del trattato commerciale con la Francia modificava sensibilmente l'orientamento della corrente del traffico.

Nella tabella seguente riportiamo i dati del commercio estero per tre periodi caratteristici dell'anteguerra: il quinquennio 1880-85 caratterizzato dal libero cambio; il decennio 1891-1900 caratterizzato dal protezionismo industriale e dalle lotte con la Francia; il decennio 1906-15 che rappresenta la situazione di equilibrio raggiunto negli anni precedenti la guerra mondiale:

IMPORTAZIONI AGRICOLE PRINCIPALI

	1881-85	1891-1900	1906-1915
Bovini migliaia capi	48	20	473
Zucchero » q.li	995	751	93
Grano » »	3.337	6.660	14.130
Mais » »	567	1.270	2.542
Semi oleosi » »	352	496	661
Fibre tessili » »	56	200	492
Cotone » »	646	1.135	2.061
Lana » »	96	108	262
Concimi chimici » »	178	690	1.090

ESPORTAZIONI AGRICOLE PRINCIPALI

	1881-85	1891-1900	1906-1915
Bovini migliaia capi	83	38	23
Uova » q.li	259	276	225
Formaggi » »	34	82	258
Riso lavorato » »	759	313	463
Agrumi » »	1.465	2.042	3.818
Frutta secca » »	247	337	516
» fresca » »	105	342	861
Conserva pomodoro » »	—	—	334
Vini e vermouth » »	1.916	2.051	1.398
Olio d'oliva » »	639	498	399
Canapa greggia » »	316	442	479
Seta greggia » »	42	59	79

I movimenti principali che si notano sono quindi i seguenti. Tra le importazioni riduzione notevole di quelle dello zucchero determinata dall'affermarsi in regime protezionista della coltivazione della barbabietola in Italia; il forte aumento di quella del grano e del mais derivato dall'aumentato consumo interno; e di quello dei concimi chimici in relazione al progresso agricolo italiano. L'altro grande aumento delle importazioni, si ha in relazione allo sviluppo delle industrie tessili in regime di protezione, e riguarda le materie prime agricole per queste industrie, e precisamente i semi oleosi, le fibre tessili vegetali, il cotone, la lana.

Gli andamenti delle esportazioni mostrano in primo luogo lo sviluppo di molte di quelle dei prodotti naturali italiani: formaggi, agrumi, frutta, conserva, canapa, seta. Il vino pure mantiene bene le sue posizioni: il periodo della gonfiatura intorno al 1887 è da ritenere dovuto a cause eccezionali. Il riso subisce una certa riduzione, ma mostra anche una certa ripresa finale. Si ha, in definitiva, l'impressione

che, sebbene il regime doganale non fosse precisamente favorevole all'agricoltura, le nostre correnti di traffico si erano potute solidamente affermare, e le esportazioni permettevano di sopportare bene l'onere delle importazioni, tra le quali era assai pesante quella del grano.

10) *Il commercio internazionale dei prodotti agricoli nel ventennio 1920-40.* — La guerra e l'immediato dopo guerra presentano andamenti determinati dalla situazione contingente e dall'indirizzo dei rifornimenti. Nella tabella che segue riportiamo invece i dati nel periodo susseguente al 1921, per alcuni periodi caratteristici: per il 1921-25 in cui era quasi assente la protezione della agricoltura nazionale, dominando solo quella industriale; per il 1925 che rappresenta l'anno di massima gonfiatura monetaria con conseguente slancio delle esportazioni; per il 1931-35 che rappresenta il periodo culminante della grande crisi e l'inizio della sua soluzione, ed infine, distintamente per il 1936, 1937, 1938 anni contrassegnati dalle alterazioni determinate dalle sanzioni economiche (1936) e dalla marcia verso l'autarchia. Nel 1939 si entra praticamente nel periodo bellico.

I dati riportati indicano chiaramente la progressiva contrazione del commercio internazionale, ma le considerazioni più interessanti si fanno analizzando i particolari.

Notevole il declino di alcune importazioni in relazione agli andamenti della produzione interna: zucchero, grano, mais, soprattutto. Le materie prime industriali sono invece importate in misura non molto cambiata, pure tendendo alla diminuzione.

Tra le esportazioni notevole la riduzione di molte di esse: uova (quasi cessata) formaggi, riso, olio, canapa, seta. Altre indicano una situazione poco mutata in relazione alle correnti tradizionali di scambio (agrumi in Inghilterra) o alle nuove tendenze (frutta ortaggi per Germania e nord Europa). Riduzioni in complesso non grandissime, ma tali comunque da mettere in difficoltà molte delle nostre produzioni, che possono mantenersi solo esportando con sacrifici non lievi, o che comunque — come meglio vedremo — non trovano modo di seguire il ritmo del progresso agricolo.

Ma molti fenomeni meglio si comprendono esaminando, per il complesso del periodo considerato, gli andamenti della produzione interna, per i principali prodotti agricoli nazionali.

11) *Le vicende delle produzioni agricole italiane in relazione alla politica doganale fino alla prima guerra mondiale.* — Alla costituzione del Regno d'Italia coltura dominante era indubbiamente il grano, che si valutava producesse 33-35 milioni di q.li e che non era molto lontano dal soddisfare al fabbisogno interno. Seguivano il riso (1,4-1,5 milioni q.li); il mais (15-16) i cereali minori; il vino per 25 milioni q.li; l'olio per 1,8-2,00; la canapa per 500 mila q.li;

IMPORTAZIONI AGRICOLE PRINCIPALI

PRODOTTI	Unità di misura	1906-15	1921-25	1925	1931-35	1936	1937	1938
bovini	1.000 capi	73	102	51	122	61	167	42
carni fresche	1.000 qli	69	618	1.086	421	240	364	280
uova	»	21	24	47	163	22	84	70
zucchero	»	93	610	912	126	95	105	372
grano	»	14.130	25.285	22.420	8.051	5.350	16.584	2.095
mais	»	2.542	3.340	1.670	3.875	1.667	1.262	553
semi oleosi	»	661	1.899	2.439	2.556	1.564	3.991	1.791
fibre tessili veg.	»	492	514	676	620	504	531	503
cotone	»	2.061	1.918	2.369	1.833	1.014	1.684	1.584
lana	»	262	388	417	705	210	451	376
concimi chimici	»	1.090	1.707	2.882	1.477	896	3.499	1.844

ESPORTAZIONI AGRICOLE PRINCIPALI

PRODOTTI	Unità di misura	1906-15	1921-25	1925	1931-35	1936	1937	1938
bovini	1.000 capi	23	6	10	18	7	2	3
uova	1.000 qli	225	149	303	30	—	2	10
formaggi	»	258	230	391	294	194	239	245
riso lavorato	»	463	868	1.340	555	337	512	350
agrumi	»	3.818	2.803	3.887	3.530	2.686	3.708	3.556
frutta secca	»	516	665	652	590	663	535	631
conserva pomodoro	»	334	541	972	745	495	870	829
vini e vermut	»	1.398	1.329	1.435	1.082	1.473	1.871	1.430
olio d'oliva	»	399	324	430	364	139	204	293
canapa greggia	»	479	455	433	369	143	360	304
seta greggia	»	79	53	64	33	26	20	26

il lino per 130-140 mila. Non si hanno notizie attendibili su frutta, ortaggi, gelso, agrumi, bestiame.

Economia quindi, in complesso, povera e in gran parte orientata verso il consumo interno. L'abolizione delle barriere doganali interne e la politica di libero scambio quasi completo, seguita sino al 1887, non dettero alla nostra agricoltura quel vivace slancio che molti si attendevano, specie coloro che nutrivano illusioni eccessive sulla feracità del suolo italiano. Il risveglio agricolo fu lentissimo sia per la lenta iniziativa, sia per molte cause avverse alle coltivazioni, sia per cause generali dipendenti dall'azione statale orientata verso problemi diversi da quelli agricoli.

Il mercato interno regolava le produzioni che si realizzavano su linee tradizionali. Di variazioni importanti, nel ventennio susseguente la costituzione del Regno, non si può dire si noti gran che: qualche danno di crisi granaria (1874-76) e di crisi agricola nel 1873; buona estensione della produzione risicola sino a 3,5 - 4,5 milioni q.li; cause avverse alla bachicoltura, affermazione di esportazioni, quali vino, canapa, agrumi, riso, frutta secca, seta, in gran parte favorita dal regime di libero cambio e dal trattato commerciale con la Francia.

Cambiamenti notevoli si manifestarono nell'ultimo ventennio del secolo scorso: la produzione invero progredisce e si collega maggiormente ai mercati internazionali. Le principali vicende di questo periodo, dal punto di vista che a noi interessa, sono le seguenti:

a) il manifestarsi della concorrenza transatlantica particolarmente sensibile per il grano;

b) l'elevazione della produzione ed esportazione vinicola seguita da crisi;

c) l'aumento di alcune produzioni da esportazioni;

d) il lento progresso zootecnico.

Vediamo qualche particolare:

(a) La concorrenza transatlantica del grano, dovuta ai fattori generali esaminati precedentemente si manifesta, in regime di libero scambio, con un abbassamento dei prezzi interni che pone i produttori in grande difficoltà. Da 27-28 lire al q.le nel 1881-82 il prezzo scende gradualmente a circa 22 dopo il 1884-85; risale leggermente dopo il 1887 in gran parte per influenza del dazio decretato in tale anno e si avvicina alle 25 lire, dopo il 1890, per precipitare poi di nuovo bruscamente a 20 verso il 1894. Il dazio del grano fu allora portato alla misura di 7 lire e 50, ed il prezzo si elevò nuovamente fino a 26 lire. Ma i massimi di un tempo non furono raggiunti e si pensi che con l'aumentare della popolazione aumentava anche la domanda. In complesso, quindi, situazione di disagio profondo per i granicoltori, che, naturalmente, si ripercuoteva anche sulle classi lavoratrici, specie sui braccianti meridionali.

La produzione granaria sotto l'influsso della concorrenza, si contrasse. Si ridusse in primo luogo in superficie, in conseguenza della sostituzione della coltura in molte zone marginali, nelle alte colline meridionali, nei pascoli, nella Sicilia, nella Campagna romana: in genere nelle zone estensive. Si ridusse anche come intensità dandosi cure maggiori ad altre produzioni.

Le vicende della produzione granaria dal 1870, spiccano chiaramente dalla tabella seguente :

PRODUZIONE GRANO IN MILIONI DI ETTOLITRI

1870-1874 = 51,7	1892-9618 = 44,7
1875-1881 = 50,8	1897-1901 = 46,2
1882-1886 = 45,0	1902-1906 = 48,0
1887-1891 = 43,5	1907-1909 = 53,6
	1910-1913 = 49,4

I dati mostrano quindi la crisi che si svolge e la ripresa faticosa, che il dazio ha indubbiamente alimentato. Il disagio comunque della coltura appare evidente.

(b) La produzione vinicola, specie nelle zone meridionali e soprattutto in Puglia, assume invece un ritmo di rapido progresso, favorita dal trattato con la Francia e dalla forte richiesta che faceva questo paese di vini di alta gradazione alcolica, nel periodo di bassa produzione nazionale determinata dalla fillossera, ma favorita anche dalla crisi granaria che induceva gli agricoltori a cercare altre coltivazioni da sostituire ad essa. E la vite appare per questo la più adatta. Senonchè la rottura del trattato con la Francia (1888) e la politica nazionalistica iniziata da questo paese interruppero le esportazioni di vini e mosti, mentre la produzione riprendeva di nuovo nella Francia stessa e nelle colonie nord africane adatte alla produzione di quei vini da taglio di cui l'enologia francese necessitava. Crisi paurosa quindi del vino che si aggiungeva a quella del grano, e di cui risentivano in modo particolare le zone meridionali. La produzione vinicola passò da 25 a 35-37 milioni di ettolitri.

(c) L'aumento delle altre produzioni da esportazione, capaci di migliorare la nostra bilancia di commercio, avviene a rilento; ostacolato come è dal crescente regime protezionista europeo.

Gli agrumi trovano il loro sbocco sui mercati del nord Europa e la coltivazione si estende e si intensifica dove è possibile. La produzione della canapa aumenta, malgrado che la richiesta mondiale complessiva vada diminuendo di relazione al minore uso del prodotto per tessuti, vele, cordami, ecc. Ma la qualità del prodotto italiano vince la concorrenza degli altri paesi. Si superano comunque gli 800 mila q.li; di cui oltre la metà esportati. La frutta secca viene prodotta in quantità sempre maggiore: ancora maggiore dopo l'apertura dei mercati del nord Europa, ed il deviamiento verso di questi di una parte del traffico, che prima andava verso la Francia. Si sviluppa anche notevolmente la produzione dei bozzoli, e l'esportazione della seta diviene maggiore.

Dopo il 1900 assume importanza anche la produzione del pomodoro da conserva, che si estende in Emilia ed in Campania e che alimenta una promettente esportazione.

(d) Il progresso zootecnico, specie nelle zone più favorite dell'Italia settentrionale, è notevole. Nel

1881 si avevano 4.783.000 capi bovini; 8,6 milioni ovini; 2 milioni di caprini e circa 2 milioni di suini (cifra corretta in relazione all'epoca del censimento). Nel 1908 il progresso è evidente poichè si hanno 6.212.000 bovini (di cui più di 4 milioni del nord Italia) 2.507.000 suini 11 milioni 157 mila ovini e 2 milioni 734 mila caprini. Da notare, oltre lo sviluppo dei bovini, anche quello degli ovini (che pare si fosse contratto intorno al 1890 fino a 7 milioni di capi) molto legato alle vicende del rapporto cerealicoltura-pastorizia nelle zone estensive del meridione. La domanda di lana da parte delle nostre industrie tessili aumentava, d'altra parte, la convenienza dell'allevamento, specie transumante.

Lo sviluppo dei bovini — che nel nord Italia erano in buona parte da latte — determinò, oltre il grandissimo progresso agrario di queste zone, anche l'affermarsi delle importanti razze di esportazione viste.

Tutta questa situazione e queste tendenze, sfociarono, nel decennio precedente il 1914, in una situazione di equilibrio e di prosperità, quale l'agricoltura italiana non aveva mai conosciuta. Per quel che ci riguarda, si possono fare alcune osservazioni sulla influenza che la politica doganale ha esercitato su tale assetto.

L'agricoltura italiana andava progredendo, prima con ritmo lentissimo poi sempre più accelerato, dal 1860 al 1914 sulle linee di una agricoltura non nazionale ma legata a quella mondiale. In questa fase di sviluppo, esattamente a metà (1887) si è manifestata l'influenza di un sensibile intervento politico, dato dall'orientamento protezionistico della nostra economia. Se si considera l'agricoltura di per sé, indipendentemente da tutto il complesso economico di cui essa fa parte, si deve concludere che quell'intervento le è stato più di danno che di vantaggio. Mentre infatti la nostra cerealicoltura non poteva venire adeguatamente protetta, e la grave concorrenza transatlantica fu solo in parte attenuata, ripercussioni in complesso non favorevoli si manifestavano sulle nostre produzioni da esportazione: in primo luogo sul vino, la cui produzione, sebbene troppo rapidamente gonfiatasi sotto l'influsso di circostanze eccezionali, avrebbe potuto avere ben altre possibilità di sbocco esteso a quelle che ha avuto, qualora avesse dominato in Italia un sistema di politica doganale che considerasse sullo stesso piano gli interessi agricoli e quelli industriali. Ma anche l'affermazione sui mercati europei dei nostri prodotti di qualità fu faticosa e lenta: così per la canapa, i derivati del latte, le frutta, gli ortaggi, gli agrumi, e i prodotti delle industrie agrarie.

Per di più il protezionismo industriale aggravava molti elementi di costo per l'agricoltura (macchine e concimi, in modo particolare) mentre l'attività pubblica poco si interessava di essa. Lo stato di disagio si ripercuoteva in definitiva sulle classi dei lavoratori, che solo nell'emigrazione poterono infine trovare la via di un loro stabile miglioramento.

Considerando l'economia italiana nel suo complesso è assai più difficile dare un giudizio poichè esso è in relazione allo sviluppo industriale che il protezionismo ha, se non determinato, certo almeno favorito. La protezione è stata senza dubbio preziosa per molte « industrie nascenti ».

Comunque prima del 1914 l'agricoltura italiana raggiunge l'assetto visto e il rilevato stato di prosperità.

12) *Le vicende dell'agricoltura italiana in relazione alla politica doganale nel ventennio tra le due guerre.* — L'agricoltura italiana uscì assai provata dalla guerra ed il suo riassetto fu lento. Particolarmente sensibile era lo squilibrio della bilancia commerciale, su cui il grano esercitava un peso onerosissimo: se ne importarono, nella media del quinquennio 1921-25, oltre 25 milioni di q.li annui.

Fino al 1925 la politica doganale italiana nei riguardi dell'agricoltura rimane tendenzialmente basata sulla libertà di scambi, sono solo da rilevare le ripercussioni (non certo favorevoli) della tariffa generale del 1921 caratterizzata dal protezionismo industriale. Sulla agricoltura esercita invece una azione sensibile la svalutazione monetaria, che, favorendo le nostre esportazioni, determina un sensibile incremento di alcune nostre produzioni di qualità.

L'indice del volume della produzione agraria (1909-14 = 100) che dal 1918 al 1922 era sceso intorno a 82 ÷ 86; passa dal 1923 al 1926, a 105 e poi a 109, per decadere bruscamente nel 1927 e 1928 a 95 e a 101. L'influsso della inflazione monetaria e la rapida crisi determinata dalla stabilizzazione della lira, ad un livello evidentemente non adatto, hanno in gran parte influito su questi andamenti.

Vediamo le variazioni principali rispetto all'anteguerra.

	ante guerra	1925	1926	1927	1928	1929
	migliaia di q.li					
grano	49.273	65.548	60.050	53.291	62.215	70.972
mais	25.648	27.932	29.996	22.195	16.508	25.313
risone	4.867	6.294	6.800	6.961	6.316	6.744
patate	16.562	21.577	23.110	19.453	14.898	20.180
bietola zucchero	17.238	19.744	22.969	20.154	28.613	28.598
agrumi	7.888	6.654	8.216	6.621	6.596	8.371
vino	45.522	45.367	37.076	35.650	46.823	41.198
olio	1.808	1.490	1.883	1.602	2.400	3.144
canapa	835	1.239	1.212	830	857	897
sericoltura	45.300	406	413	307	524	533
pomodoro pieno campo	1.632	5.763	5.990	4.853	5.503	10.570

Altre statistiche per noi interessanti, quali quelle relative ai prodotti ortofrutticoli, sono scarsamente attendibili. Comunque dai dati sopra riportati, alcuni andamenti risultano evidenti: l'iniziale aumento della produzione granaria dopo il ripristino del dazio sul grano e lo sviluppo di alcune culture favorite per le esportazioni: canapa, pomodoro, risone, bozzoli, ecc.

Dal 1929 in seguito a varie vicende (crisi, primi sintomi di difficoltà internazionale) la situazione si

orienta, come abbiamo visto, progressivamente verso il nazionalismo economico. Le vicende di quest'ultima fase debbono essere esaminate con attenzione maggiore.

Vediamo dapprima alcuni dati fondamentali relativi alle principali produzioni agricole italiane (1000 q.li).

Il gruppo dei prodotti cerealicoli, con in testa il grano, mostra un aumento sensibile di produzione a partire dal periodo di crisi. Così anche altre produzioni nazionalmente sufficienti e protette (1000 q.li).

	1929-34	1935	1936	1937	1938
grano	69.088	76.955	61.119	80.636	81.838
mais	29.103	24.961	30.511	33.957	29.397
risone	6.585	7.352	7.340	7.913	8.168
patate	23.073	21.591	26.379	32.137	29.416
bietola zucchero	26.228	23.247	26.128	35.235	32.805

Il gruppo delle produzioni legate al commercio internazionale il cui prezzo appare meno difendibile non mostrano, pur in un grado di progresso, andamenti simili a quelli precedenti. Solo alcuni prodotti ortofrutticoli e la canapa, legati al commercio con il nord Europa o con la Germania, mostrano sintomi di miglioramento.

	1929-34	1935	1936	1937	1938
vino	32.118	46.658	34.110	36.582	41.780
agrumi	8.542	7.099	7.315	6.906	8.354
canapa	682	664	898	1.121	1.170
bozzoli	703	173	323	319	199
pomodoro	9.161	9.616	9.802	10.456	9.404
mele, pere ecc.	4.392	4.268	4.603	5.316	3.660
mandorle, noci ecc.	2.107	2.261	2.175	2.553	3.442
cavoli e cavolfiori	4.400	7.590	7.709	7.191	7.806
olio	2.206	2.184	1.538	2.723	1.753

Il quadro generale della produzione agricola italiana, cui abbiamo dato uno sguardo complessivo, presenta quindi le caratteristiche seguenti, dal 1920 al 1940:

(a) un carattere generale di netto incremento della massa della produzione;

(b) l'incremento è maggiore nel settore cerealicolo, modesto nel campo delle coltivazioni di qualità o da esportazione, tranne quelle che hanno facilità di sbocchi dati gli accordi commerciali stipulati. In ogni modo, date le maggiori esigenze della popolazione aumentata e il carattere di netto progresso che in questo campo ha avuto tutta l'economia mondiale, si può parlare, in complesso, di un ristagno della situazione o di difficoltà di progresso.

(c) un peggioramento, anche talvolta in senso assoluto, nel settore delle produzioni zootecniche, come meglio vedremo avanti (§ 15)

Un simile quadro ha anche effetti indiretti di grande momento. Mentre da un lato si aumentano la disponibilità di alcuni elementi-base per l'alimentazione, dall'altro si rallenta o s'impedisce sia il

miglioramento di questa alimentazione (carni, grassi); sia il miglioramento dell'agricoltura in generale (bestiame) sia anche, come meglio cercheremo chiarire, il miglioramento dei lavoratori manuali agricoli.

13) *Caratteri particolari della politica della autarchia: il grano.* Il regime di autarchia cui l'Italia tendeva prima della guerra, poteva avere una sua spiegazione nella previsione di un conflitto armato a breve scadenza in Europa. Si potrà discutere se, oltre questa spiegazione, esso avesse anche del pari una giustificazione; se cioè, ammesso questo conflitto, o anche ammesso che la elementare prudenza volesse che fossimo preparati a probabili tempi duri, la ricerca di una difficile od onerosissima autarchia fosse la soluzione migliore. Una politica di accumulo di scorte, lasciando che l'economia italiana seguisse le linee della sua convenienza non avrebbe dati risultati più facili e sicuri?

La domanda comunque è oggi una semplice curiosità. La politica autarchica si può dire abbia avuto un successo forzato. Sfumate, di fronte alla durezza della realtà, quasi tutte le illusioni che si avevano al riguardo, l'Italia si trovava, essendole impedito quasi del tutto le possibilità di rifornimento dall'estero, a dover necessariamente vivere in un regime autarchico, con abbassamento pauroso del tenore di vita della popolazione e sacrifici a tutti ben noti.

Vediamo gli aspetti agricoli della situazione.

La politica autarchica si disse avere raggiunto, nel campo agrario, il suo massimo successo con la battaglia del grano, che era effettivamente riuscita, nel 1937-39 a soddisfare quasi il fabbisogno interno. In realtà la conquista non era definitiva; non eravamo nel caso dell'alpinista che ha raggiunto una cima e vi resta indisturbato, ma era una conquista che tutti gli anni andava rinnovata. E mancando gli anni successivi i mezzi per rinnovarla, fu facile scendere da dove si era saliti: circostanza che poteva essere preveduta benissimo nell'ambito delle previsioni autarchiche, ma che in realtà non fu preveduta che da pochi, forse perchè troppo semplice ed evidente.

Ma indipendentemente da queste considerazioni, resta la constatazione che la battaglia del grano ha dimostrato essere possibile, all'agricoltura italiana, di produrre totalmente, o quasi, il grano che abbisogna alla popolazione, sia pure con la necessità di importare dall'estero alcuni mezzi di produzione che sono necessari e non producibili in Italia: fosforiti e benzina, ad esempio.

Gli aspetti della politica cerealicola si possono così compendiare.

(a) difesa del prezzo dei cereali e specialmente di quello del grano che si mantiene costantemente più elevato della media del mercato mondiale. Negli ultimi anni dell'anteguerra la separazione dei mercati appare completa, talchè non si manifestano neppure influenze dei mercati esteri sui prezzi interni.

Riteniamo abbastanza attendibili gli indici seguenti:

A N N I	Grano Italia (base Milano)	Corsi esteri (base Winnipeg e Chicago)	Differenza	Dazio doganale
1924	100	100	00	—
1925	160	159	1	37
1926	195	165	30	37
1927	175	150	25	33
1928	137	112	25	27
1929	133	100	33	41
1930	131	96	35	52
1931	110	64	46	60
1932	103	49	58	73
1933	102	44	58	75
1934	86	39	47	75
1935	104	39	65	75
1936	120	44	76	75
1937	132	56	76	75
1938	144	46	98	75
1939	148	35	113	75

È da ricordare che, negli ultimi anni, l'efficacia protettiva della tariffa doganale passa in seconda linea di fronte a quella delle altre misure, contingentamenti, miscele obbligatorie ecc. ecc.

b) incremento della produzione granaria, su cui influiscono noti fattori generali (propaganda, sperimentazione, concorsi a premio, psicologia ecc.) ma soprattutto il prezzo favorevole del grano rispetto agli altri prodotti direttamente concorrenti nella combinazione culturale. Il prezzo del grano si mantiene assai più elevato relativamente a riso, canapa, ortaggi, frutta, vino, olio, e soprattutto al prezzo dei prodotti animali e dei derivati del latte.

c) aumento conseguente della produzione granaria, sia in relazione all'aumento della superficie coltivata, sia alla maggiore intensità di coltivazione, date le maggiori cure e spese fino ora dedicate a questa coltura. I dati in proposito sono stati precedentemente visti.

Il successo della battaglia del grano, *considerata a se*, indipendentemente da tutto il complesso della agricoltura italiana non può quindi essere negato. E non può essere neppure negato il profondo influsso che questa azione ha indirettamente esercitato su tutta l'agricoltura italiana, diffondendo tra agricoltori e contadini le buone pratiche culturali, rendendoli familiari con i concimi, le macchine, i sementi, le sistemazioni ecc.; permettendo un risveglio generale dell'elemento umano nei riguardi della tecnica agraria.

Questo il lato positivo della battaglia del grano. Contro di esso stanno molti aspetti negativi che converrà ora esaminare nei loro particolari.

È opportuno avvertire, tuttavia, che l'esame statistico delle produzioni e del commercio internazionale non possono dimostrare *completamente* ciò che afferriamo, poichè, insieme alla azione politica oggetto delle nostre osservazioni altri fattori, hanno influito sul fenomeno reale. Soprattutto è da tenere presente il progresso generale della produzione agricola che è caratteristico generale dei trenta o trentacinque anni precedenti il 1940 e che va messo anche in rap-

porto al grande aumento della popolazione italiana, che comporta maggiore domanda e maggiori consumi.

L'azione politica del periodo fascista ha esercitato una profonda influenza su quel moto di progresso. Non si può negare che abbia fatto di tutto per accelerarlo, ma nello stesso tempo ne ha esaltato il carattere nazionale a detrimento di quello internazionale, ed è per questo che, accanto a settori produttivi in progresso, ve ne sono altri, importantissimi in stasi, in regresso, o anche in progresso troppo lento per le esigenze della vita nazionale.

L'esame della enorme massa di disposizioni legislative prese sorprende; ma un osservatore non superficiale, che vada a fondo nell'esame di quegli interventi, non tarda a riconoscerne i caratteri caotici e soprattutto *contraddittori*, frutto di scarsa conoscenza delle leggi della economia e dell'aver trascurato il carattere di interdipendenza di tutto il sistema economico. Uno degli studi più interessanti che si possono fare nei riguardi della politica agraria fascista è appunto questo: vedere come molti dei provvedimenti presi — spesso sotto l'assillo di circostanze contingenti — sono in netto ed insanabile contrasto con altri presi precedentemente, e di questi altri annullano in gran parte l'efficacia e i risultati. Attuare una autarchia nazionale è ben possibile per molti prodotti che facilmente possono essere difesi: grano in prima linea e poi altri cereali, mais, ecc. Ma questo evidentemente dà un colpo al commercio di esportazione di molti nostri prodotti, poichè, come è noto, le merci si scambiano con le merci. Ed allora, per essere logici, bisogna accettare fino in fondo le conseguenze dell'intervento e rassegnarsi ad una crisi di riduzione di altri prodotti: riso, agrumi, seta, vino, canapa, ad esempio. Ma questo non si è voluto accettare e traverso Enti, premi di esportazione, *dumpings*, ecc. si è voluto mantenere in piedi queste produzioni.

Favorire il grano, nella agricoltura italiana, vuol dire anche sfavorire la zootecnia, e bisognava, ammesso quel principio, ed accettare, come necessaria conseguenza, la pratica stasi dei bovini e la decadenza degli ovini. Si è voluto invece infine, di fronte ai lamenti degli agricoltori e alle critiche dei tecnici che mostravano i guai del mancato progresso zootecnico, difendere anche queste produzioni, che assai più difficilmente lo potevano essere, trattandosi di prodotti a *domanda elastica* il cui consumo si contraeva ogni qualvolta si cercava di aumentare il prezzo.

Specie negli ultimi anni, quindi, la politica agraria fascista sotto questi aspetti, è apparsa come un affannoso ed illogico insieme di interventi che ponevano rapidamente toppe dove sembrava stesse per aprirsi una falla, senza una chiara linea direttiva generale.

Esaminiamo con qualche particolare, quei lati negativi della politica agraria cui abbiamo accennato.

Fissiamo innanzi tutto alcuni punti fondamentali cui siamo pervenuti.

a) la politica autarchica, qualunque siano state le sue premesse e anche se si avevano intenzioni diverse, ha in concreto portato, nel campo della agricoltura, ad una situazione favorevole solo per le coltivazioni cerealicole, che si sono estese in superficie, si sono intensificate, hanno assorbito una parte sempre maggiore e crescente dei mezzi di produzione disponibili.

b) Tale politica ha avuto risultati scarsi o negativi nei tentativi di ottenere surrogati interni a prodotti prima importati, in tutto o in parte, dall'estero (tessili, alcool, mezzi di produzione). O, quando ha avuto successo, esso era legato a importazioni dall'estero di materie prime (pasta di legno, caseina tessile, semi oleosi ecc.)

c) La maggiore convenienza delle coltivazioni cerealicole ha determinato una riduzione delle intensità e delle estensioni di molte altre colture, specie prati.

d) La politica di restrizione degli scambi con l'estero ha determinate gravi difficoltà alle nostre produzioni da esportazione.

e) Molti problemi interni, quali ad esempio quelli della bonifica e del bracciantato agricolo, sono stati sensibilmente influenzati dai risultati di quella politica.

Volendo quindi chiarire gli aspetti negativi degli indirizzi seguiti ci pare possono prendersi in considerazione i punti fondamentali seguenti: 1) influenza sulle produzioni di *qualità* da esportazione; 2) influenza sulla produzione zootecnica; 3) influenza sulle condizioni dei lavoratori; 4) influenza su problemi particolari: bonifica e montagna.

14) *Ripercussioni della politica agraria fascista sui prodotti di qualità.* Vediamo innanzi tutto la situazione di alcune fondamentali produzioni di qualità da esportazione: in particolare del riso, canapa, pomodoro, ortaggi, e frutta, agrumi, vino, seta.

Per tutti questi prodotti si nota, in modi sempre diversi ma con un fondo comune, una situazione di *crisi*, che ha sempre le sue radici nella difficoltà che hanno questi prodotti di mantenere il ritmo produttivo che loro sarebbe stato dato da un regime di commercio più libero o facile. La crisi non è dunque sempre, nè necessariamente, una crisi di *decadenza*, ma spesso una crisi di mancato progresso; di progresso eccessivamente lento o difficile. Esaminiamo i principali casi.

Per il *riso* la situazione appare chiara. La produzione risicola, estremamente intensiva, ricca, di grande valore monetario ed anche di grandi spese, viene rapidamente intensificata durante il periodo 1924 - 26. Periodo di forti guadagni per i risicoltori, gente attiva e pronta, che induce ad investire forti capitali nella coltura e spesso a contrarre prestiti per miglioramento. La deflazione bruscamente attuata nel 1927 determina subito una gravissima crisi risicola, poichè il ribasso del prezzo del risone

è seguito molto lentamente da quello dei mezzi di produzione e dei costi. Gli agricoltori subiscono perdite gravi. Ma due annate relativamente favorevoli, il 1928 e il 1929 ridanno loro fiducia.

La grande crisi economica 1929 - 34 si ripercuote però sui risicoltori con una violenza eccezionale. Sulla base dei prezzi del 1913 (eguale a 100) si hanno i seguenti numeri indici del prezzo del risone originario in confronto a quelli dei principali prodotti concorrenti :

	1913	1928	1929	1930	1931	1932	1933
grano	100	480	467	455	360	393	329
risone	100	428	400	295	269	276	211
latte	100	451	423	335	338	264	236
mais	100	650	564	400	321	417	297
carne	100	502	560	639	371	312	358

La situazione grave del riso, rispetto ai prodotti principali delle aziende irrigue del nord Italia, appare quindi evidente. La crisi è aggravata dal carattere fortemente *mercantile* delle aziende risicole e dal margine *relativamente* piccolo tra prodotti e spese.

Le misure doganali di difesa del mercato interno, mentre attenuano la crisi per i prodotti di importazione (grano) la rendono più grave per il riso. Esso non può reggere alla concorrenza dei risi orientali e vede il grave pericolo di un improvviso refluire del riso sul mercato interno che avrebbe ancora più messo i risicoltori in difficoltà.

Questa difficoltà tuttavia avrebbe portato alla logica conseguenza della politica nazionalistica od autarchica, cioè ad una restrizione della produzione risicola, perchè, in regime di contrazione degli scambi internazionali, la esportazione risicola non avrebbe potuto mantenersi sulle basi di un tempo.

Per rimediare ad una situazione realmente tragica che si andava profilando e che già aveva portato alla rovina molti risicoltori, fu decisa l'istituzione dell'Ente risi. Il compito di esso è noto : prelevare una tassa (originamento di 14 lire) su ogni q.le di risone venduto e col ricavato di essa dare un premio di esportazione al riso. Si trattava cioè di vendere sotto costo all'estero, vendendo, per compenso, più caro all'interno.

Il sistema poteva avere, come ha avuto, un certo successo e una certa utilità, finchè si trattava di rimediare ad una gravissima situazione immediata. Ma prolungandosi nel tempo (questi organismi una volta creati è assai difficile abolirli) ha impedito l'assestamento cui avrebbe portato il libero gioco delle forze economiche. Si è assistito così al sopravvivere di una azione del tutto illogica e contrastante con le direttive generali della politica commerciale, e che ha impedito un assetto naturale della nostra risicoltura.

A onta quindi dell'azione dell'Ente nazionale risi le nostre esportazioni si sono contratte ed hanno determinato un eccesso interno di produzione cui

ingenuamente si credeva poter rimediare con una azione di propaganda per un consumo maggiore.

ESPORTAZIONI DI RISONE

1924-28 = 2,19 milioni q.li	1934 = 1,63 milioni q.li
1929 = 1,95 »	1935 = 1,28 »
1930 = 2,14 »	1936 = 1,43 »
1931 = 1,50 »	1937 = 1,59 »
1932 = 1,99 »	1938 = 1,60 »
1933 = 1,95 »	

Senza l'azione dell'Ente queste esportazioni si sarebbero quasi annullate. E' sempre discutibile, comunque, il vantaggio di vendere all'estero sotto costo ; facendo pagare la differenza alla collettività italiana.

Si può quindi concludere, per la produzione risicola, che si è avuta crisi tra i produttori, difficoltà nei lavoratori, e aggravii sui consumatori, quindi, in complesso, un grave onere sulla Nazione intera.

E' questo un primo lato negativo di tutto l'orientamento della politica doganale di quel periodo.

Diversi aspetti ha la situazione della *canapa*, sebbene influenzata dagli stessi fattori. La esportazione della canapa subisce una grave contrazione all'inizio della grande crisi; la politica nazionalistica acuisce il male e determina, nella coltivazione, una crisi ancora maggiore di quella generale. Anche nel caso della *cinipri*, si cerca di rimediare a questo fatto, rifiutandosi, con ragionamenti tautologici, di riconoscerlo come un semplice e logico fenomeno portato dagli indirizzi politici seguiti. L'andamento delle esportazioni è il seguente (in migliaia di q.li di filato) :

1923-27 = 585 di filato	1933 = 427
1928 = 509	1934 = 432
1929 = 539	1935 = 315
1930 = 493	1936 = 171
1931 = 482	1937 = 387
1932 = 330	1938 = 326

La riduzione delle esportazioni si ripercuote sulla produzione interna, influenzata dai bassi prezzi, che, come nel caso del riso, si mantengono più bassi di quelli dei prodotti direttamente concorrenti nella combinazione colturale:

ANDAMENTO DEI PREZZI

(Base 1911-12 = 100)
(lire al q.le)

	1925	1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934
canapa	925	667	444	519	452	406	216	250	259	257
mais	590	548	405	543	486	314	276	348	252	281
bietole	604	654	546	537	583	471	562	492	521	450
grano	514	672	493	466	455	438	345	383	324	290
carne buc	506	601	479	416	458	430	305	271	222	236
latte	647	700	580	507	713	713	547	433	407	373

La crisi canapiera appare quindi evidente. E l'andamento sfavorevole dei prezzi si ripercuote sulle produzioni che si contraggono.

PRODUZIONE DI CANAPA

1925-29 = 1007 migliaia q.li	1934 = 629 migliaia q.li
1930 = 913	1935 = 664
1931 = 536	1936 = 898
1932 = 552	1937 = 1121
1933 = 588	1938 = 1093

La produzione nostra tuttavia ha una vivace ripresa negli ultimi anni del periodo considerato. Le ragioni di essa sono da vedere, in una azione politica volta alla maggiore valorizzazione del prodotto in regime di autarchia ed alla maggiore esportazione verso la Germania con cui i nostri rapporti economici andavano sempre più stringendosi.

La valorizzazione interna dei prodotti è ottenuta a mezzo di particolari procedimenti, spesso tecnicamente brillantissimi, ma che portano a gravare sul consumativo italiano col loro elevato costo, connesso ad una qualità di tessuti indubbiamente inferiore di quelli basati su lane e cotone. La "canapa-fiocco" i tessuti misti, si diffondono nel mercato italiano, gravano sui consumatori, e risolvono artificialmente le sorti della canapicoltura. L'altro aspetto è l'andamento delle esportazioni in Germania, che mostra un andamento contrastante con l'andamento generale, che, come abbiamo visto, tende al ribasso:

1932 = 94 mila q.li	1936 = 90 mila q.li
1933 = 107 „	1937 = 245 „
1934 = 109 „	1938 = 239 „
1935 = 144 „	

Escluso quindi il periodo delle sanzioni si nota l'incremento delle nostre esportazioni verso la Germania.

In sintesi, quindi, anche la canapa mostra gli stessi andamenti e gli stessi fenomeni. Crisi, misure atte a promuovere l'esportazione riversandone il peso maggiore sul consumatore italiano, progresso impacciato e poco sicuro.

La situazione del pomodoro, la cui industria appare una delle più favorite nelle condizioni italiane, presenta pure alcune analogie con i precedenti. La esportazione molto notevole nel 1924-29 si riduce poi progressivamente.

A N N O	pomodori conservati e conserva	pomodori freschi
	migliaia di q.li	
1925	972	248
1926	1.007	409
1927	9.967	361
1928	934	306
1929	1.376	415
1930	745	415
1931	803	334
1932	745	269
1933	694	295
1934	726	349
1935	755	204
1936	495	351
1937	870	565
1938	829	472

La conserva di pomodoro (compresi i "pelati" e quelli in scatola) non raggiunge quindi i livelli del 1924 - 29. Ciò si spiega col fatto che la massa delle nostre esportazioni era diretta verso gli Stati Uniti e verso l'Inghilterra.

L'esportazione dei pomodori freschi invece, prevalentemente diretta verso la Germania, si è mantenuta, dopo la crisi di depressione, abbastanza sostenuta:

ESPORTAZIONE POMODORI FRESCI

	Totale	Germania
1937 (milla q.li)	426	382
1938 „	554	518

In definitiva quindi le grandi possibilità di sviluppo che aveva questa produzione come la connessa industria, e che prima del 1929 avevano cominciato ad affermarsi, sono praticamente abortite. La crisi del 1929-34 fu gravissima per l'industria del pomodoro e determinò la scomparsa di molte delle più promettenti iniziative che erano state prese negli anni precedenti. Ma superata la crisi, in un regime non autarchico, essa avrebbe avuto un forte risveglio che invece non ha avuto. In complesso quindi decadenza anche di questo settore.

Per gli ortaggi e frutta. — Le statistiche relative a queste produzioni classiche della nostra agricoltura sono attendibili solo dopo il 1929. Dovremo quindi basare le nostre illusioni anche sulla conoscenza diretta della situazione.

La produzione italiana di ortaggi e frutta mostra in un primo tempo un rapido progresso. Nell'Alto Adige per il melo; nella Emilia e Romagna per il pesce e per il pero, nel Piemonte, nel Veronese e nel Veneto, nella Toscana, nell'Italia meridionale, lo sviluppo delle coltivazioni arboree da frutto è promettentissimo e porta grandi investimenti fondiari.

Pure promettentissimo è lo sviluppo degli ortaggi: Chioggia, alcune parti dell'Emilia, Cascina, Iesi, l'Agro romano, la Campania, le zone irrigue siciliane ecc.; mostrano un risveglio grandissimo. Ma dopo il promettente inizio, e dopo superata la crisi mondiale 1929-34, le iniziative rallentano e il progresso diviene impacciato. Le nostre esportazioni presentano un solo aspetto brillante: quello del commercio verso la Germania, che si impernia sul centro di refrigerazione di Verona. Il resto decade o ristagna.

L'andamento delle esportazioni è abbastanza significativo. Riportiamo alcuni dati per gli ortaggi principali e le frutta:

ESPORTAZIONI IN MIGLIAIA DI Q.LI

	1923	1934	1935	1936	1937	1938
cavolfiori	793	618	563	546	625	638
cipolle	145	166	98	85	208	214
vari altri	—	—	—	351	565	472
frutta fresca	2.021	1.320	1.484	1.704	1.983	2.122
frutta secca	543	617	575	663	535	631

Le posizioni vengono mantenute soprattutto per l'andamento delle esportazioni verso la Germania.

ESPORTAZIONE VERSO LA GERMANIA E TOTALE
(migliaia di q.li)

	1936	1937	1938
Esportaz. ortaggi freschi Germania	863	1.097	1.117
» » » totale	1.051	1.446	1.378
» frutta fresca Germania	847	1.029	1.095
» » » totale	1.043	1.730	1.838

Se evidentemente, l'andamento del commercio verso altri paesi avesse potuto avere un ritmo non diciamo eguale (poichè non con tutti esiste la complementarietà che abbiamo con la Germania) ma almeno somigliante a quello che il nostro commercio ha avuto con la Germania, il progresso della nostra ortofrutticoltura sarebbe stato molto sensibile. La politica commerciale seguita ci ha invece permesso solo un modesto sviluppo del commercio verso la Germania ed un regresso in quello con gli altri mercati.

La situazione degli agrumi presenta pure caratteri somiglianti; naturalmente è da tenere presente che, trattandosi di produzione legnosa a ciclo pluriennale, le ripercussioni degli andamenti economici su essa sono assai lenti e non sempre evidenti.

Tuttavia, sia dai dati delle produzioni che da quelli della esportazione precedentemente riportati, si nota una situazione statica nella produzione.

Per il commercio sono più espresse le cifre annuali:

ESPORTAZIONE AGRUMI (M. Q.LI)

1926 = 3.723	1933 = 4.271
1927 = 4.050	1934 = 3.425
1928 = 3.035	1935 = 3.113
1929 = 3.229	1936 = 2.687
1930 = 4.050	1937 = 3.709
1931 = 3.850	1938 = 3.557
1932 = 3.076	

La esportazione decresce quindi lentamente. La Germania ne assorbe una quota notevole ed un'altra ne è assorbita da Inghilterra, Francia, Svizzera.

In sintesi, nei riguardi della nostra agricoltura, si può parlare di mancanza di ogni progresso con qualche sintomo di decadenza. Le posizioni su molti mercati esteri si mantengono faticosamente, e questo si ripercuote sul mercato interno.

La poca elasticità della coltivazione fa sì che gli andamenti sfavorevoli si ripercuotano in pieno sulle aziende agricole, abbassandone molto i redditi. La crisi economica generale, da sola, non basta a spiegare la situazione di profondo disagio in cui viene a trovarsi la produzione agrumicola: la politica doganale italiana anche dopo la grande crisi, l'ha indubbiamente aggravata e resa cronica.

Un indice abbastanza significativo è quello dei prezzi degli agrumi, che grandemente si ridussero nel periodo della crisi, assai più dell'indice generale dei prodotti agricoli.

	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934
indice generale prezzi	100	93	80	69	65	55	56
limoni primo fiore	700	91	69	38	34	18	18

La crisi agrumicola quindi presenta, come tutti i prodotti di qualità da esportazione, aspetti assai più gravi dei generali.

Altra grave situazione è quella del vino, prodotto fondamentale della nostra agricoltura e di grande importanza nel commercio internazionale. La produzione è stata riportata al § 13 e, come tutte quelle delle piantagioni legnose, non è molto sensibile alle variazioni dei prezzi. Ma l'andamento delle nostre esportazioni indica lo stato di disagio della coltura:

1925-29 = 1.073 migliaia q.li	1934 = 993 migliaia q.li
1930 = 1.032 »	1935 = 954 »
1931 = 1.671 »	1936 = 1.437 »
1932 = 803 »	1937 = 1.872 »
1933 = 999 »	1938 = 1.430 »

La situazione indicherebbe una tendenza al miglioramento, dopo la grande crisi. Ma per quel che riguarda il vino, è utile spingere i confronti più lontani nel tempo. Vediamo allora che negli ultimi due decenni del secolo scorso le nostre esportazioni superavano i 2 milioni di q.li. E la produzione italiana, che era di 45 milioni di q.li nell'anteguerra 1914, è andata in complesso riducendosi, poichè sul periodo 1928-1938 la produzione massima è stata di 46.823 m.q.li; la minima di 30.873 m.q.li.

La viticoltura italiana è quindi, nel complesso, decaduta rispetto al periodo antecedente al 1914; la causa fondamentale ci appare legata ad un minor consumo e a minori possibilità di esportazione. Ma, anche il minimo consumo, più che a cambiamento di gusti o di psicologia, è da riferire a cause economiche. L'alto prezzo del vino al consumo è in relazione anche ai forti carichi fiscali che gravano sul vino.

Nel periodo della grande crisi l'abbondanza del vino nell'interno flette gravemente i prezzi, e la crisi specifica del vino appare in tutta la sua gravità. Si parla di sovrapproduzione, ed è cosa illogica poichè come abbiamo visto, la produzione era andata piuttosto riducendosi. Si parla anche, genericamente, di sotto consumo, e si cerca con una attiva, spesso originale, anche se praticamente inutile, opera di propaganda di aumentarne il consumo. La vera radice del male stava invece nella mancanza di un maggiore sbocco estero, che la nostra politica doganale e commerciale autarchica aveva determinato.

La flessione del prezzo del vino è notevole (vino comune).

1927	142 lire q.le	1933	65 lire q.le •
1928	157 » »	1934	59 » »
1929	144 » »	1935	65 » »
1930	128 » »	1936	50 » »
1931	101 » »	1937	67 » »
1932	79 » »	1938	123 » »

La crisi dei bassi prezzi tende a permanere per lungo tempo, anche dopo la risoluzione della crisi economica generale. In sintesi nessun conato di progresso, ma anzi segni di regresso indubbi.

Rimane da esaminare, tra i principali prodotti, la seta. La gravità della situazione appare in questo caso ancora più chiara ed evidente. La politica nazionalistica (e poi autarchica) dà un colpo gravissimo alla produzione, che un tempo, come abbiamo visto, rappresentava l'elemento più importante del nostro commercio estero.

Sintomo più evidente della grave crisi — la più grave di ogni altro prodotto — è il declinio dei prezzi.

PREZZI SETA GREGGIA A MILANO IN LIRE Q.LE

1927 = 241	1933 = 51
1928 = 219	1934 = 34
1929 = 192	1935 = 54
1930 = 128	1936 = 72
1931 = 86	1937 = 120
1932 = 62	1938 = 138

Nessun altro prodotto agricolo italiano mostra una simile depressione.

La caduta delle esportazioni è l'altro aspetto fondamentale della crisi sericola. Dati sintetici sono stati riportati al parag.10: esaminiamoli ora in dettaglio.

ESPORTAZIONE SETA TRATTA GREGGIA

1901-1905	82 mila q.li	1931-1933	33 mila q.li
1906-1910	89 » »	1936	26 » »
1921-1925	53 » »	1937	20 » »
1926-1930	58 » »	1938	26 » »

Le esportazioni principali erano volte, nel 1928, per il 30% verso la Francia, per il 18% verso la Germania; per il 28% verso la Svizzera; per il 5% verso gli Stati Uniti. Nel 1938 la esportazione verso la Francia diviene trascurabile e le ridotte esportazioni sono dirette per il 46% verso gli Stati Uniti; per il 29% verso la Germania; per l'8% verso la Svizzera.

Le esportazioni verso gli Stati Uniti aumentano anche in valore assoluto mentre quelle verso la Germania rimangono stazionarie. Ciò dimostra che la causa della grave crisi sericola non è da imputarsi esclusivamente alla crescente concorrenza asiatica, come comunemente si afferma, ma anche, ed in misura forse più decisiva, agli indirizzi della nostra politica commerciale ed al regime di crescente autarchia, che impedisce anche, nella stipulazione dei trattati di commercio, di vendere in quei paesi dove ci si rifiuta di acquistare.

La produzione italiana di bozzoli decade notevolmente:

1923-27 = 509 mila q.li	1933 = 346 mila q.li
1928 = 525 » »	1934 = 289 » »
1929 = 533 » »	1935 = 174 » »
1930 = 527 » »	1936 = 323 » »
1931 = 345 » »	1937 = 319 » »
1932 = 382 » »	1938 = 199 » »

Anche in questo caso si notano interventi dello Stato volto ad aiutare la gelsibachicoltura. Essa si era ridotta specialmente laddove la produzione veniva esercitata in economia con salariati (Piemonte, Lombardia) o in zone dove altre notevoli possibilità agricole permettevano di sostituire questa attività con altre (Emilia, Toscana, Marche). Resisteva invece maggiormente nel Veneto, dove essa, esercitata in piccole unità familiari e dalle numerose forze lavoratrici, non era sostituibile, e, pur assicurando ai produttori compensi assolutamente miseri, permetteva un modesto rendimento attivo.

I lavoratori agricoli veneti, cui un tempo la gelsibachicoltura aveva assicurata una prosperità prima mai conosciuta facendoli uscire da una situazione di cronica miseria, traversano un nuovo periodo di estrema difficoltà e di miseria, che costituisce anch'esso un lato negativo della politica commerciale autarchica.

Lo Stato interviene con una serie di provvedimenti volti ad aiutare la gelsibachicoltura e la esportazione della seta. Essi non potevano avere che una efficacia e una dubbia utilità contingente, mentre risultavano, nel loro complesso, decisamente illogici essendo ispirati a principi completamente opposti a quelli generali della politica autarchica, ed ad essa contrastanti.

Al solito, poste le premesse autarchiche, non si ha coraggio di sopportarne tutte le necessarie conseguenze.

Per la gelsibachicoltura si provvede dapprima alla concessione di un premio, che determinò una effimera ripresa della produzione e favori anche lievemente l'esportazione. Si vieta inoltre l'abbattimento dei gelsi, costringendo così gli agricoltori (quelli che ingenuamente obbedivano) a tenere nel suolo colture poco produttive, a scapito d'altre che lo sarebbero state di più. Si crearono enti e organismi vari.

L'Ente nazionale serico (che agiva insieme ad altri organismi la cui azione non risultava sempre molto distinta, quale l'Associazione serica italiana e la Federazione nazionale fascista della Industria della seta, insieme agli ordinari Enti corporativi e alla Confederazione agricoltori) intervenne sul mercato, nel 1930-32, acquistando 75 mila Kg. di seta. Dal 1932 fu istituito il premio di una lira a Kg. sui bozzoli prodotti (il cui prezzo era caduto da 15 lire, nel 1929-30, a 4 lire). Fu tentato inutilmente di fissare il prezzo provinciale dei bozzoli. Verso la fine del 1934 si sottoposero a licenze e a contingentamenti le importazioni. Il prezzo dei bozzoli cadde ancora tuttavia fino a 2 lire, e il declinio della sericoltura

continuò, sebbene nel 1935-36 il premio di esportazione ascendesse a 20-25 lire. Nel 1936 si tentò regolare l'ammasso dei bozzoli, si fissò il prezzo a 5,50 il Kg., e a lire 10 nel 1938; nel 1936-37 si modificò il premio di esportazione in base a scala mobile, in modo che esso potesse assicurare costantemente un realizzo sui mercati esteri di 78 lire per Kg. di seta greggia.

A tutto questo si unì la propaganda e l'obbligo per l'impiego della seta in alcuni tessuti nazionali.

Il risultato di tutto questo portò a quei mediocri risultati visti.

Altro aspetto contrastante è l'affermazione della industria del "rayon" che conquista molti mercati mondiali, e che determina una lenta decadenza della seta. Anche qui dunque, si agisce, non tenendo presente la interdipendenza dei fenomeni economici e non considerando un semplice fatto: che non è possibile nello stesso tempo tendere ad una autarchia senza colpire gravemente il commercio di esportazione.

Il peso della situazione e degli interventi fu sopportato, al solito dal consumatore italiano, che ebbe prodotti peggiori a più alto prezzo.

* * *

Per i prodotti da esportazione ora esaminati si notano quindi fenomeni aventi caratteri molto simili, che si possono così riassumere:

a) aggravamento della crisi interna nel 1929-34 e stato di cronica crisi fino al 1940.

b) mancanza di ogni conato di progresso, sia

nalista ed autarchica, è quello delle variazioni della consistenza del bestiame, delle produzioni animali, e del relativo commercio internazionale. I censimenti del bestiame più sicuri sono quelli del 1908 e del 1930: anche l'aggiornamento del 1938 può ritenersi abbastanza attendibile sebbene non si possono escludere ragioni di un certo ottimismo. Ecco i dati fondamentali.

	1908	1930	1938
equini . . . migliaia capi	2.145	2.313	2.019
bovine bufali * * *	6.231	7.090	7.667
suini . . . * * *	2.508	3.318	2.940
ovini . . . * * *	11.157	10.269	9.467
caprini . . . * * *	2.735	1.892	1.828

In concreto quindi: stazionarietà nel campo degli equini, lievissimo progresso per suini e bovini, che però si trasforma in regresso se il numero dei capi si mette in relazione alla popolazione italiana. Nel 1908 infatti si aveva un bovino ogni 5,5 abitanti; nel 1930 uno ogni 6,1; nel 1938 uno ogni 5,9. Regresso anche assoluto nel campo degli ovini e dei suini.

Il quadro peggiora notevolmente nell'Italia meridionale, specie nelle zone ad economia cerealicola, caratterizzate dalla alternanza grano-pascolo. Le favorevoli prospettive della coltura granaria, determinano qui una notevole riduzione del bestiame e delle produzioni zootecniche, che solo in parte si attenua nel 1938.

PERCENTUALE DI AUMENTO (+) O DI DIMINUZIONE (—)

I T A L I A	BOVINI		SUINI		OVINI		CAPRINI	
	dal 1908 al 1930	dal 1930 al 1938						
Nord	+ 13	+ 8	+ 32	— 12	— 36	— 5	— 40	+ 6
Centro	+ 23	+ 15	+ 56	— 17	— 9	— 7	— 70	— 19
Sud	— 10	+ 4	+ 11	— 9	— 10	— 14	— 35	— 6
Isole	— 29	—	— 28	— 14	— 2	— 3	— 9	— 2

nelle produzioni che nelle esportazioni; sia nelle promettenti industrie italiane. Decadenza, in ogni caso, in rapporto alla popolazione e al progresso generale agricolo; decadenza anche assoluta in molti casi;

c) interventi illogici dello Stato, che contrastavano con le necessarie conseguenze della politica autarchica. In fine peso di tutto il sistema sopportato dal consumatore e dalla collettività nazionale.

E' questo un primo elemento del costo pagato dalla agricoltura italiana per l'autarchia granaria. Vediamone altri.

15) *Ripercussioni della politica autarchica sulle produzioni zootecniche.* — Un altro importante indice delle condizioni in cui è venuta a trovarsi l'agricoltura italiana in regime di economia nazio-

Le conseguenze di questi andamenti sovra l'agricoltura italiana sono molteplici, sia dirette che indirette.

In primo luogo tutta una importante e fondamentale branca produttiva è ferma; decade anzi se la si considera in rapporto alla popolazione. Poi la stasi zootecnica impedisce un sensibile miglioramento delle condizioni di fertilità del suolo, in seguito alle migliori lavorazioni e alla maggiore copia di letame disponibile.

Le ripercussioni del mancato progresso zootecnico sono sensibili anche nel campo della bonifica e per le condizioni dei lavoratori. Questi non possono, dove domina una economia cerealicola, fissarsi stabilmente al suolo, data la cattiva distribuzione del lavoro durante l'anno, che la cerealicoltura deter-

mina, mentre la industria zootecnica tende a regolarizzarla.

Gran parte dell'Italia meridionale non supera quella importante fase di progresso agrario che è rappresentato dalla evoluzione degli ordinamenti colturali, da tipi prevalentemente cerealicoli a tipi misti o zootecnici. Non va data la colpa esclusivamente al clima di tutto questo, poichè esso può, in parte, essere vinto con particolari norme tecniche o con nuovi procedimenti (sili). Lo squilibrio tra i prezzi dei prodotti zootecnici e i prezzi di quelli cerealicoli, sta alla base di tutto.

L'andamento delle esportazioni italiane di prodotti zootecnici non indica alcun progresso, anzi spesso mostra decadenza profonda:

	Uova	Formaggi
1925	mila q.li 302	931
1926	» » 215	331
1927	» » 141	318
1928	» » 120	365
1929	» » 106	328
1930	» » 93	367
1931	» » 90	403
1932	» » 39	301
1933	» » 10	239
1934	» » 7	251
1935	» » 3	278
1936	» » 3	144
1937	» » 2	239
1938	» » 9	245

La decadenza è netta nel campo degli allevamenti ovini e caprini. La prima dipende non tanto da minore richiesta dei prodotti sul mercato interno, in quanto sia per quel che riguarda la lana, sia per la carne le possibilità di assorbimento esistono; quanto piuttosto dalla diminuzione delle risorse foraggere e dei pascoli, in seguito all'estendersi delle coltivazioni cerealicole, che anche si sviluppano in terreni che sarebbe stato più conveniente in altro regime di prezzi, lasciare a pascolo.

La decadenza delle capre deriva in gran parte dalla assurda lotta contro di esse, che si volle giustificare con insistenti ragioni di polizia forestale, e che suscitò, anche in periodo fascista, aspre critiche da parte dei competenti.

Lo squilibrio, tra i prezzi dei prodotti zootecnici e quelli cerealicoli e la stasi della zootecnia, attirano l'attenzione degli organi statali e corporativi, che cercano porvi rimedio. Ma ogni rimedio è d'efficacia assai limitata; ancor più limitata di quella dei vari provvedimenti esaminati nel paragrafo precedente.

Crescono i diritti doganali sulle importazioni di animali vivi e di carne; si cerca di migliorare la produzione con premi e concorsi, ma sempre con scarso risultato. In un paese povero come l'Italia il consumo della carne è molto elastico, e anche quando si riusciva a determinare un aumento di prezzo, il diminuito consumo tendeva di nuovo a farlo riabbassare.

In definitiva, per quel che riguarda il settore zootecnico, si deve constatare che la politica autarchica

è stata un potente fattore che ha impedito ogni progresso, anche modesto.

16) *Ripercussioni della politica doganale sui lavoratori e su alcuni problemi particolari* — La politica doganale e commerciale seguita dall'Italia negli ultimi quindici vent'anni, non ha determinato ripercussioni solo sugli indirizzi della produzione agricola e sugli scambi internazionali, ma anche ripercussioni più profonde e meno avvertite su molte parti della nostra costituzione agricola. Non sempre esse sono conosciute o sufficientemente valutate poichè l'osservazione comune si limita quasi sempre alla superficie, senza tener presente che il fenomeno economico è in ogni sua parte interdipendente e che ogni intervento o modificazione di una parte di esso si ripercuote sull'insieme e anche su quei problemi che genericamente si definiscono come sociali o di politica agraria.

Un punto importante, il più importante senz'altro, è quello che si riferisce ai *lavoratori agricoli*. Le loro condizioni economiche e sociali sono indubbiamente migliorate nel corso del tempo fino al 1939-40, ed è stato questo un fenomeno non nostro, ma mondiale, dovuto alla maggior massa di produzione che l'agricoltura di ogni paese è riuscita a realizzare. In Italia il miglioramento, malgrado qualche apparenza contraria, è stato minore rispetto ad altri paesi europei. La politica autarchica ha molto contribuito a questo rallentamento di progresso. Vi ha contribuito, prima di tutto, per il fatto che essa impoverisce la Nazione, costringendola a forme di produzione antieconomiche; anche se da un punto di vista politico si potevano trovare importanti — sebbene discutibili — giustificazioni di essa. Questa discussione ora non ci interessa: basta avere chiarito che, dal punto di vista economico, quella politica ha rappresentato ciò che gli economisti definiscono una distruzione di ricchezza. Comunque si prendono le cose, una diminuzione della produzione (anche virtuale) non può che ripercuotersi in modo sfavorevole sulle condizioni dei lavoratori.

Ma non è questo il solo aspetto negativo di quella politica: altri ve ne sono del pari importanti. Uno di essi ci appare degno di essere tenuto presente: l'ostacolo che le linee politiche seguite hanno posto al processo evolutivo delle classi rurali verso tipi più stabilmente fissi al suolo.

Molto in periodo fascista, si è discusso di problemi del bracciantato e molto si è proclamato che scopo della politica seguita era quello di eliminare le masse bracciantili, viventi alla giornata e sottoposte ad una disoccupazione *stagionale* sistematica.

Si era anche chiaramente compreso che questo risultato non poteva ottenersi con semplici disposizioni legislative o giuridiche, ma era necessaria una trasformazione profonda delle condizioni economico-agrarie di molti territori, affinché fosse possibile fissare stabilmente i lavoratori al suolo. Logico collegamento quindi della politica cosiddetta di

“sbracciantizzazione”; con la vasta opera di bonifica integrale; con l’incoraggiamento — molto prudente — alla piccola proprietà coltivatrice; con la politica sindacale e dei contratti agrari in genere.

Ma le intenzioni contrastavano spesso con la realtà. La modificazione, ad esempio, dei contratti agrari non poteva dare i risultati dovuti senza che vi fosse prima l’ambiente economico-agrario adatto alla loro applicazione. La diffusione della piccola proprietà lo stesso, e se tale diffusione si manifestò, essa fu dovuta o a libera iniziativa dei contadini o a liquidazione di usi civici, e dette spesso luogo a piccola proprietà particellare che certamente non si può dire risolvesse i problemi dei lavoratori.

La politica doganale contrastava d’altra parte anche tali trasformazioni. Ad esempio, ostacolando lo sviluppo di quelle colture ricche — ortaggi, frutteto, vigneto, gelso, ecc. — che più si conciliavano con la piccola proprietà.

Ma un’altra tendenza ha avuto peso forse maggiore.

La fissazione dei lavoratori al suolo, in forma stabile, è più facile e spontanea quando si hanno aziende agrarie caratterizzate da una regolare distribuzione del lavoro durante l’anno. In ordinamenti monoculturali, o estensivi o specializzati, o basati comunque su colture che esigono lavoro solo in una o due epoche dell’anno, il lavoratore avventizio prevale necessariamente, poichè non è assolutamente possibile, come è ovvio, tenere dei lavoratori fissi al suolo per farli lavorare solo in alcuni periodi dell’anno.

Vi sono branche delle attività aziendali che tendono a regolarizzare tale distribuzione e tra esse le più importanti sono: (a) bestiame che esigendo lavoro e cure per tutto il corso dell’anno determina distribuzioni quasi regolari; (b) ortaggi che hanno identiche conseguenze; (c) frutteti, vigneti, oliveti, gelseti che generalmente richiedono lavoro quando non urgono altre attività e quindi regolarizzano la distribuzione del lavoro; (d) prati per il loro collegamento col bestiame; (e) industrie agrarie collegate al bestiame o a prodotti agricoli particolari (uva, olive, pomodori, latte, allevamenti domestici ecc).

Vi sono d’altra parte settori della produzione agricola che determinano conseguenze opposte; la prevalente coltura cerealicola è il maggiore (grano, riso).

Ora la politica doganale e autarchica ha determinato precisamente una condizione di favore per queste colture e principalmente alla coltivazione granaria.

Essa si è estesa in molte zone estensive a detrimento del pascolo, dei prati della zootecnia, ed ha anche indirettamente impedito lo sviluppo di altre produzioni, che meglio avrebbero consentito la risoluzione di quei problemi.

In definitiva la buona volontà manifestata di arrivare ad una fissazione al suolo dei lavoratori avventizi è rimasta allo stato di desiderio platonico, salvo modesti, anche se brillanti, eccezioni particolari.

Molti fattori hanno impedito la realizzazione dei voti, e tra i fondamentali mettiamoci la politica do-

ganale, logicamente contrastante con le buone intenzioni della politica del lavoro agricolo.

In casi particolari queste ripercussioni sono più evidenti. Così ad esempio per quello che riguarda la *bonifica*, che nella sua fase agraria è stata in gran parte imperniata su soluzioni cerealicole, piuttosto che zootecniche o miste. Lo sfasamento dei prezzi a netto favore dei cereali favoriva la prima soluzione.

La trasformazione del *latifondo* è stata pure ostacolata da questi fattori, in quanto che il prezzo favorevole del grano ha indubbiamente agito nel senso di favorire la persistenza delle forme tradizionali, anzichè favorire nuove organizzazioni produttive che lasciassero posto maggiore al bestiame e alle piantagioni arboree. La mancanza di lavoratori fissi al suolo, d’altra parte, impediva tutte quelle forme di miglioramento agrario — soprattutto le sistemazioni così importanti e decisive — che solo la continua presenza del lavoratore al suolo può assicurare.

Molti altri problemi particolari sono stati influenzati dalla politica doganale. Uno di essi riguarda le zone risicole, cui abbiamo già accennato a proposito della crisi risicola. E’ anche qui da rilevare che la scarsa convenienza della intensificazione della produzione animali in relazione agli andamenti sfavorevoli dei prezzi, ha impedito all’agricoltura delle zone a prevalente risicoltura, di trovare una base più stabile; ai lavoratori di fissarsi stabilmente al suolo; alle popolazioni di raggiungere l’elevato grado di densità che ha raggiunto nelle zone della base Lombardia originariamente eguali come terreno e ambiente; al terreno di divenire più fertile e produttivo in relazione alla maggiore densità del bestiame ed alle più laute concimazioni.

Anche la tanto discussa crisi della *montagna* ha subito queste influenze. In essa si deve vedere da un lato un movimento progressivo, caratteristico di tutta la vita economica moderna, conseguenza semplice e logica dal fatto che essa tende a svolgersi maggiormente nelle zone che assicurano migliori facilità di trasporti. Ma da un altro lato si deve anche considerare il fatto che la montagna non riesce a trovare ancora la via di un ordinamento economico-agrario, che permetta una stabile vita ai montanari ed un miglioramento delle condizioni di fertilità del suolo. Tale ordinamento, sia nelle Alpi, sia nell’Appennino settentrionale e centrale, può essere dato solo dal progresso zootecnico, poichè l’estensione della coltura cerealicola in montagna, determina, come è logico, effetti decisamente opposti: sfrutta cioè il terreno e non assicura una più regolare distribuzione del lavoro durante l’anno. La politica doganale, con la sua influenza sui prezzi, ha potentemente influito su questi fenomeni, ed in modo non indifferente, poichè appunto in molte zone della montagna prevalgono quei tipi di terreno che, nei confronti della granicoltura possono ritenersi “marginali” in senso economico; pronti cioè ad accogliere il grano quando il prezzo volge favorevole a questa coltura, e pronti ad abbandonarlo nel caso inverso.

Il problema produttivo della montagna è in sostanza un problema zootecnico. La conclusione è perciò facile a trarsi.

17) *Riassunto* — Per grandi linee l'analisi compiuta in questo capitolo ci porta alle conclusioni seguenti.

La politica doganale e degli scambi esteri seguita dall'Italia negli ultimi venti anni circa, è caratterizzata da un progresso nazionalismo economico, che è, nella ultima fase del periodo, sbocciato in un sistema economico autarchico e che valendosi delle più rigide e macchinose arti della tecnica doganale, ha avuto alcune fondamentali conseguenze:

(a) un aumento notevole della produzione del grano e di alcuni cereali minori, che ha quasi raggiunto il livello del fabbisogno interno. Tale conquista tuttavia non era, nè poteva essere, definitiva, anche perchè legata alla importazione dall'estero di alcuni mezzi produttivi. In periodo bellico molte delle conquiste fatte sono andate perdute; il che non toglie tuttavia che esse potrebbero essere di nuovo realizzate in futuro seguendo analoghe linee politiche;

(b) l'azione politica, sia doganale, sia generale, ha avuto un indubbio risultato attivo: quello di diffondere tra le classi rurali conoscenze tecniche moderne e migliori. E' questa una vera conquista stabile che va posta all'attivo di quella politica;

(c) per contro quell'azione politica ha avuto gravissimi lati negativi. Essi sono costituiti dalla crisi e dal mancato progresso di moltissime produzioni italiane che, in un regime diverso, ed in un sistema più legato ai mercati internazionali, avrebbero determinato progressi pure grandissimi.

Danneggiati o impediti nel loro progresso sono stati: riso, seta, canapa, pomodoro, ortaggi, agrumi, frutta, vini, e, soprattutto, il grande settore della produzione zootecnica, del latte e dei suoi derivati.

(d) Le ripercussioni della politica seguita si sono estese in profondità, per l'interdipendenza di tutto il fenomeno economico, ed hanno influito in senso dannoso su alcuni problemi particolari, la cui soluzione è stata impedita o rallentata. Ricordiamo tra essi quello della sbracciantizzazione e della fissazione dei lavoratori avventizi al suolo in forma stabile, le bonifiche, il latifondo, la montagna.

(e) L'azione politica in senso autarchico, non è stata neppure attuata secondo direttive uniformi e logicamente conseguenti tra loro, ma si è svolta in modo piuttosto episodico e contingente.

Soprattutto ci si è rifiutati di accettare alcune conseguenze necessarie della politica seguita, nei riguardi ad esempio delle riduzioni delle esportazioni o delle crisi di adattamento in alcuni prodotti legati alle esportazioni, e si sono presi frettolosamente molti provvedimenti contrastanti con il senso generale di evoluzione della agricoltura italiana in regime autarchico.

(f) Da tutto il complesso è derivato un *impoverimento virtuale* (rispetto cioè al livello che poteva essere raggiunto) dalla agricoltura italiana.

CAPITOLO III.

Il commercio internazionale dei prodotti agricoli e la politica doganale della ricostruzione

18) *Premessa* — Prospettare le linee di una politica doganale italiana per il futuro, non è compito semplice, poichè si abbandona il sicuro campo dei fatti per avventurarsi in quello infido delle ipotesi.

Le tendenze oscillano tra il ritorno di una politica di libero scambio a quello del protezionismo, o anche di una quasi-autarchia, e tra gli estremi vi sono infinite soluzioni intermedie. Vi è inoltre la complicazione (o in un certo senso la semplificazione) dovuta al fatto che la nostra autonomia nel campo doganale sarà per molto tempo limitata dalla volontà delle grandi potenze piene vincitrici, che oggi reggono praticamente le sorti del mondo.

Da un punto di vista obiettivo ci si può proporre di prospettare le conseguenze probabili delle varie soluzioni che oggi si presentano; di studiare cioè le ripercussioni economiche degli interventi, il che, secondo il nostro concetto, è l'unica via per trattare razionalmente i problemi della politica agraria.

Ciò non toglie che si possa anche cercare di prospettare le linee più convenienti della nostra politica doganale per il futuro: è questo in ogni modo un problema che ci si presenta imperioso e che andrà, in un modo o in un altro risolto. Esamineremo quindi in questo capitolo dapprima i fondamenti della situazione attuale, in relazione anche alle idee prevalenti all'estero e nei paesi oggi dominatori della politica mondiale. Successivamente cercheremo di prospettare le conseguenze della adozione dei sistemi doganali estremi (libero scambio; protezionismo) ed esporremo infine alcune nostre idee sull'importante problema.

19) *Le tendenze mondiali dopo la guerra* — Il problema dei rapporti commerciali tra i popoli nel dopoguerra, aveva già attirata l'attenzione degli studiosi e degli esperti dei vari paesi, tre o quattro anni or sono.

Specie gli inglesi e gli americani, in numerosi scritti ed in alcune importanti conferenze o convegni, hanno discusso, fatto proposte, emessi importanti voti. Poco si è interessata di tutto questo la Russia la cui politica tradizionale, volta più ai problemi del potenziamento produttivo interno che a quello degli scambi internazionali, non mostra di essere gran che cambiata.

In linea generale l'orientamento dei maggiori paesi responsabili del futuro assetto mondiale, tende verso scambi il più possibile liberi. Il che non vuol dire tuttavia che sia previsto, nè ora nè a più lontana scadenza, un sistema di libero scambio assoluto, sul modello di quello classico inglese della seconda metà del secolo scorso.

La tendenza verso il libero commercio si è manifestata più forte negli Stati Uniti, in confronto alla stessa Inghilterra.

La Carta atlantica contiene un esplicito riferimento al problema nel suo 4° e 5° punto.

4°) Partecipazione di tutti gli Stati al commercio mondiale e libero accesso alla fonte di materie prime;

5°) Collaborazione internazionale sul terreno economico allo scopo di realizzare migliori condizioni di lavoro, progresso economico e sicurezza sociale.

Si esprime dunque l'intenzione decisa di combattere ogni restrizione al commercio internazionale ed all'accesso delle materie prime. Si ammette anche, tuttavia, che il ritorno al libero scambio non potrà avvenire, nè sarebbe consigliabile avvenisse, per un colpo di bacchetta magica, ma attraverso una azione statale regolatrice che porti ad esso con i minori squilibri possibili e con la necessaria gradualità. Si parla di un "ritorno pianificato al libero scambio". Ci si prospetta il problema della necessità di collaborare alla ricostruzione economica dei paesi danneggiati dalla guerra in Europa, perchè essi possano essere elementi attivi del commercio mondiale ed anche quello della necessità di prestiti internazionali a lunga scadenza. Si prevede anche, in un libro del noto economista Colin Clark un forte aumento del commercio.

Ma naturalmente i singoli paesi sono portati a guardare il problema degli scambi internazionali dal punto di vista della propria situazione economica.

Innanzitutto è da tener presente che gli Stati Uniti, oltre possedere la parte massima dell'oro mondiale escono dal conflitto fortemente creditori dell'Europa: mentre l'Inghilterra esce fortemente debitrice. Il punto più delicato è però costituito dalla bilancia internazionale dei pagamenti, che si calcolava attiva — nella misura di circa 5 miliardi di dollari — per gli Stati Uniti, e passiva per circa 450 milioni di sterline per l'Inghilterra. L'Italia per parecchi anni avrà necessariamente una bilancia nettamente passiva.

Vi è il pericolo, per la ripresa mondiale, che i paesi a bilancia notevolmente passiva possano aderire ad un sistema di restrizioni degli scambi internazionali, soprattutto per ragioni sociali e per il pericolo della disoccupazione, pericolo che può essere evitato solo con un aiuto dei paesi creditori e prosperi, che necessariamente debbono capire come sia anche loro interesse mantenere in piedi l'economia dei paesi rovinati.

Lo spettro che assilla questi paesi è quello della disoccupazione, esso potrebbe essere allontanato con la espansione delle esportazioni, che è il problema chiave dell'Inghilterra post-bellica, ma anche di altri paesi, come l'Italia.

L'Inghilterra accetta con molta prudenza e con un certo timore la tendenza libero-scambista. Tendenze, tuttavia, e non libero scambio assoluto, poiché si afferma, in quel paese, la necessità di mantenere il controllo dei cambi almeno fino alla normalizzazione delle correnti di traffico, ed anche quella di mantenere il sistema di preferenza imperiale, sancito ad Ottawa nel 1932. Gli Stati Uniti, per bocca

dei loro maggiori esponenti quali ad esempio Summer Welles e Corden Hull sono più recisi nella tendenza libero scambista, e soprattutto nemici dichiarati di ogni misura restrittiva e discriminatrice del commercio internazionale quali contingentamenti, accordi bilaterali, scambi bilanciati, controlli dei cambi ecc. Sono anche nemici dei dazi doganali troppo elevati, pur ammettendo che dazi in misura non eccessiva, possono essere consigliati o quasi imposti dalle necessità particolari di alcuni paesi, e non possono provocare danni sensibili, come è dimostrato del resto dai venti o trenta anni di protezionismo antecedente alla prima guerra mondiale.

Si auspica concordemente la generalizzazione a tutti i trattati della clausola della nazione più favorita, contrapposto naturale al sistema differenziale.

Il dazio, eliminati che siano i pericoli della preferenza con tale clausola, è in fondo arma onesta di protezione; mentre gli altri sistemi conducono necessariamente alla lotta doganale.

Tuttavia anche gli americani riconoscono la necessità di qualche pianificazione post bellica, specialmente monetaria e creditizia, che assicuri il facile ritorno, con le misure sane possibili, al regime di libertà di scambi.

Dalla concordanza parziale di vedute tra i due grandi paesi sono note numerose proposte e piani per il riassetto monetario, tra i quali ricordiamo quello inglese, del Keynes, e quello americano di White entrambi dell'aprile 1943. Il piano Keynes si basa sulla istituzione di una unione internazionale di Clearing, con a base una nuova moneta internazionale — il bancor —; il piano White sulla istituzione di un fondo internazionale di stabilizzazione, basato anch'esso su una moneta internazionale: l'Unitas. Essi ci interessano soprattutto perchè sono indice della volontà di sistemare su basi stabili il commercio internazionale e di incrementarlo su basi di reciproche convenienze, tenendo in debito conto della grave realtà dei paesi debitori, impoveriti dalla guerra, bisognosi di risollevarne la propria economia prima di poter stabilmente entrare nel gioco degli scambi. Le idee espresse ed i piani studiati hanno tenuto il campo della discussione nella nota conferenza monetaria internazionale di Bretton Woods, conclusasi nel luglio 1944, e dalla quale sono scaturiti accordi per un Fondo monetario internazionale, e per una Banca internazionale di ricostruzione. Le 44 Nazioni intervenute hanno raggiunto una linea di comune accordo, del quale si è fatto interprete Morgenthau nel suo discorso conclusivo. "Ritengo — egli ha detto — sia assiomatico che, dopo la fine di questa guerra nessun popolo — e perciò nessun governo di popolo — tollererà ancora una disoccupazione prolungata e generalizzata. Una ripresa del commercio internazionale è indispensabile se si vuole dare lavoro a tutti". In questo discorso, infine, egli condanna le pratiche in uso nel periodo prebellico quali la svalutazione monetaria a scopo di concorrenza internazionale, i dazi doganali proibitivi, gli

accordi di scambi bilanciati o di baratto, la pluralità dei cambi e le restrizioni valutarie e simili.

L'adesione dell'Inghilterra, di necessità, agli accordi di Bretton Woods ha portato alla conseguenza che tale paese deve abbandonare il sistema di preferenza imperiale sancito nel 1932, e ritornare ad un orientamento più economico e meno politico dei suoi scambi internazionali.

Interessante anche ricordare i risultati della conferenza di Rye (cui parteciparono anche delegati italiani) anche perchè essa non era solo dedicata a problemi di carattere monetario, ma particolarmente a problemi economici internazionali in tutta la loro estensione.

La conferenza ha avuto un netto risultato libero-scambista, pur rilevando che, nel periodo transitorio del dopo guerra, molte delle restrizioni del periodo bellico potranno essere mantenute, particolarmente nei paesi che più hanno sofferto per la guerra. Si dovrà però evitare che il controllo si prolunghi fino al punto di divenire fine a sè stesso. Ciò al fine di salvaguardare l'equilibrio della bilancia dei pagamenti dei singoli paesi. Si deve evitare tuttavia ogni deviazione dal principio dei costi comparati. In conclusione si raccomanda: l'abbassamento progressivo delle barriere doganali; la soppressione dei contingentamenti e dei divieti di importazione; l'adozione generale della clausola della Nazione più favorita in tutti i trattati di commercio; l'abbandono di pratiche discriminatorie del commercio; l'abbandono dei monopoli nazionali di vendita o di distribuzione; la conclusione di trattati commerciali della durata di almeno dieci anni, in modo da permettere agli individui impegnati nella produzione di fare previsioni e prendere impegni a lunga scadenza. Ed ancora: creazione di una organizzazione economica internazionale per controllare la politica doganale delle singole nazioni. Impegno dei paesi creditori per aumentare le importazioni dai paesi debitori in modo da permettere loro di soddisfare alle obbligazioni assunte.

Vi è stata una quasi assoluta unanimità di consensi negli Stati Uniti e Gran Bretagna circa la necessità di partecipare largamente al finanziamento della ricostruzione dei paesi danneggiati dalla guerra.

Riassumendo da queste brevi notizie ci pare si possono trarre gli orientamenti seguenti:

1) tendenza generale verso il libero scambio delle merci, più forte negli U.S.A., meno accentuata in Inghilterra, che tuttavia si è trovata costretta a seguire le tendenze americane;

2) tolleranza, non si può dire se in via transitoria o praticamente definitiva, di misura di protezione leggera, in forma di dazi, sottoposti sempre alla clausola della Nazione più favorita. Guerra ad oltranza a tutte le altre armi della politica doganale e ai sistemi differenziali e discriminatori;

3) comprensione della assoluta necessità di intervenire in aiuto dei paesi europei rovinati dalla guerra, per farne elementi attivi di una fiorente economia di scambi internazionali.

4) Regolazione, ancora per molto tempo, di tutte le questioni monetarie per facilitare gli scambi di merci, e per impedire un pericoloso brusco passaggio ad un regime di cambi liberi, che tuttavia potrà trovare applicazione nel futuro.

Ciò premesso, vediamo più da vicino i problemi italiani in questo quadro mondiale.

20) *L'agricoltura italiana di fronte alle nuove prospettive:* a) *colture favorite* — Date le correnti internazionali che prevalgono, il dilemma italiano non è la scelta tra un sistema libero scambista ed uno nazionalistico o autarchico, ma sibbene tra il primo ed uno moderatamente protezionistico. Questo sistema protezionistico a sua volta può essere inteso come permanente o come temporaneo.

Siamo, personalmente, sempre più convinti che un sistema mondiale di libero scambio, sia destinato a portare il mondo intero ad un livello di produttività economica mai raggiunto finora, e siamo anche convinti che sia questa la convenienza per la nostra Nazione. Ma non volendo chiudere gli occhi alla realtà, nè lasciarci troppo trascinare dalla nostra convinzione, si deve anche ammettere che una rapida soluzione in tal senso non è utile o forse neppure praticamente applicabile.

Quali infatti le prevedibili conseguenze sulla nostra agricoltura di una assoluta politica libero scambista, nel momento in cui i traffici internazionali riprenderanno una maggiore o piena attività ed i trasporti ed i noli saranno favorevoli ad essi? Possiamo brevemente così prospetarli.

Per grandi linee si assisterebbe, nella struttura produttiva della agricoltura italiana, ad una riduzione delle produzioni di massa (§ 8) ed ad una estensione delle produzioni di qualità, sia per il consumo interno sia per l'esportazione. Il fabbisogno interno di produzioni di massa dovrebbe essere assicurato in misura maggiore di quella odierna, dalle importazioni.

Un esame dei principali prodotti agricoli, largamente basato su induzioni e previsioni, preciserà meglio questo concetto. Supponiamo ora una situazione di libero scambio pieno e assoluto.

Supponiamo anche che siano risolti i problemi valutarî e creditizi degli scambi internazionali. La situazione virtuale quindi potrà prodursi dopo un certo assestamento dei rapporti economici mondiali che avrà luogo solo in un futuro non immediato.

Il grano risentirebbe sensibilmente di tale situazione. In condizioni normali di consumo, e tenendo presente che il ridotto tenore di vita della popolazione italiana tende ad aumentare il fabbisogno granario relativamente agli altri, si può stimare tale fabbisogno complessivo a circa 85 milioni di q.li lordi da seme. La concorrenza estera tenderà a ridurre la nostra produzione entro l'area di maggiore convenienza; nelle zone marginali di conseguenza la coltivazione del grano si ridurrà in superficie; da ogni parte tenderà a farsi meno intensiva.

Particolarmente sensibili alla nuova situazione saranno le zone italiane a cerealicoltura estensiva, dove comunemente il grano si alterna al pascolo: latifondi meridionali della Sicilia, della Calabria, della Puglia, del Molise. Zone estensive della campagna romana, della maremma grossetana, delle grandi zone di bonifica veneto-emiliana; della grande fascia appenninica. Maggiori probabilità di persistenza, quantunque sempre in un quadro di riduzione, avrà questa coltura nelle zone appoderate mezzadrili dell'Italia centrale e dell'Emilia, dove non vi sono colture che possono sostituire il grano in larga misura. Riduzioni maggiori si avranno invece nella grande fascia pedemontana della valle padana, dove prevale la piccola azienda, e che hanno più larghe possibilità di sviluppo delle colture arboree.

Le ripercussioni di un simile cambiamento saranno notevoli, sia sulle altre produzioni agrarie sia sui redditi sia infine — importantissimo — sulle masse lavoratrici. Di queste ultime diremo partitamente nel successivo paragrafo poichè l'argomento esige un esame apposito.

Si può per il grano, prevedere che la produzione media italiana, in condizioni normali di disponibilità di mezzi produttivi, oscillerà tra i 50 e i 60 milioni di q.li. Ciò porta alla conseguenza di una necessità d'importazione di 20-30 milioni di q.li; cifra elevata, che peserebbe gravemente sulla nostra bilancia dei pagamenti, ma che non deve menomamente preoccupare in un regime di scambi internazionali liberi, ed in una situazione stabile dei mezzi di pagamento. La superstrizione della "bilancia passiva" è stata decisamente sfatata dalla scienza economica.

Non si deve tuttavia nascondere che, in un sistema conturbato e caotico come quello degli anni immediatamente prossimi, il gravarne può essere pesante e la tecnica dei pagamenti può determinare problemi contingenti di non facile soluzione.

Altra coltivazione importante condannata alla riduzione è il *mais*. Di fronte ad una produzione media antebellica di circa 30 milioni di q.li, stavano modeste importazioni — soprattutto dal bacino danubiano, dalla Argentina e dagli Stati Uniti — di circa 1,0-1,5 milioni di q.li. Le maggiori produzioni di mais derivano dalla Lombardia e dal Veneto, sia in aziende piccole a conduzione familiare (specie venete), sia anche in grandi aziende intensive lombarde. La riduzione complessiva, forse relativamente minore di quella del grano data la minore elasticità di questa coltura, interesserà probabilmente più le zone lombarde, piemontesi, emiliane che non le venete, essendo anche, nelle prime, più facile la sostituzione con altre colture. Si prevede una produzione normale di 20-22 milioni di q.li; con una necessità di importazione di circa 10 milioni di q.li, o anche di più se, in un quadro di progresso della agricoltura italiana, sarà richiesta maggiore quantità di mais per l'ingrassamento suini, che ha, nel nostro paese, larghissime prospettive.

Per il riso è da prevedere, un regime libero di scambio internazionale una certa contrazione, più della superficie investita che del rendimento stesso, soprattutto nelle zone a risicoltura prevalente del Vercellese e del Novarese. Ciò, sempre più ne siamo convinti, costituirà un progresso economico e sociale per quelle zone, se sarà possibile sostituire al riso una più intensa produzione zootecnica. La risicoltura, inoltre, potrà indirizzarsi verso le produzioni di qualità fine, per le quali l'Italia ha ampie possibilità, e che troveranno sempre favorevoli condizioni di vendita su molti mercati europei. Crediamo che la produzione italiana possa orientarsi intorno ai 6-7 milioni di q.li, con una esportazione di circa 500 mila.

La coltivazione della *barbabietola da zucchero*, in un regime di completo libero scambio, non potrà che scomparire del tutto. La concorrenza degli zuccheri di canna è troppo forte per permetterle di mantenersi anche nelle zone economicamente più favorevoli alla coltivazione, quali ad esempio le terre di bonifica del Veneto dell'Emilia. E' questa una ripercussione di notevole peso che va attentamente considerata.

Alcune coltivazioni particolari, sorrette esclusivamente dal regime autarchico, scomparirebbero completamente, ma in questo caso la loro scomparsa non ci commuove affatto, anche se si possono rimpiangere i milioni spesi per farle forzatamente estendere nel nostro ambiente. Ricordiamo il cotone alcuni semi oleosi come l'arachide, il ricino, la soia; il guayule da gomma; la canna gentile da cellulosa; il lino ed altre.

L'abolizione più o meno completa di queste produzioni, appare inevitabile e non avrà conseguenze praticamente apprezzabili sulla nostra agricoltura.

Più incerta la produzione della *lana*. Parrebbe a prima vista che le prospettive di questa produzione siano poco liete, dato che la produzione di massa dell'Australia della Nuova Zelanda, del Sud Africa ecc. anche in relazione agli ingentissimi stocks che si sono accumulati durante il periodo bellico e che sono pronti ad essere distribuiti sui mercati mondiali, eserciteranno una forte concorrenza alla nostra produzione. Non vanno però dimenticati altri fatti e precisamente: (a) la produzione di lana, sia pure entro limiti variabili, è connessa alle altre produzioni ovine (carne-latte) che hanno favorevoli prospettive future avanti a loro; (b) la restrizione della granicoltura, inevitabile nelle zone estensive meridionali e di montagna, apre migliori prospettive al pascolo e all'allevamento ovino transumante; (c) l'allevamento stanziale della pecora ha pure grandissime possibilità di miglioramenti; (d) la domanda di lana sarà indubbiamente notevole anche per l'industria di esportazione.

Si può quindi fondatamente prevedere che la produzione italiana di lana possa mantenere una certa consistenza. Anche se l'allevamento ovino si orienterà maggiormente verso le razze da carne e latte la conclusione rimane vera.

Problemi del tutto particolari presenta infine la coltura dell'*olivo*. Le prospettive internazionali non si possono dire liete, anche perchè da noi ancora non si valuta esattamente l'enorme progresso compiuto in tutto il mondo dalla produzione degli olii e dei grassi dai semi oleosi: soya, palma, arachide, girasole, e simili. Se anche si ammette che l'olio di oliva presenti caratteristiche superiori agli altri — il che è bene dichiararlo non è affatto una questione pacifica per i consumatori dei paesi extra Mediterraneo — la differenza dei prezzi e di costi è tale che per i consumi delle grandi masse di popolazione il potere rifornirsi di oli e grassi a basso prezzo, determinerà una sempre maggiore richiesta di quei prodotti.

Nè va dimenticato il vantaggio sociale e per le masse lavoratrici in generale di poter avere a disposizione grassi ed olio in quantità maggiore: la carenza dei grassi nella alimentazione è sempre stato il punto più oscuro e preoccupante per le masse lavoratrici europee.

Previsioni quindi di una minore domanda di olio di oliva, sia per la esportazione sia per il consumo interno.

D'altro lato la produzione olearia è produzione tipicamente *rigida*, che, di fronte a prospettive meno favorevoli di prezzi, poco si contrae, o si contrae solo a lunga scadenza. Esistono inoltre in Italia molti territori che solo l'olivo riesce a valorizzare e dove esso non ha produzioni concorrenti: in Liguria, Umbria, Calabria, Puglie, ecc. Il risultato sarà probabilmente per molti anni una diminuzione del reddito fondiario degli oliveti. Prospettive che oggi, di fronte alla affannosa ricerca di olio, sembreranno strane, ma che comunque discendono dalla logica dei fatti.

Anche la situazione dell'olivo dovrà quindi essere attentamente considerata; idee liberiste troppo immediate possono determinare squilibri pericolosi.

21) *L'agricoltura italiana di fronte alle nuove prospettive: colture favorite* — Da un sistema economico mondiale imperniato sul libero scambio, molte produzioni agricole italiane possono trarre sensibili vantaggi, possono estendersi, intensificarsi, alimentare sicure correnti di esportazioni.

Rileviamo dapprima la situazione degli *ortaggi*.

Una corrente maggiore di esportazione (quale il libero cambio può assicurarci), la conquista di molti mercati esteri, il miglioramento della qualità e dei sistemi di trasporto (imballaggi, refrigerazioni, centri di raccolta e simili) possono determinare una situazione favorevole, specie per le produzioni precoci e tardive. La maggior parte del nostro commercio — l'85 % nel 1938 per gli ortaggi e pomodori freschi — era indirizzato verso la Germania e scarsa importanza avevano alcuni mercati suscettibili di sviluppo del nord Europa e del bacino danubiano. La orticoltura ha grandi possibilità di estensione in Italia; specie dove può collegarsi allo sviluppo irriguo. Tutta la riviera adriatica; molte parti della Liguria e della Toscana; le zone caldo-umide del

Lazio, per non parlare delle regioni classiche campane e siciliane. E grandissimo sviluppo possono avere tutte le industrie collegate a queste produzioni: di essiccazione, di scatolemento, di conservazione; sviluppo di cui l'Italia è sempre stata lamentata la mancanza o l'insufficienza. Non che mancassero le iniziative, di cui abbiamo molti esempi brillanti, ma esse erano come impacciate e isterilite dalla difficoltà di scambi internazionali e dalla politica autarchica.

Analoghe considerazioni possono farsi per le *frutta e per gli agrumi*. Le prime, meno legate a fattori climatici dei secondi, hanno immense possibilità di sviluppo, dalla valle alpina, alla pianura padana, all'Italia centrale e meridionale. Non vi è forse ambiente italiano che sia privo di qualche possibilità in questo campo, e la situazione favorevole di commercio e prezzi sarà l'elemento fondamentale capace di far progredire queste produzioni anche dal lato qualitativo. I progressi finora compiuti sono stati sempre ritardati dallo spettro della sopraproduzione; ma esso era semplice conseguenza sia della minore domanda connessa alla difficoltà di vita della massa della popolazione italiana, sia alla mancanza di sicure correnti di esportazione, troppo soggetta ai più contrastanti e bizzarri provvedimenti.

Prospettive non così esplicitamente favorevoli presenta invece la *canapa*. I prodotti che abbiamo esaminato e anche tutti quelli che esamineremo (con qualche riserva solo per la seta), sono tutti suscettibili di molto maggiore consumo, e quindi di assai maggiore domanda, in una Europa risolta dalla tragedia di due guerre e le cui masse consumatrici sono suscettibili di un più elevato tenore di vita. Per la canapa invece esistono ragioni per far ritenere che, in regime di libero scambio, la domanda tenda ancora a contrarsi, sia perchè diminuiscono gli usi di essa, sia perchè essa risente fortemente la concorrenza di altri prodotti similari di origine tropicale o sub-tropicale. Riteniamo tuttavia che, data la bontà del filato italiano, esso abbia ancora larghe possibilità di produzione ed esportazione, pur non nascondendoci il fatto che gran parte della ripresa della canapa, nei due o tre anni precedenti la guerra, era dovuta sia alla politica autarchica per l'impiego di essa, sia alla esportazione in Germania che era il nostro mercato fondamentale di sbocco.

Il *vino* ha avanti a sé prospettive assai favorevoli, specie nella supposizione di un miglioramento del tenore di vita delle masse europee. Le possibilità di aumentare le produzioni sono grandissime; intere zone piemontesi, venete, toscane, laziali, pugliesi, siciliane, possono estendere la vite quasi senza limiti, purchè il prezzo volga al vino sicuramente e stabilmente favorevole. Vi sono problemi non facili di miglioramento, di creazione di tipi fissi, di presentazione ecc.; ma vi sono anche prospettive di buona domanda. Il liberismo del commercio internazionale non può che essere di giovamento a queste produzioni. La diminuzione, da molti paventata, del con-

sumo del vino nel mondo, non crediamo debba essere vista troppo con timore: essa è spesso frutto di cause economiche piuttosto che di cambiamento di abitudini o di domanda.

La viticoltura italiana ha inoltre un carattere che va qui rilevato e che avrà sensibile influenza su quel che diremo più avanti (parag. 22). Essa permette l'addensarsi di una notevole popolazione rurale in zone collinari, altrimenti povere ed ingrate, talchè ogni fenomeno di prosperità o di crisi della viticoltura, ha aspetti demografici di grande momento.

Per quel che riguarda la seta, produzione che certamente sarà favorita da una politica internazionale libero-scambista, una domanda si impone: potrà essa ritornare al livello di produzione e di esportazione di un tempo?

Vi sono molti dubbi per questo ritorno. La domanda della seta sul mondo traversa infatti un lungo periodo di depressione, dovuto a cause profonde. Innanzi tutto l'impiego della seta negli abbigliamenti ha perduto quel carattere di particolare distinzione che un tempo faceva ricercare il prodotto da una clientela particolare: la generalizzazione dei surrogati, dal "rayon" al recente "nylon" ha, in un certo senso, volgarizzata la seta. La concorrenza asiatica di seta di qualità media, offerte a basso prezzo, produce un effetto simile. Le grandi fabbriche, specie francesi, che nel periodo aureo della nostra esportazione, richiedevano largamente il nostro prodotto greggio, hanno ora altri indirizzi ed altre esigenze.

Ciò non significa tuttavia che una ripresa, su scala più modesta, delle nostre esportazioni non sia possibile. Forse, in regime di libero scambio, è pensabile una esportazione di 40-50 mila qli (seta greggia tratta); un po' inferiore quindi a quella del periodo 1926-30, ma superiore agli anni più recenti. Una certa ripresa della nostra gelsibachicoltura è quindi da attendersi, e molto vi è da sperare da un necessario miglioramento qualitativo. Ma non ci pare possibile che la seta possa riprendere, tra le nostre esportazioni, il posto che occupava un tempo.

Tuttavia un certo sollievo dovranno risentirne i produttori di alcune zone, specie venete. Meno probabile ci appare il rifiorire della produzione in altre regioni, dove vi sono possibilità di diversi ordinamenti produttivi, forse più redditizi.

Resta per ultimo da esaminare il punto che appare oggi il più importante: quello relativo alle *produzioni zootecniche*. Problemi fondamentali per tutto il futuro assetto e miglioramento dell'agricoltura italiana, che, secondo noi e secondo autorevoli opinioni, dovrà, con il senso della sua soluzione, determinare il progresso o la stasi di tutta l'agricoltura nostra.

Possibilità di esportazione si aprono per molti nostri prodotti. Derivati dal latte (burro e formaggi); carni suine insaccate o conservate; pollame od uova; animali vivi (muli, asini).

Possibilità ancora maggiori vi sono per un aumento della domanda interna di tutti i prodotti zootecnici, in conseguenza di un migliore tenore di vita

della popolazione italiana. Non importa infine accennare a tutti i miglioramenti agronomici connessi alla aumentata produzione zootecnica e che vanno dalla fertilizzazione del suolo alle lavorazioni, ed ai miglioramenti sociali, in conseguenza della maggiore possibilità di fissare i lavoratori al suolo e di abolire il bracciantato avventizio.

Una economia basata sul libero cambio internazionale non può che essere favorevole alle produzioni zootecniche. Le vie con cui questo favore si concreta sono, a nostro parere: (a) maggiore convenienza di queste produzioni in confronto alle cerealicole; (b) sviluppo della meccanizzazione della nostra agricoltura, che in molte zone ha larghissime possibilità, e che sarà resa più facile dalla libera importazione a prezzi bassi di macchine, di petrolio, di lubrificanti: una parte maggiore dei foraggi potrà allora essere destinata a produzione di latte e carne anziché di lavoro; (c) le possibilità di migliore alimentazione del bestiame in seguito a facili importazioni di mangimi concentrati a prezzo accessibile (panelli) ed in seguito a maggiore disponibilità di residui alimentari (ortaggi, residui industriali); (d) le possibili importazioni di animali selezionati a migliori produttori (vacche svizzere ed olandesi ad esempio). Vediamo brevemente la situazione nei vari ambienti italiani.

Il più importante e delicato è quello meridionale, dove, come già abbiamo rilevato (parag. 15) vi è stato dal punto di vista zootecnico, un forte regresso produttivo, anche in senso assoluto. Ivi hanno larghe possibilità di sviluppo i pascoli ed anche le ordinarie colture foraggere. Arma potentissima di sviluppo zootecnico è l'insilamento dei foraggi a cielo autunno-invernale, che sfuggono i pericoli della siccità, e che, col silo che li conserva, possono essere estesi sino a limiti ora impensabili. Fino a quelle zone dove le temperature invernali divengono troppo rigide — il che avviene pressapoco al livello delle Marche, Toscana meridionale, Maremma grossetana — il binomio silo-bestiame è forse la chiave della soluzione del problema.

Modestissime possibilità, per le produzioni zootecniche, ha invece l'irrigazione, che, quando è possibile, converrà sempre dedicare agli ortaggi agli agrumi, alle produzioni ricche o speciali.

In regime di libero scambio è quindi da attendersi un progresso relativamente rapido nell'allevamento ovino (stanziale o transumante) di quello bovino, specie con le razze a duplice o triplice attitudine, di quello equino, con cavalli, asini, muli.

E' tuttavia necessario rilevare che non tutte le zone meridionali o centrali, oggi a prevalente gricoltura, potranno trovare nel miglioramento zootecnico, la soluzione del problema dei nuovi indirizzi produttivi.

Alcune zone povere — specie di alta collina o di media montagna, ed alcuni tra i peggiori latifondi calabresi, siciliani, pugliesi o lucani — senza la coltivazione del grano, o con coltivazione ridotta, saranno suscettibili solo di un pascolo magro, o comunque

daranno redditi non sufficienti a mantenere l'attuale popolazione relativamente densa.

Benefici risultati sono invece da attendersi in alcune zone montane, centro-meridionali, dove il progresso zootecnico è condizione necessario per eliminare l'erosione del suolo; per rendere possibile la vita stabile dei montanari; per provocare un miglioramento del terreno depauperato da secoli di coltura di rapina.

Nelle zone appoderate delle Marche, Umbria, Abruzzo litoraneo, Lazio settentrionale, Toscana, Emilia, Piemonte, Veneto ed altre, l'incremento zootecnico potrà pure essere notevole, specie con le classiche razze bovine a duplice attitudine. Non sono però da attendersi notevoli trasformazioni negli ordinamenti produttivi, ma solo riduzione grano; aumento foraggiere e vite; stasi o lenta diminuzione dell'olivo; in alcune zone vi saranno maggiori possibilità per alcune colture industriali da rinnovo: pomodoro, canapa, patate; in altre per le produzioni orticole a pieno campo e intercalari.

Nella valle padana zootecnica, si offrono a questa attività possibilità assai notevoli di un ulteriore miglioramento. La necessaria restrizione di alcune colture (riso, mais, barbabietola) permetterà un maggiore sviluppo dei prati. Ma è soprattutto con il perfezionamento del già mirabile sistema irriguo, che notevoli incrementi sono da attendersi, specie nei terreni sciolti e originariamente poco fertili dell'alta regione di Vercelli, Novara, Milano ecc. e di buona parte del Veneto. La regolazione dei grandi laghi, con l'attuazione di progetti, mirabili dal punto di vista tecnico; lo sviluppo delle irrigazioni aziendali; il riordino sempre più necessario delle utenze irrigue possono determinare risultati impensati.

Particolare sviluppo, sia nelle zone ad economia fortemente capitalistica, sia nelle conduzioni familiari, vi è infine per l'allevamento suini, particolarmente adatto a questa agricoltura ed ottimo utilizzatore di tutti i residui dell'azienda e dell'industria latte-casearia.

Per tutto infine può attendersi una ripresa notevole di produzione ed anche di esportazione di pollame e di uova, cui l'ambiente di molte zone è singolarmente adatto.

* * *

Riassumendo questi ultimi paragrafi ci pare di potere affermare che il ritorno, a tempo giusto, di un sistema libero scambista avrebbe sulla agricoltura italiana le ripercussioni seguenti:

a) riduzione della granicoltura e della cerealicoltura in misura più sensibile nelle zone estensive meridionali. Cambiamenti non sostanziali per la canapa. Stasi o lenta riduzione della coltura dell'olivo. Scomparsa della bietola da zucchero.

b) estensione meno notevole, ma sempre importante, di alcune colture legnose classiche del nostro paese: vite, agrumi, gelso;

c) buona parte delle zone agricole italiane potranno trovare le basi per ordinamenti produttivi più ricchi. Non si deve nascondersi che in vasti territori, specie meridionali, i terreni a cerealicoltura estensiva hanno scarse possibilità di diversi ordinamenti.

22 — *L'influenza dell'assetto liberista sulla popolazione rurale* — L'assetto dell'agricoltura italiana, determinato dal sistema del libero-scambio internazionale avrebbe ripercussioni senza dubbio profonde sulla situazione dei lavoratori della terra. Crediamo che, nel suo complesso, tale situazione tenda a divenire migliore, ma il miglioramento, oltre a verificarsi a scadenza relativamente lunga, implicando quindi vari problemi temporanei di adattamento (parag. 23) lascerà anche zone in crisi ed in decadenza, incapaci di sopportare ulteriormente un forte carico di popolazione. In linea generale si possono distinguere:

a) zone dove le condizioni della popolazione rurale tenderanno al miglioramento, sia per i maggiori redditi che l'agricoltura realizza, sia per la regolarizzazione del lavoro durante l'anno, sia per la tendenza al miglioramento della produttività del suolo.

Rientrano in queste zone, a nostro parere, quasi tutte le regioni viticole collinari; le regioni risicole; quelle zootecniche della valle padana, molte località venete, le regioni ortofrutticole; le agrumicole, alcune zone montane, quelle meridionali con buone possibilità zootecniche ecc.

b) zone dove non sono da attendersi grandi modificazioni nel tenore di vita e della densità della popolazione rurale, come, ad esempio, in gran parte delle piccole imprese a mezzadria dell'Emilia, Toscana, Marche, Umbria ecc. Alcune di queste zone avranno, comunque, una tendenza al miglioramento, soprattutto dove sono molte possibilità di sviluppo della vite, del bestiame, degli ortaggi, delle frutta. Altre zone, che si basano più largamente sulla produzione granaria e sull'olivo, avranno possibilità di lieve decadenza: ad esempio molti poderi cerealicoli marchigiani, umbri, abruzzesi, poderi della maremma grossetana, del senese estensivo, dell'alto Lazio e di tutte le formazioni argillose appenniniche o interne.

c) Altre zone infine saranno sottoposte ad una inevitabile decadenza demografica: soprattutto quelle cerealicole estensive meridionali, inadatte a ordinamenti culturali più ricchi: siano essi zootecnici, viticoli frutticoli, pastorali. Qui si profila il problema delle migrazioni interne o della emigrazione verso l'estero.

Le migrazioni interne potranno avere un certo sviluppo verso le zone più favorite, di cui ai punti (a) e (b); meglio se in guisa di lento spostamento piuttosto di rapida e caotica emigrazione.

In linea generale, quindi, non siamo decisamente pessimisti sulle possibilità che ha l'agricoltura italiana, in regime di libero scambio, di sopportare il carico della sua popolazione: riteniamo anzi che vi

siano molte prospettive per un tenore di vita migliore e per una più stabile fissazione dei lavoratori al suolo. Ma riconosciamo anche, per rimanere in contatto della realtà, due cose: prima che l'assetto nuovo sarà accompagnato da una crisi a trasformazione che ricadrà inevitabilmente su parte della popolazione agricola italiana; secondo che per molte zone si presentano imperiosi problemi a vicina scadenza di emigrazione, per l'interno e per l'estero.

Regolare queste può essere un altro importante campo di azione per lo Stato italiano.

23) *Il problema doganale in relazione alla velocità di adattamento dell'agricoltura alle nuove tendenze* —

La soluzione libero scambista, considerata come una mèta ideale, presenta in sostanza molti aspetti favorevoli per l'assetto e il futuro miglioramento della agricoltura italiana, pur con qualche zona d'ombra precedentemente vista.

Ma vogliamo esaminare ora il problema sotto un aspetto che gli economisti potrebbero definire dinamico, sotto l'aspetto cioè delle successive fasi di adattamento alle nuove tendenze.

E' ovvio innanzi tutto che, per qualche tempo e prima di assumere un atteggiamento politico ben definito, nell'attuale caos di monete e di scambi, quando molte Nazioni europee e l'Italia tra esse, vivono soprattutto dei soccorsi dei paesi usciti economicamente forti ed indenni dalla guerra, vano è parlare di una nostra politica doganale: si vive in sostanza alla giornata e di espedienti. Prendiamo invece le mosse da un periodo in cui si supponga che le cose si siano sufficientemente assestate, quando si potrà veramente parlare di una politica doganale autonoma, libera e stabile.

Pur riconoscendo i vantaggi del libero-scambio, abbiamo rilevato i casi negativi che esso presenta. Tali aspetti divengono ancor più negativi quando si prende in considerazione il tempo necessario per arrivare al nuovo assetto, tempo che può costituire per l'agricoltura italiana una crisi di portata gravissima e per gli agricoltori e per le masse lavoratrici.

Supposto infatti applicato in pieno tale principio di politica doganale, è facile vedere come la velocità di adattamento alla nuova situazione ed alla nuova convenienza economica sia diversa da un caso all'altro, da un settore all'altro del complesso produttivo agricolo. Per grandi linee si può infatti affermare che la restrizione delle produzioni che abbiamo dette sfavorite dalla nuova situazione avverrebbe con prontezza, mentre l'incremento delle produzioni favorite avverrebbe in modo assai lento. Il tutto determinerebbe quindi una lunga fase di adattamento e di crisi, assai pericolosa sia per le masse lavoratrici sia per la stabilità monetaria.

Scendendo a particolari per le singole produzioni agricole, da noi già esaminati ai par. 20 e 21, si può osservare quanto segue.

Su tutto un gruppo di coltivazioni di massa,

l'azione della concorrenza estera sarà pronta, in rapporto al forte sviluppo avuto da esse nel periodo bellico, in molti paesi lontani dal teatro di operazioni e favorite dalla congiuntura e dai prezzi.

Stati Uniti, Canada, Sud America, Australia, Sud Africa, India, ecc. hanno notevolmente incrementate queste produzioni e talvolta accumulati stocks per parecchi anni di consumo, che non richiedono altro che di essere trasportati su mercati europei non appena passate le difficoltà dell'immediato dopo guerra. Grano, mais, zucchero, fibre tessili, olii e grassi, carni conservate, lana ecc. appartengono al gruppo dei prodotti coltivati anche in Europa. Gomma, cotone, semi oleosi e copra, caffè, ecc. a quello dei prodotti non europei e pochissimo coltivato in Europa. Concorrenza comunque potenziale e di facile entrata in azione.

Per contro, nell'agricoltura italiana, vi sono caratteri che possono determinare una pronta riduzione di alcune delle coltivazioni di questo gruppo. La riduzione della coltura granaria può avvenire rapidamente, specie nelle zone estensive meridionali, e nella montagna, dove essa è molto elastica.

Il mais pure presenta simili facilità di adattamento, sebbene sia lievemente meno sensibile. Cotone, semi oleosi, cereali minori, riso, bietola da zucchero, sono pure suscettibili di pronte modificazioni. Molte maggiori possibilità di resistenza di fronte alla concorrenza presenta invece l'olivo, coltura assai rigida, che sarebbe in sostanza la sola a risentire, con lenta progressione delle mutate condizioni dei mercati mondiali.

Per contro le possibilità di rapida estensione delle colture favorite sono limitate. Ciò è evidente, innanzi tutto, per le coltivazioni arboree: frutta, agrumi, vite, gelso, la cui ripresa esigerà molti anni. E non solo per le circostanze inerenti al periodo necessario affinché le piante entrino in produzione, ma anche al fatto che, trattandosi di impegnare capitali sul suolo in forma stabile, gli agricoltori, prima di dedicarsi a queste colture ed estendere queste produzioni, vorranno essere sempre sicuri che la favorevole congiuntura è ben chiara ed ha carattere di persistenza anche nel futuro. Inoltre la scelta delle varietà più adatte, la necessità di più efficienti organizzazioni di vendita, il miglioramento dei trasporti in relazione al fatto che questi prodotti esigono cure ben diverse dal grano o dal cotone, sono altri fattori che portano ad uno sviluppo più lento.

Parrebbe che le coltivazioni orticole e il pomodoro avessero migliori prospettive. In realtà esse possono estendersi con rapidità maggiore, ma non si deve dimenticare che, il loro progresso, in molte zone, esige anche la diffusione delle irrigazioni, sia con acqua derivata da fiumi, sia con sollevamento di acqua sotterranea, sia anche con sistemi di accumulo delle acque in bacini. Ora tutto questo esige tempo, e trattandosi anche qui come sopra di impiegare capitali in forme stabili, sicure prospettive per il futuro.

Ed infine tutto lo sviluppo auspicato e possibile delle produzioni zootecniche non potrà essere che lento. Accennammo ad alcuni fattori: necessità di ricostituzione del patrimonio zootecnico distrutto dalla guerra; costruzione di stalle o di ricoveri; costruzione di sili; impianti di irrigazioni; impianti di prati stabili o in rotazione; costruzioni rurali per l'aumentato numero di lavoratori fissi; completamento di molte opere di bonifica ecc. ecc.

In definitiva non vi è chi non veda come la rapida attuazione di un sistema libero scambista possa determinare una crisi gravissima per la nostra agricoltura. Situazione caratterizzata da una rapida depressione dei prezzi di molti prodotti, senza che, per un dato periodo di anni, si abbia la possibilità di incrementare le produzioni favorite.

Sta bene per questa mancata possibilità indurrà gli agricoltori ad essere più cauti e progressivi nella riduzione del grano e dei prodotti sfavoriti, ma la situazione si tradurrà comunque in un forte abbassamento dei redditi dell'agricoltura, che può essere altro grave ostacolo a quell'investimento di nuovi capitali per migliorie e trasformazioni che il nuovo assetto esige.

Tutto questo — insieme ai problemi dei lavoratori visti al parag. 22 — ci porta a esaminare con maggiore prudenza la tesi di una immediata e rapida adozione da libero scambio.

24 — *La persistenza di un sistema protezionista e i trattati di commercio* — Parlando di convenienza alla persistenza, per un tempo più o meno lungo, di un sistema protezionista, intendiamo naturalmente quel sistema di medio protezionismo di cui molto si è discusso all'estero negli anni scorsi. Nemici siamo e rimaniamo invece su tutti i sistemi di lotta doganale, specie quando essa si impernia su misure discriminatrici: contingenti scambi bilanciati, dazi proibitivi, limitazioni valutarie, quote ecc. Intendiamo invece protezionismo in senso classico, con dazi chiari, non elevati, e, nella ipotesi della stipulazione di trattati di commercio, con la generalizzazione della applicazione della clausola della nazione più favorita.

Nostro ideale è comunque sempre un sistema libero scambista, cui crediamo fermamente si possa col tempo arrivare, e che riteniamo il solo capace di portare l'agricoltura italiana ad un progresso definitivo e stabile. Ma non vogliamo chiudere gli occhi alla realtà di fronte ai pericoli gravissimi che una sua rapida applicazione presenterebbe. La persistenza di un moderato sistema protezionista ci pare quindi per un certo tempo, necessaria.

Due questioni si presentano: una relativa alle colture da proteggere; l'altro al livello di questo protezionismo.

Circa le colture da proteggere ci pare di poter segnalare, tra le fondamentali: il grano, alcuni cereali minori, la bietola da zucchero, l'olivo. Grano e cereali minori con dazi doganali che attenuino la forte

concorrenza che si manifesterà. Olivo — non tutti saranno d'accordo sulla situazione pericolosa di questa coltura che a noi tuttavia appare evidente — dalla riduzione dei prezzi determinata dalla concorrenza degli oli e dei grassi di semi oleosi. Bietola dalla concorrenza dallo zucchero di canna, che ha costi e prezzi notevolmente minori.

Dazi a carattere quindi non definitivo e caratterizzati da una lenta e progressiva riduzione. Una situazione merita però un esame più attento: quella della bietola da zucchero cui è connessa una nostra efficiente industria saccarifera.

Gli interessi connessi a questa attività sono molteplici, né va dimenticato il fatto, spesso rilevato, dei vantaggi indiretti che tale coltura miglioratrice arreca a molte zone e alla industria zootecnica. Anche se essi in sostanza si risolvono in un sofisma economico (poiché se tali proclamati vantaggi indiretti hanno una vera importanza economica essi dovrebbero permettere di coltivare la bietola anche con prezzi più bassi) non va dimenticato che alla bietola si deve, in molte zone, l'impulso a tutto un profondo miglioramento agronomico e della abilità tecnica dei lavoratori agricoli. Né va dimenticato che il protezionismo alla bieticoltura è stato accettato e attuato da quasi tutti i paesi a clima temperato, e in particolare dalla stessa Gran Bretagna che, anche in pieno fiorire di tendenze liberiste, fece una prima eccezione ai suoi principi appunto nei confronti della bietola da zucchero.

Comunque è anche questo un problema che non va troppo leggermente risolto in senso dogmatico.

Il secondo punto riguarda la misura di questi dazi doganali; il livello cioè cui essi debbano essere stabiliti per assolvere gli scopi accennati. E' evidente che questo livello non può ora essere stabilito poiché mancano due importanti elementi: quello dei prezzi del mercato mondiale in un regime di libero scambio, e una base sicura per il calcolo dei cambi.

Quando avremo questo, sarà possibile esporre opinioni più concrete sul livello dei dazi doganali.

Fino da ora si può tuttavia dare qualche orientamento sui criteri da seguire per la fissazione di quel livello.

I dazi doganali non dovranno essere innanzi tutto, di peso molto elevato, di peso tale che impedisca ai prodotti esteri di far sentire l'influenza della concorrenza sul mercato italiano. Far questo vorrebbe dire impedire l'azione di quelle tendenze economiche che porteranno ai nuovi orientamenti produttivi agrari. Ciò vale particolarmente per il grano. Il mercato interno di questo prodotto dovrà in ogni modo far sentire la minore convenienza che esso ha rispetto alla situazione precedente la guerra.

Errore grave sarebbe quindi, secondo noi, orientarci nella fissazione dei dazi, sulla situazione antibellica, con l'intenzione di determinare prezzi aventi rapporti eguali, o quasi, a quelli. Il principio della parità bellica, della *pre-war parity*, che fu a lungo discusso in molti paesi durante la grande crisi, non

ha significato oggi per i nostri problemi e per i nostri scopi. Tutt'al più alcuni elementi potranno trarsi dalla situazione antecedente alla guerra del 1914.

D'altra parte, evidentemente, quei dazi non dovranno essere così bassi da risultare praticamente inefficienti e da non riuscire a rallentare e rendere progressivo l'adattamento della nostra economia agraria alla situazione ed alle tendenze mondiali.

L'esistenza di un blando e temporaneo regime protezionistico apre la questione dei trattati di commercio.

In linea generale non vi è che aderire alle idee manifestate all'estero: che essi cioè debbono essere sempre accompagnati dalla clausola della nazione più favorita. Si può tuttavia anche pensare che essi divengano un arma efficiente per indirizzare il nostro commercio internazionale, verso le nazioni che hanno maggiore complementarietà economica con la nostra, in modo, specie nei primi tempi, di facilitare il raggiungimento di un orientamento naturale del nostro commercio.

25 — *Protezionismo agrario e protezionismo industriale* — Non possiamo evidentemente prevedere se, nell'assetto futuro della politica doganale italiana, vi sarà posto per un protezionismo industriale. Si può perciò discuterne le conseguenze nella ipotesi che esso sia applicato.

Un protezionismo industriale, sul tipo ad esempio di quello della tariffa generale del 1921, ha, sulla agricoltura delle conseguenze che, in quel tempo, furono messe ottimamente in luce dal Porri:

(a) la protezione aumenta i prezzi di molti generi di largo consumo di cui gli agricoltori si servono e in particolare di molti mezzi di produzione agricoli (concimi, anticrittogamici, macchine, petrolio, lubrificanti ecc.); (b) la protezione, solo o prevalentemente industriale, sposta artificiosamente il risparmio nazionale verso quelle attività e si rallentano gli investimenti agricoli; (c) le nostre esportazioni agricole sono danneggiate sia per il semplice gioco degli scambi internazionali; sia per le ritorsioni che i paesi esteri colpiti esercitano contro le nostre esportazioni; (d) la protezione industriale tende a spostare le forze di lavoro della campagna verso la città e, essendo assai più difficoltoso e spesso impossibile il movimento inverso, determina la necessità di mantenere in vita, per evitare fenomeni di disoccupazione, anche le imprese si rivelano meno vitali. In altre parole la protezione industriale, una volta concessa, è più difficile ad essere eliminata di quella agricola.

Supponendo comunque che ad una protezione industriale, temporanea o permanente, non si possa fare a meno di aderire, ci pare necessario insistere, sulla necessità che si tengano presenti nei futuri indirizzi della politica doganale e degli scambi internazionali, le considerazioni che esponiamo:

(a) una eventuale politica di protezionismo industriale, in forma che auspichiamo temporanea e per

ragioni che non è nostro compito indagare, dovrà essere accompagnata da analogia politica per l'agricoltura, per evitare quegli equilibri tra le due grandi branche produttive cui abbiamo implicitamente accennato, e anormali spostamenti di capitali e di forze di lavoro.

(b) all'agricoltura, in virtù delle necessità del suo progresso, della sua riorganizzazione, della crisi evolutiva e di trasformazione che si profila, dovrà essere assicurata l'esenzione da ogni dazio doganale per i mezzi di produzione che essa importa od importerà dall'estero. Questo punto esige un breve approfondimento.

I mezzi di produzione che particolarmente premono sono i seguenti: *concimi*, in particolare fosfatiche greggie, sali potassici ed alcuni nitrati la cui libera importazione permetterà agli agricoltori di darsi intensamente alla necessaria opera di restaurazione della fertilità della terra, fortemente compromessa nel periodo bellico. D'altra parte queste importazioni eserciteranno una necessaria azione di concorrenza e di abbassamento di prezzi sulla produzione nazionale, specie di azotati. *Macchine*: si rende necessaria una libera importazione dall'estero anche in relazione ai nuovi indirizzi zootecnici, alla necessità tendere sempre più verso il latte e la carne anziché verso il lavoro; alle vaste possibilità di meccanizzazione di molte zone agricole italiane. La nostra modesta industria non sempre indovinata nei suoi tipi, specie per i trattori, come recentemente ha chiarito il Ciarrocca non può pretendere di impedire quella vasta importazione dei più perfezionati tipi esteri, che appare a noi di fondamentali utilità. Per la *benzina* o il *petrolio* la assoluta libertà d'importazione è da ritenere indispensabile. L'agricoltura deve in ogni modo fornirsi di questi mezzi sul libero mercato mondiale, al prezzo mondiale.

Tra i prodotti di cui si richiede la libertà di importazione vi è anche il *rame* per la preparazione dei composti anticrittogamici. Assoluta libertà dovrà essere concessa anche alle importazioni di *animali vivi*, necessari per la ricostruzione e per l'incremento del nostro patrimonio zootecnico.

Piena libertà di importazione dovrà infine essere riconosciuta ai *mangimi* specie ai pannelli di semi oleosi, ed a tutti gli altri prodotti connessi con l'allevamento zootecnico.

(c) Gli interessi della agricoltura dovranno essere adeguatamente difesi in relazione a quelli della industria, nella stipulazione di trattati di commercio, tenendo conto, in modo particolare, delle necessità delle nostre esportazioni di prodotti agricoli.

(d) Nell'eventuale politica di protezionismo industriale dovrà essere attentamente considerata la situazione delle nostre industrie non da esportazione connesse con l'agricoltura: soprattutto quella della industria saccarifera. Anche altre industrie, in parte connesse, con la produzione interna, in parte alla importazione di materia prima, come le raffinerie e gli oleifici, vanno considerate con cura.

26) — *Conclusioni e proposte* — Le analisi svolte sino ad ora e le deduzioni che logicamente si traggono dall'esame obiettivo della situazione e delle prospettive future, ci pare che possano portare alla affermazione dei seguenti punti:

(a) La agricoltura italiana può, in un regime di libero scambio, raggiungere un maggiore progresso, e orientamenti produttivi, più consoni alle sue condizioni naturali. Questo assetto determinerà anche migliori e più stabili condizioni di vita per le masse lavoratrici, pur non escludendo che alcune zone debbano essere colpite da un certo spopolamento, cui saranno connessi movimenti di migrazione interna e anche di emigrazioni verso l'estero.

(b) Il raggiungimento del nuovo equilibrio produttivo si otterrà, comunque, dopo un periodo non certo breve, caratterizzato da una crisi di trasformazione notevole, e da depressione economica e sociale, poichè, mentre i danni che si risentiranno su i settori produttivi sfavoriti dalla nuova situazione saranno immediati; i vantaggi che risentiranno i settori favoriti saranno lenti e più lontani nel tempo.

Per queste ragioni appare indispensabile in un primo tempo la concessione di agevolazioni creditizie

a lungo termine, non solo per permettere i rifornimenti alimentari necessari alla popolazione italiana, ma anche dei mezzi tecnici necessari alla agricoltura per ricostruire la sua attrezzatura produttiva e per creare le premesse per il miglioramento futuro. In un secondo tempo una fase protezionistica per alcune produzioni (grano, cereali minori, olio, bietola, ecc.) che, pur non arrivando fino ad impedire la trasformazione della nostra economia agricola nel senso determinato da un sistema internazionale orientato al libero scambio, renda meno sensibili i danni della trasformazione, facendola divenire gradualmente.

(c) Che sia in ogni modo assicurata la importazione libera da ogni dazio dei mezzi di produzione, di cui l'agricoltura ha necessità, per la sua ricostruzione e per il suo successivo progresso.

(d) Che i trattati di commercio, stipulati in un primo tempo solo in relazione alle urgenti necessità di rifornimento alimentare, siano dopo stipulati tenendo presente la necessità delle nostre esportazioni agricole.

(e) Che siano tempestivamente studiati i problemi che deriveranno dalla necessità in talune zone di migrazione interna e di emigrazione per l'estero.

BIBLIOGRAFIA

AVANZI : *Influenza che il protezionismo ha spiegato sul progresso agrario in Italia*, Pisa, 1917.

BACON e SCHLOEMER : *World Trade in Agricultural products*, Roma « Ist. Int. agricoltura », 1940.

BANDINI : *Agricoltura e crisi*, Firenze, 1937.

SERPIERI : *La politica agraria in Italia*, Piacenza, 1925.

EINAUDI : *La condotta economica e gli effetti sociali della guerra italiana*, Bari, 1934.

PORRI : *La tariffa doganale del 1-7-1921 e gli interessi della agricoltura*, Piacenza, 1923.

VALENTI : *Il dazio sul frumento e l'agricoltura italiana*, Bologna, 1898.

COLIN CLARK : *The economics of 1960*, Macmillan, Londra, 1942.

MORGENTHAU : *Bretton Woods and international cooperation* « Foreign Affairs », Gennaio, 1945.

EDOARDO e LUCIANO GIRETTI : *Il protezionismo e la crisi*, Torino, 1935.

ITALIA AGRICOLA : *Numero speciale dedicato alla Ricostruzione*, Roma, 1945.

CORBINO : *Annali della economia italiana 1861-1914*, Città di Castello, 1934.

SVILUPPO E FORME DELL'ECONOMIA REGOLATA IN AGRICOLTURA DOPO IL 1930

A CURA DEL

dott. GIORGIO PAVLOSKY

INTRODUZIONE

L'esperienza del periodo immediatamente precedente la seconda guerra mondiale in fatto di sviluppo dell'intervento governativo nelle attività economiche acquista oggi un interesse e un valore tutt'altro che accademici. Di fronte ai problemi di ricostruzione postbellica, anche nei paesi meno gravemente colpiti dalla spaventosa furia della distruzione materiale e meno disorganizzati economicamente che non i paesi che furono il teatro delle operazioni militari, un intervento governativo nella pianificazione e nella direzione dell'enorme lavoro necessario per riattivare la produzione e gli scambi appare una condizione *sine qua non* della riuscita. Infatti, si vede che tutti i governi, compresi quelli degli Stati Uniti e degli altri paesi d'oltremare, paesi i quali non hanno sofferto distruzioni materiali e sono intimamente legati ai principi di libertà economica e d'iniziativa privata, non possono affrontare la ricostruzione senza ricorrere ad una politica nettamente interventista e senza piani elaborati e messi in esecuzione dalle autorità governative.

Il problema della pianificazione e della direzione centralizzata delle attività economiche, sorto sin dall'ultimo decennio del secolo scorso sotto l'impulso delle ricorrenti crisi economiche, della diffusione delle idee socialiste, come anche dello sviluppo della cartellizzazione, con tendenze monopolistiche, nelle industrie, non aveva assunto grande rilievo pratico durante il periodo precedente la prima guerra mondiale. Anche se, durante questo periodo, l'intervento governativo nella vita economica si è notevolmente accentuato, tanto a causa di una considerevole estensione del controllo sul mercato del danaro e dei capitali e sul commercio delle valute da parte delle banche centrali, quanto colle misure legislative contro gli eccessi della cartellizzazione e con una serie di provvedimenti di politica sociale, economica e commerciale, tutti questi interventi si limitavano a semplici correttivi del sistema di libera concorrenza, non comportando nessun cambiamento radicale di questo. Il problema dell'economia regolata secondo piani elaborati dagli organi centrali

del governo assunse un aspetto pratico nell'ultima fase della guerra 1914-18, durante la quale tutti i paesi belligeranti hanno dovuto passare ad un sistema più o meno organico di economia bellica pianificata e regolata. Fu allora che si cominciò a discutere sulla parte da assegnare alla pianificazione economica nella ricostruzione postbellica, alla quale però si è pensato troppo tardi, di modo che, sopravvenuta la fine della guerra, praticamente in tutti i paesi si dovettero affrontare i problemi della smobilitazione e della ripresa delle attività produttive senza programmi ben definiti, con conseguenze ora abbastanza note.

Le discussioni dei relativi vantaggi della libera concorrenza, da una parte, e dell'economia pianificata e regolata, dall'altra, hanno però avuto un grande sviluppo durante gli anni del dopoguerra, tanto più che le idee socialiste, sotto la spinta della rivoluzione in Russia e dei moti rivoluzionari negli altri paesi, acquistarono una crescente influenza ed entrarono decisamente nel campo della lotta politica quotidiana. D'altronde, nella nuova compagine dell'economia europea e mondiale, sorta dalla guerra e dai trattati di pace, alcuni paesi si trovarono in una situazione nella quale s'imponesse loro un controllo più o meno intenso delle loro economie nazionali e dei loro rapporti economici internazionali. Infatti, sin dai primi anni del dopoguerra, si profilò nell'economia mondiale una tendenza verso la formazione di due correnti, sostenuta da gruppi di paesi i cui interessi dettavano loro indirizzi economici diversi: un gruppo comprendente i grandi paesi industriali creditori ed i paesi esportatori dei prodotti agricoli e delle materie prime d'oltremare, il quale mirava al ritorno alla libertà dei commerci internazionali e dell'iniziativa privata, essendo contrario all'estensione dell'economia pianificata e regolata, da una parte, ed un gruppo di paesi debitori, costretti ad un adattamento delle loro economie ai vari cambiamenti da essi subiti per effetto della guerra, ai quali s'imponessero perciò determinate direttive di politica economica e commerciale, dall'altra. Questi paesi, tra i quali la Germania, l'Austria, la Polonia, la Cecoslovacchia ed, in genere, la maggioranza dei paesi

dell'Europa centrale ed orientale, erano più o meno legati, per la stessa loro situazione economica, a sistemi di economia regolata e cercavano la soluzione dei loro diversi problemi per via d'intervento governativo determinato dagli scopi da conseguire.

La storia della vita economica internazionale durante il primo decennio dopo la guerra del 1914-18 si riassume in un certo modo nelle deliberazioni della Conferenza Economica di Ginevra del 1927, nella quale le nostalgie della libera concorrenza si urtavano contro le dure realtà della situazione politica ed economica dei paesi i cui interessi nazionali imponevano un controllo delle loro economie: così che, in fine, le risoluzioni del convegno non hanno portato nessun cambiamento nell'indirizzo delle loro politiche economiche e commerciali.

Due anni dopo la conferenza del 1927, sopravvenne la grande crisi economica del 1929, seguita da una profonda depressione di tutta l'economia mondiale che durò fino al 1933. Fu questa crisi che segnò una svolta decisiva nella storia dell'economia regolata, specie nell'agricoltura, nella quale, finora, come regola generale, le forme dell'economia regolata, sviluppatesi rapidamente nelle industrie per mezzo della cartellizzazione, erano ancora praticamente sconosciute, e, quanto all'intervento governativo, questo si limitava generalmente all'applicazione di misure di politica commerciale rappresentate dai dazi protettivi all'importazione dei diversi prodotti agricoli ed a qualche provvedimento nei trattati commerciali a favore degli agricoltori.

La depressione investì tutti i rami dell'economia mondiale, estendendosi dagli Stati Uniti che rappresentavano, come sempre, nei tempi moderni, l'epicentro del disagio, dove la crisi sopravvenne nel novembre del 1929. Poi venne il grande crollo finanziario del 1931, iniziatosi col fallimento della *Wiener Kreditanstalt* nel mese di maggio di quell'anno e culminante nella svalutazione della sterlina in settembre, e nell'abbandono da parte dell'Inghilterra della sua tradizionale politica di commercio libero, con passaggio al protezionismo doganale, e, più tardi, all'adozione di vari schemi di economia regolata. In tal modo cade, almeno parzialmente, il tradizionale fortitizio del sistema della libera concorrenza. Caratteristicamente, era proprio nell'agricoltura che l'economia regolata trovò in Inghilterra la sua più vasta applicazione. Anche negli Stati Uniti la situazione agricola era tale che, già nel 1929, il Governo federale fu costretto ad intervenire per il mantenimento dei prezzi dei prodotti agricoli e per la normalizzazione del commercio di questi, profondamente disorganizzato, con la creazione del *Federal Farm Board*, appoggiato da speciali cooperative di produttori, la cui principale funzione era di assicurare l'assorbimento delle eccedenze dei prodotti agricoli sul mercato, adoperando a questo scopo fondi specialmente stanziati nel bilancio federale. Così, nei due paesi sostenitori della libera concorrenza, risali principalmente all'agricoltura la respon-

sabilità dell'abbandono della attitudine tradizionale e del passaggio dalla libera iniziativa privata ad un regime interventista, come quello del *Federal Farm Board* negli Stati Uniti, od anche ad un sistema di economia regolata, come in Gran Bretagna coi vari *marketing schemes* per diversi prodotti agricoli e coll'introduzione, nel 1933, di contingenti d'importazione per determinate derrate.

Se tale fu la situazione nei paesi della libera concorrenza, lo sviluppo dell'economia regolata, dovuto alla necessità di arginare la depressione, nei paesi già tendenzialmente disposti all'adozione del principio del controllo governativo nell'economia od anche, in certi casi, di pianificazione integrale delle attività economiche, si estese con ritmo anche maggiore, tanto più che, in certi casi, l'evoluzione in tal senso fu fortemente appoggiata da determinate correnti politiche nazionali. Secondo le situazioni economiche e gli scopi politici dei diversi paesi, le forme e le tendenze dello sviluppo dell'economia regolata in agricoltura differivano sostanzialmente fra di loro, così che, se si cerca di veder chiaro e di rendersi conto del valore reale dei diversi sistemi ai quali si applica generalmente l'appellativo comune di « economia regolata », « economia controllata », « economia pianificata », ecc., è necessario che si capisca quanto eterogenei siano i fenomeni compresi in questo concetto, anche nelle discussioni fra economisti.

Effettivamente, le forme dell'economia regolata in agricoltura esistenti nel mondo alla vigilia della seconda guerra mondiale e sviluppatesi, nella grande maggioranza dei casi, durante e dopo la grande depressione economica degli anni 1929-32, possono essere classificate, secondo la loro origine, i loro scopi e la loro organicità, in ordine ascendente del grado di quest'ultimo carattere, come segue:

a) *Tipo di economia regolata per settore o parziale.*

Questo costituisce una forma di economia regolata in agricoltura nella quale il controllo di questo settore non è inquadrato in nessuno schema di economia pianificata integrale, l'adattamento degli altri rami dell'economia nazionale ai disturbi prodotti nel sistema della libera concorrenza dalle misure della politica agraria essendo puramente empirico, secondo le necessità. Come tipo di tale sistema si può citare l'« agricultural planning » inglese; la politica agraria francese con l'*Office du Blé*, le misure per il controllo dei mercati e della produzione del grano e del vino, ecc.; i sistemi di monopoli del commercio dei cereali in Cecoslovacchia ed in certi altri paesi, ed, in genere, tutto l'assortimento d'interventi statali aventi per iscopo l'assistenza all'agricoltura nazionale ed il suo orientamento in determinate direzioni, del quale numerosi campioni si possono trovare nel periodo dal 1930 in poi in quasi tutti i paesi del mondo. A questo arsenale appartengono le limitazioni delle importazioni con dazi doganali, contingenti, proibizioni e licenze, sussidi a favore dell'esportazione nei paesi esportatori, sovven-

zioni alla produzione nelle loro forme più diverse, ed, in genere, tutte le forme d'intervento statale, in quanto queste si riferiscano esclusivamente al settore agricolo e non rappresentino una parte integrale di un sistema organico di pianificazione e di controllo di tutta l'economia del paese nel suo insieme.

Strettamente parlando, interventi parziali ed opportunistici di questo genere, praticati sull'organismo dell'economia di libera concorrenza per far fronte a determinati disturbi nell'equilibrio del sistema economico, debbono essere considerati o come espedienti puramente temporanei, destinati a sparire appena ristabilito l'equilibrio ed appena il giuoco della concorrenza abbia ripreso il suo corso, oppure come i primi passi verso la sostituzione generale della concorrenza con la pianificazione, nel caso che si conceda la loro permanenza definitiva in un vasto settore dell'economia del paese.

b) *Tipo empirico di economia regolata tendente a raggiungere un determinato scopo economico generale.* Con questa forma di economia regolata si cerca di provvedere ad assicurare un certo coordinamento fra i diversi rami e le varie funzioni dell'economia nazionale, ma senza avere un piano d'azione determinato in anticipo, e, perciò, procedendo da caso a caso. Questa è la forma di economia regolata inaugurata negli Stati Uniti dal governo di Roosevelt nel 1933 con il complesso di misure conosciute sotto il nome di *New Deal*, comprendente un ampio programma di pianificazione e di controllo dell'agricoltura. Lo scopo generale di tutto il *New Deal* fu quello di riattivare la vita economica del paese, quasi paralizzata dalla depressione che entrava già nel quarto anno senza dar segni di miglioramento.

La depressione, secondo l'interpretazione alquanto semplicista accreditata dai consiglieri economici dell'Amministrazione federale, si attribuiva all'insufficienza del potere di acquisto dei consumatori, ed il mezzo per curarla si intravedeva perciò in una politica tendente ad aumentarlo. Tale politica, naturalmente, doveva assicurare il riassorbimento dei milioni di disoccupati nella produzione, un aumento dei redditi dei diversi rami di produzione attraverso un rialzo dei prezzi ed una riduzione dei costi di produzione per via di razionalizzazione tecnica ed economica delle imprese e dell'eliminazione della « concorrenza sleale » ed, eventualmente, la diminuzione della produzione nei rami nei quali questa si dimostrava eccessiva rispetto alla domanda. Un programma così concepito, per essere realizzato, richiedeva, naturalmente, un completo abbandono dei principi fondamentali del sistema monetario basato sull'oro, in quanto per poterlo attuare era necessario aver mano libera nella politica dei prezzi: questi, infatti, dovevano diventare il fattore determinante della circolazione dei mezzi di pagamento e perciò del valore della moneta, invece di esserne il risultato, come succede nelle condizioni della valuta aurea. In altre parole, tutto l'edificio del *New Deal* si appoggiava su una politica monetaria d'« in-

fazione controllata », la cui misura doveva essere esattamente determinata dalle necessità della politica dei prezzi sul mercato nazionale, questa, a sua volta, avendo per precipuo scopo il mantenimento, e, possibilmente, il graduale aumento dei redditi delle masse consumatrici e dei margini a loro disposizione per l'acquisto dei vari prodotti. Queste caratteristiche essenziali del *New Deal*, dalle quali derivano le molte incertezze e le vicissitudini talvolta sconcertanti della politica economica e commerciale degli Stati Uniti alla vigilia della seconda guerra mondiale, debbono sempre esser tenute presenti in ogni tentativo di valutare l'esperienza americana dell'economia regolata in tutti i suoi aspetti, compreso quello agricolo.

Tutto l'imponente edificio di pianificazione economica rappresentato dal *New Deal*, analizzato nei suoi principi essenziali, si rivela non come una costruzione organica, ma come una serie di misure determinate da considerazioni empiriche, nella quale le azioni si susseguono non con una logica positiva di evoluzione in una certa direzione prestabilita, bensì con una logica che si può definire come negativa, secondo la quale ogni dato provvedimento è reso necessario per reagire contro le conseguenze di una misura precedente. Così, la politica monetaria con l'abbandono della parità aurea in aprile 1933, con l'inflazione controllata sempre tendente a svincolarsi dal controllo difficilmente esercitato dal *Federal Reserve Board* e dal Tesoro di fronte alle esigenze dei diversi gruppi da sovvenzionare ed alle pressioni dei produttori di argento, con i suoi frequenti cambiamenti di rotta, era determinata non da considerazioni di principio, ma puramente dalle necessità pratiche di un dato momento, quando certe situazioni dovevano essere affrontate d'urgenza. In tal modo anche l'esperienza della *National Recovery Administration*, coi suoi « codes of fair dealing » per mezzo dei quali si credeva di poter razionalizzare la produzione industriale eliminando l'inconveniente della « concorrenza sleale », se e quando riusciva a funzionare, portava alla creazione di combinazioni monopolistiche a danno del consumatore, evadendo le leggi contro i « trusts » e portando ad un rialzo dei prezzi dei prodotti industriali, con tutte le ripercussioni sull'economia del paese (compresa, in primo luogo, l'agricoltura), sulla situazione monetaria e sulle finanze. Anche l'*Agricultural Adjustment Act*, col suo concetto di parità dei prezzi, s'inquadra in questo complesso di azioni e reazioni, nel quale tutto il sistema dell'intervento governativo in agricoltura costituiva una necessaria contropartita alle attività della N.R.A., tendenti a peggiorare la situazione degli agricoltori rispetto ai produttori industriali per effetto del rialzo dei prezzi dei manufatti. Il risultato fu che, se si faceva il bilancio del *New Deal*, nel quale le misure, prese a favore di un determinato gruppo di produttori a danno di un altro gruppo dovevano essere neutralizzate con provvedimenti corrispon-

denti a favore di quest'ultimo, si arrivava inevitabilmente alla conclusione che, in fin dei conti, l'economia del paese non poteva che rimanere in una condizione precaria, e se si arrivava, per mezzo di continue iniezioni di stimolante monetario con l'«inflazione controllata» ad assicurare una ripresa delle attività economiche della nazione (quanto precarie fossero le basi di tale ripresa si è visto durante la reazione: la così detta «recession» degli anni 1937 e 1938), questo si raggiungeva a spese dello Stato, regolatore generale di tutto il programma; ed essendo lo Stato niente altro che la stessa comunità economica organizzata politicamente come nazione e proiettata nell'avvenire delle generazioni future, tutti i partecipanti ai vantaggi economici assicurati loro dal *New Deal* dovevano, in fin dei conti, o restituire i loro guadagni al Governo federale mediante tasse, oppure impegnare le generazioni future a ripagare questi sussidi con interessi, come debiti pubblici.

Tale essendo il carattere essenziale dell'economia regolata americana inaugurata da Roosevelt, essa non può essere considerata, ad onta del suo aspetto apparentemente organico, come un vero sistema di pianificazione economica, capace non solo di permettere ad un paese di superare un periodo di crisi o di emergenza, ma di assicurare lo sviluppo normale e continuo delle sue capacità produttive ed il suo progresso economico e sociale.

e) *Tipo di economia regolata integrale autarchica.* Come forme di economia regolata secondo criteri di pianificazione più o meno organica ed integrale, si possono citare i sistemi instaurati dal fascismo in Italia e dal nazismo in Germania. Dei due, quello corporativo fascista si presenta come più logico nella sua costruzione teorica, ma insufficientemente studiato nella sua applicazione e perciò male organizzato e poco efficiente in pratica; mentre quello nazista riposava su concezioni economiche contraddittorie ed era ispirato da un miscuglio di aberrazioni romantiche e di un realismo materialista spinto ad oltranza, così che logicamente non reggeva, ma possedeva un relativamente alto grado di efficienza organizzativa. Tutti e due i sistemi, però, non erano essenzialmente sistemi economici ispirati al desiderio di aumentare l'efficienza delle forze produttive dei rispettivi paesi per rialzare il livello di vita e migliorare le condizioni sociali della popolazione, ma erano sin dall'inizio destinati a servire a scopi politici e militari, per raggiungere i quali i governi cercavano sotto plausibili pretesti di giustizia sociale, d'indipendenza economica nazionale, ecc., di accentrare nelle loro mani tutte le leve di controllo sulla vita del popolo e su tutte le attività economiche. Sebbene più o meno abilmente camuffati da motti rivoluzionari e da una demagogia quasi socialista, i sistemi economici, sia fascista in Italia sia nazista in Germania, non erano altro che forme di economia di guerra, escogitate e maturate in tempo di pace, per preparare i ri-

spettivi paesi alla futura guerra di aggressione. Quindi, tutta la pianificazione economica sotto questi sistemi era inquinata dall'idea dell'autarchia economica; idea che, in sostanza, non ha niente a vedere con la vera essenza dell'economia regolata, ma fa parte integrale di ogni sistema di economia di guerra. Innestata artificiosamente sul tronco dell'economia regolata, la politica dell'autarchia non può far altro che snaturare ogni schema di pianificazione e di controllo determinato da scopi economici e sociali, in quanto tale schema deve sempre mirare ad un aumento dell'efficienza e del rendimento delle risorse del paese, mentre la tendenza autarchica le diminuisce, assegnando le forze produttive a lavori nei quali queste debbono operare in condizioni di relativo svantaggio. Nel loro insieme, tanto il sistema corporativo fascista, quanto quello nazional socialista, non possono essere dissociati da tutta la compagine dei rispettivi regimi, con i loro scopi imperialistici ed il loro militarismo aggressivo. Ecco perchè non hanno nessun contenuto universale che potrebbe servire d'insegnamento, se non nel senso puramente negativo. I suddetti sistemi, studiati nei loro dettagli, si risolvono in complessi di misure particolari, le quali, *mutatis mutandis*, si ritrovano quasi tutte nella politica economica degli altri paesi, nei quali l'economia regolata è stata applicata in forme più modeste, senza pretendere ad una pianificazione e ad un controllo integrale di tutte le attività economiche delle rispettive nazioni.

d) *Tipo di economia regolata integrale socialista.* Il tipo di economia regolata e pianificata integralmente, allo scopo di assicurare lo sviluppo continuo di tutte le attività produttive del paese ed il miglioramento delle condizioni economiche, sociali e culturali della popolazione, è rappresentato dall'economia socialista dell'U.R.S.S. Questa costituisce il solo caso di economia nazionale organizzata e controllata secondo determinati principi teorici dagli organi centrali del Governo sovietico, attraverso la rete dei corrispondenti organi delle Repubbliche federali, delle Repubbliche autonome e delle divisioni amministrative del paese. I principi ai quali s'ispira l'opera di pianificazione e di controllo dell'economia dell'Unione Sovietica sono formulati nella Costituzione dell'U.R.S.S., della quale l'articolo 4 dice: «La base economica dell'U.R.S.S. è costituita dal sistema socialista dell'economia e della proprietà socialista degli strumenti e dei mezzi di produzione, che sono il risultato della liquidazione del sistema economico capitalista, dell'abolizione della proprietà privata sugli strumenti e sui mezzi di produzione e dell'eliminazione dello sfruttamento dell'uomo da parte dell'uomo». Secondo l'articolo 11: «La vita economica dell'U.R.S.S. viene orientata e condotta in conformità ad un piano statale dell'economia nazionale, il cui scopo consiste nell'accrescimento della ricchezza sociale, nel continuo miglioramento delle condizioni materiali e culturali dei lavoratori, nel consolidamento dell'indipendenza

dell'U.R.S.S. e nel rafforzamento delle sue capacità difensive».

Si vede che questo tipo di economia pianificata e controllata ha per base essenziale una radicale trasformazione di tutta la struttura politica, economica e sociale della nazione, determinata dall'eliminazione della proprietà privata sui mezzi di produzione, la quale costituisce la chiave di volta del sistema capitalista. Fuori dell'Unione Sovietica, nei paesi capitalistici, le premesse per una pianificazione integrale dell'economia di questo tipo sono finora mancate, ma la tendenza che si sta facendo strada in quasi tutta l'Europa verso l'introduzione di sistemi economici ispirati più o meno ai principi socialisti, con la nazionalizzazione dell'apparato bancario, delle ferrovie e delle grandi industrie, sembra poter essere interpretata come un segno dell'evoluzione in questo senso, dato che l'effettivo controllo da parte dello Stato delle attività economiche fondamentali impone ad esso il compito della loro direzione.

Trattando delle forme e dello sviluppo dell'economia regolata in agricoltura durante il decennio precedente alla seconda guerra mondiale, si deve tener conto delle caratteristiche essenziali di questi quattro diversi tipi d'intervento statale in questo ramo dell'attività economica, dato che la pianificazione ed il controllo dell'agricoltura, per essere efficaci e per poter riuscire, debbono essere organicamente inquadrati nello schema generale della politica economica del paese. Come potremo vedere in seguito, nell'esame delle misure particolari d'intervento statale in agricoltura, l'esperienza del periodo precedente alla guerra del 1939-1945 ha dimostrato con numerosi esempi quanto poco si è pensato proprio alla necessità di tener conto delle caratteristiche speciali del sistema economico al quale si applicano determinati espedienti interventisti, e quali furono i risultati di tale omissione. Questi, infatti, sono gli insegnamenti del recente passato fra i più preziosi dal punto di vista dell'elaborazione dei diversi aspetti della ricostruzione agricola, nella quale la parte direttiva dello Stato dovrà assumere un'importanza decisiva.

Il nostro esame delle forme e dello sviluppo dell'economia regolata in agricoltura si limita al periodo precedente la guerra del 1939-1945. Lasciamo da parte il periodo bellico, anche se durante la guerra gli interventi statali e la pianificazione dell'agricoltura in tutti i paesi belligeranti hanno avuto uno sviluppo senza precedenti, e ciò per due ragioni.

Una di queste ragioni, praticamente imperativa, ma essenzialmente non tanto importante per lo scopo di questo lavoro, è di ordine materiale: nelle condizioni attuali mancano ancora informazioni precise sulla politica economica ed agraria dei vari paesi durante la guerra. L'altra ragione, più importante dal punto di vista del principio, consiste nel fatto che, durante la guerra, tutta la politica economica ed agraria dei paesi belligeranti e dei paesi

neutri soggetti alle ripercussioni della guerra sulle loro economie, era determinata da considerazioni non-economiche e mirava semplicemente ad assicurare la più grande autarchia alimentare dei rispettivi paesi, senza badare al costo di tale indipendenza. Era una politica di emergenza, le cui spese si sopportavano come parte delle spese militari, per essere eventualmente pagate dalle generazioni future, senza preoccuparsi di nulla all'infuori della propria salvezza immediata e della vittoria finale. Il lavoro di ricostruzione economica, invece, in tutti i suoi rami ed aspetti, dovrà seguire criteri radicalmente diversi, ed il principio economico del raggiungimento del massimo risultato con il minimo delle spese ne dovrà essere il criterio fondamentale.

CAPITOLO I

Tipo di economia regolata per settori Regno Unito

Il sistema di pianificazione e di controllo dell'agricoltura che meglio risponde alla definizione di economia regolata per settori o parziale è certamente quello adottato nel Regno Unito durante il periodo della grande depressione economica mondiale del 1929-32. Infatti, l'«*agricultural planning*» inglese si presenta come un vero complesso di misure concepite con certi criteri organici, anche se limitato al solo settore agricolo dell'economia nazionale ed innestato sul tronco di un sistema economico retto dalla concorrenza. Questo lo distingue essenzialmente dai complessi d'interventi governativi, i quali, in quasi tutti i paesi civili del mondo, si sono moltiplicati nel corso del decennio precedente la seconda guerra mondiale. Nella quasi totalità di questi casi si trattava piuttosto di un vasto assortimento d'interventi, talvolta anche più radicali e più numerosi che non quelli inglesi, con monopoli, regolamenti relativi alla produzione, sovvenzioni di ogni genere, controllo dei prezzi, ecc., ma mancava quella certa organicità, la quale, invece, caratterizzava il sistema inglese, giustificando l'applicazione ad esso della qualifica di economia regolata od anche di economia pianificata.

Politica commerciale

Alla base dello sviluppo della politica agraria britannica, sin dal trionfo definitivo della rivoluzione industriale e dell'abrogazione dei dazi sull'importazione del grano nel 1846, si poteva sempre scorgere la preoccupazione della necessità di non permettere il rialzo dei prezzi delle derrate alimentari e delle materie prime: fattori essenziali del costo della produzione industriale e quindi della capacità di concorrenza dei prodotti inglesi sul mercato mondiale, da un lato; e della necessità, dall'altro, di sviluppare il commercio mondiale e le possibilità economiche dei paesi d'oltremare

nonchè dei paesi produttori di derrate agricole e di materie prime; due fonti queste di massima importanza per le così dette « esportazioni invisibili » costituite dagli enormi guadagni connessi alle attività della flotta mercantile inglese, dell'apparato bancario ed assicurativo di Londra, come pure degli interessi e dividendi dei capitali investiti all'estero, specie nei « nuovi » paesi essenzialmente agricoli.

L'agricoltura britannica, alla quale, nell'economia del paese, si assegnava una posizione di second'ordine, si doveva adattare, come meglio poteva, a questo stato di cose; e quando, dopo l'esperienza nel campo alimentare fatta durante la prima guerra mondiale, la crisi cronica e la disoccupazione del dopoguerra, e, finalmente, la grande depressione iniziata nel 1929, la situazione rese necessario un intervento a favore degli agricoltori, la politica economica e commerciale del Regno Unito, ad onta dell'impressione spettacolare prodotta dalla sua conversione al protezionismo, la quale seguì all'abbandono della base aurea nel 1931, non poteva cambiare radicalmente questi indirizzi fondamentali, determinati dalla stessa struttura dell'economia nazionale e dal carattere delle principali risorse del paese. L'agricoltura nazionale doveva essere aiutata, ma con dei mezzi, i quali, per quanto possibile, non intaccassero le capacità di concorrenza dell'industria inglese sul mercato mondiale, non impedissero l'esportazione del carbone del Galles e non portassero ad una diminuzione delle « esportazioni invisibili », già fortemente ridotte dalle conseguenze finanziarie della prima guerra mondiale. Un altro fattore molto importante nell'orientamento della politica agraria del Regno Unito era costituito dalla necessità di mantenere e di rinsaldare — in un mondo nel quale si manifestava una tendenza verso un sempre più spiccato sviluppo, in seno ad un'economia mondiale in procinto di disgregazione, di blocchi economici regionali — i legami economici e politici con i Domini, con l'India e con l'impero coloniale.

Fu così che il cambiamento di rotta, apparentemente radicale, costituito dalle leggi degli anni 1931 a 1933, le quali, rinnegando il liberalismo tradizionale, hanno fatto del Regno Unito un paese protezionista, non scavò un solco molto profondo, specialmente nel campo agricolo. Il primo di questi provvedimenti legislativi, l'*Abnormal Importations (Customs Duties) Act* del 20 novembre 1931, concepito come misura di emergenza per un periodo di sei mesi, allo scopo di combattere il « dumping » ed i suoi effetti sul bilancio commerciale, imponeva dazi del 50 % *ad valorem* su molti prodotti, principalmente, però, di origine industriale. L'agricoltura, infatti, non ne era quasi in nessun modo affetta in maniera diretta.

Alla protezione dell'agricoltura, specie in certi suoi rami particolarmente sensibili alla concorrenza dei vicini continentali per ragioni climatiche, provvedeva, invece, il *Horticultural Products (Emergency*

Customs Duties) Act dell'11 Dicembre 1931, il quale imponeva dazi sull'importazione di certe varietà di frutta, legumi e fiori, con un tasso variabile secondo le stagioni. Tenendo conto del fatto che si trattava di articoli non di prima necessità, ma di relativo lusso, le tariffe massime erano piuttosto alte. Così, per le fragole, il dazio era di 2 s.6 d. per libbra in aprile e maggio, e solo di 6 d. nella prima settimana di giugno; per le patate nuove il tasso variava, secondo le stagioni, da 18 s.8 d. a un minimo di 4 s.8 d. per cwt., ecc. I grandi prodotti agricoli furono lasciati liberi dai dazi. Questa legge fu abrogata nell'agosto 1932, e tutti i prodotti ai quali questo provvedimento si applicava furono assoggettati all'unico dazio del 10 % *ad valorem* introdotto dall'*Import Duties Act* del 29 febbraio 1932.

Anche quando le tariffe protezioniste furono generalizzate, con l'approvazione, il 29 febbraio 1932, dell'*Import Duties Act*, il quale sanzionò definitivamente la trasformazione del Regno Unito in un paese protezionista, imponendo un dazio del 10 % *ad valorem* su tutte le importazioni, eccetto quelle specificamente esenti da imposte e quelle già soggette ai provvedimenti delle due leggi precedenti, oppure a dazi fiscali, i principali prodotti agricoli furono inclusi nella lista delle esenzioni. Questa, infatti, comprendeva: il grano non macinato, la carne, gli animali vivi, il cotone grezzo, il lino, i semi di cotone, di rape e di lino, la lana, i pellami, il cuoio, la soia e il potassio per concimi. Vi fu aggiunto anche il mais, dietro richiesta speciale degli allevatori dell'Irlanda del Nord. I foraggi concentrati pagavano il dazio sull'importazione, mentre il materiale per la loro fabbricazione ne era esente. La legge provvedeva alla creazione di un comitato consultivo per l'imposizione di nuovi dazi, il quale, nei mesi successivi, propose parecchie nuove misure relative a diversi prodotti agricoli, dei quali la maggior parte conservati. Fra queste misure, però, solo il dazio di una sterlina su ogni tonnellata di patate, introdotto nel mese di luglio del 1932, rappresentava un notevole cambiamento dal punto di vista dell'agricoltura. Tutte e tre le leggi sopra citate si applicarono, inoltre, esclusivamente alle importazioni provenienti da paesi stranieri, mentre le importazioni dai paesi appartenenti all'Impero britannico ne erano esenti, in attesa delle decisioni al riguardo da prendere dalla Conferenza Imperiale che ebbe luogo ad Ottawa nel luglio del 1932.

Fu proprio la Conferenza di Ottawa, tenutasi dal 22 luglio al 20 agosto del 1932 e seguita poi da accordi commerciali con certi paesi fornitori di prodotti agricoli miranti ad integrare il sistema di preferenze imperiali creato dagli accordi di Ottawa, che pose le basi della politica commerciale britannica rispetto all'agricoltura, costituendo lo sfondo sul quale si potevano applicare i piani dell'organizzazione e del controllo dell'agricoltura nel Regno Unito.

Poichè la maggior parte del suo fabbisogno di pre-

dotti agricoli era assicurata dall'importazione, ed essendo costretto a salvaguardare gli sbocchi per il suo carbone e per i suoi prodotti industriali nei paesi esportatori e fornitori di derrate alimentari e di materie prime, il Regno Unito, pur abbandonando la politica del commercio libero, non disponeva di grande autonomia nelle sue azioni. Non solo doveva considerare gli interessi dei suoi Dominions, coi quali stabiliva le sue relazioni su basi contrattuali, per via di accordi bilaterali, ed ai quali, comprese le Indie, concedeva un trattamento di favore, ma non poteva, senza esporsi a gravi inconvenienti ed a perdite economiche, applicare misure unilaterali anche ai suoi fornitori stranieri. All'infuori delle misure, più o meno giustificate dalle emergenze, contenute nell'*Abnormal Importations Act* del 1931, che, d'altronde, non interessava praticamente i paesi esportatori agricoli, il Regno Unito era costretto ad agire in base a compromessi e compensazioni raggiunti per via di negoziati con i paesi direttamente interessati. Ecco perchè, quando alla Conferenza di Ottawa furono conclusi accordi bilaterali di trattamento preferenziale fra il Regno Unito ed il Canada, l'Australia, la Nuova Zelanda, l'Unione del Sud Africa, la Terranuova, l'India e la Rhodesia Meridionale, accordi i quali provvedevano all'imposizione di determinati dazi sull'importazione nella madre patria dei prodotti agricoli in concorrenza con quelli dei paesi appartenenti all'Impero britannico, si creò una situazione alquanto difficile dal punto di vista dell'agricoltura e della politica agraria della Gran Bretagna.

L'*Ottawa Agreements Act*, 1932, che sanzionò gli accordi di Ottawa, introdusse una tariffa doganale applicabile generalmente alle importazioni dei diversi prodotti agricoli provenienti dai paesi stranieri, mediante dazi i quali, anche se relativamente modesti, assicuravano ai paesi membri dell'Impero un notevole vantaggio, i loro prodotti essendo esenti da questi oneri. Fra i principali prodotti: il grano pagava 2 s. per *quarter*; il mais, il 10% *ad valorem*; il burro, 15 s. per *hundredweight*; il formaggio, il 15% *ad valorem*; il riso, 1 d. per libbra; i semi di lino, il 10% *ad valorem*; gli olii di semi di ricino, di lino, di cocco, di arachidi, di rape e di sesamo, il 15% *ad valorem*; il miele, 7 s. per *hundredweight*; le uova (secondo le qualità), da 1 s. a ls. 9 d. per *great hundred* (120); la frutta fresca e le conserve di frutta, il latte condensato, ecc. erano soggetti a dazi diversi.

Inoltre, secondo gli accordi di Ottawa, il Regno Unito si impegnava a mantenere in vigore i dazi del 10% *ad valorem* imposti dall'*Import Duties Act* del 1932, e, se occorre, la loro riduzione od abrogazione, a non farlo senza previo consenso dell'altra parte interessata all'accordo. In tal modo fu assicurata la preferenza imperiale per il legno, il cuoio ed i pellami, per la carne in scatola, l'orzo, la farina di grano, la pasta alimentare, i grassi animali e vari altri prodotti grezzi, semi-preparati o fabbricati di

origine agricola, compresi nelle liste delle merci imponibili secondo questa legge.

La Conferenza di Ottawa ha formulato, inoltre, come principio generale, che nel decidere il trattamento da farsi ai prodotti di provenienza diversa sui mercati dei paesi dell'Impero britannico, si doveva dar la precedenza, in primo luogo, alla produzione nazionale; in secondo luogo, venivano i prodotti degli altri paesi appartenenti all'Impero, mentre a quelli provenienti dai paesi stranieri si doveva assegnare la parte del fabbisogno non coperta dalla produzione nazionale ed imperiale.

Questo principio ha avuto una decisiva influenza sullo sviluppo, dal 1932 in poi, della politica della limitazione quantitativa delle importazioni nel Regno Unito dei diversi prodotti agricoli, che costituiva un necessario complemento alle misure di controllo applicate al mercato interno. Una speciale importanza ha avuto la politica di contingentamenti inaugurata ad Ottawa rispetto a certi prodotti animali come, per esempio, le carni di montone e di agnello, il *bacon* ed i prosciutti. L'*Ottawa Agreements Act*, 1932, impose, infatti, una riduzione del 35% in rapporto alle cifre dell'anno base 1931-32, sull'importazione delle carni di montone e di agnello dai paesi stranieri, tale riduzione da effettuarsi gradualmente entro il termine di aprile 1934. Quanto alle limitazioni delle importazioni degli stessi prodotti dai paesi appartenenti all'Impero, queste dovevano effettuarsi se e quando fosse stato necessario, per via di accordi fra gli interessati.

Questo sistema di controllo contrattuale sull'importazione nel Regno Unito delle carni ovine dai paesi dell'Impero rimase in vigore fino al 1939, quando, non essendo stato possibile un accordo volontario in materia, i contingentamenti delle importazioni di tale provenienza furono ridotti del 3% per ordine del Governo britannico, in base all'*Agricultural Marketing Act*, 1933.

Per il *bacon* ed i prosciutti, per i quali, al momento della Conferenza di Ottawa, si stava elaborando un piano generale di controllo nel Regno Unito, il contingentamento, accettato in principio, fu provvisoriamente lasciato libero. Il sistema volontario è stato mantenuto anche in seguito.

Per le importazioni di carne congelata, ogni riduzione oltre i limiti stabiliti dalla scala mobile determinata ad Ottawa per i contingentamenti ammessi, era condizionata ad una equivalente riduzione nei contingentamenti dei Domini. Riduzioni furono accordate anche alle importazioni di montone e di agnello argentino, i contingentamenti essendo stati fissati in percentuali delle importazioni dell'anno precedente, secondo le stagioni.

Si vede, così, come il Regno Unito, nella sua politica commerciale relativa ai prodotti agricoli, doveva cercare, da una parte, di evitare, in quanto possibile, un rialzo del costo della vita con l'adozione di un protezionismo agrario radicale, e, dall'altra, di arrivare a compromessi per via di ne-

goziati e di concessioni reciproche, fra i vari interessi in giuoco, e cioè: quelli della Gran Bretagna stessa, quelli, non del tutto concordi tra loro, dei Domini, e quelli, infine, dei paesi esportatori stranieri coi quali aveva importanti rapporti economici e finanziari.

Queste necessità di compromessi e di soluzioni concordate non consentivano al Regno Unito di fare della protezione doganale liberamente imposta per atto unilaterale, come fu il caso in molti altri paesi, la base essenziale della politica di pianificazione e di controllo in agricoltura. Se quest'ultima doveva essere protetta ed aiutata, e se il Governo cercava di esercitare un'influenza sull'orientamento della produzione agricola nazionale, per raggiungere lo scopo prefisso doveva risolvere complicati problemi di accomodamento d'interessi spesso contrastanti.

Il controllo del mercato interno dei prodotti agricoli: Agricultural Marketing Act, 1931.

Nella situazione dell'agricoltura britannica rispetto alla concorrenza straniera sul mercato interno, le nuove tariffe doganali non hanno, dunque, prodotto nessun cambiamento radicale. Per tutti i prodotti agricoli la cui importazione fu colpita dai dazi imposti in conseguenza degli accordi di Ottawa e delle leggi ad essi precedenti, non si determinò altro, se non la sostituzione di prodotti provenienti dai Domini a quelli di origine straniera. Il *farmer* inglese doveva, come prima, fare i suoi conti con i prezzi determinati dalla congiuntura del mercato mondiale. Per le carni bovine, ovine e suine (queste ultime sotto forma di *baccon* o di prosciutto) gli accordi di Ottawa e quelli complementari con l'Argentina e con la Danimarca, gli assicuravano, più o meno, una certa percentuale delle forniture complessive sul mercato interno per via di contingenti stabiliti negli accordi con i diversi paesi importatori.

Questa situazione, dovuta alle esigenze dell'economia del Regno Unito, nella quale l'agricoltura continuava, per forza di circostanze e di tradizione, ad occupare un posto relativamente di poca importanza, determinava il quadro nel quale si poteva sviluppare l'intervento governativo in questo campo. L'agricoltura doveva affrontare una data situazione del mercato e dei prezzi, e, per poterle assicurare la possibilità di continuare la produzione, la si doveva mettere in condizione di poter ricavare il miglior vantaggio dalle circostanze impostele.

Si trattava, infatti, non di una determinata politica dei prezzi, che erano determinati dalla concorrenza, ma, principalmente, da una razionale organizzazione dei produttori per la vendita dei loro prodotti, che poteva assicurare loro l'adattamento dell'offerta alla domanda, da una parte, e la riduzione, dall'altra, del costo delle operazioni commerciali.

Se qualche ramo della produzione agricola essenziale si trovava in condizioni nelle quali un adattamento non gli era possibile, il Governo poteva in-

tervenire anche con sussidi diretti od indiretti; a condizione, però, che questi aiuti non portassero ad un aumento dei prezzi al consumo e ad un rialzo del costo della vita, il quale si ripercuoterebbe inevitabilmente sul costo della produzione industriale e sulle capacità di concorrenza dei prodotti inglesi sul mercato mondiale.

Vediamo, quindi, che l'economia regolata nell'agricoltura del Regno Unito assunse principalmente la forma d'intervento nell'organizzazione dello smercio dei prodotti agricoli, tendente alla razionalizzazione dell'apparato e dei metodi commerciali a disposizione degli agricoltori. Un primo passo in questa direzione fu già fatto durante la depressione agricola che seguì la prima guerra mondiale, con la creazione, nel 1924, di una speciale divisione — *Marketing Division* — in seno al Ministero dell'Agricoltura. Per parecchi anni la nuova Divisione del suddetto Ministero si occupò dello studio dettagliato dei problemi e dei metodi di vendita dei diversi prodotti agricoli; ma fu sin dal 1931, in mezzo alla grande depressione economica mondiale, che questo reparto fu chiamato a svolgere una grande opera di organizzazione dell'agricoltura inglese.

Il primo atto legislativo che segnava il vero inizio dell'economia regolata nell'agricoltura inglese fu l'*Agricultural Marketing Act* del 31 luglio 1931, il quale provvedeva alla costituzione nei vari rami dell'agricoltura e delle industrie trasformatrici dei prodotti agricoli di organizzazioni di produttori per il controllo della vendita dei loro prodotti. Questa legge, infatti, si riferisce ad ogni prodotto dell'agricoltura o dell'orticoltura, come pure ad ogni commestibile o bevanda interamente o parzialmente fabbricati o derivati da tali prodotti, nonchè da lana o da pelli di animali. I produttori sono autorizzati dalla legge a presentare al Ministero dell'Agricoltura piani di organizzazione per la vendita di determinati prodotti o gruppi di prodotti. Questi piani possono riferirsi a tutta la Gran Bretagna oppure a determinate regioni o zone. Generalmente, tali piani debbono essere presentati attraverso le associazioni dei produttori, se e quando tali organizzazioni esistono. Se mancano tali organizzazioni, la legge provvede alla possibilità della costituzione, da parte dei produttori, di una commissione di riorganizzazione del piano. A preparazione terminata, il piano è reso noto ai produttori interessati, dai quali deve essere presentato al Ministro dell'Agricoltura, se si tratta dell'Inghilterra e del Paese di Galles, al Segretario di Stato per la Scozia, se si tratta di questa, oppure a tutti e due per i piani relativi a tutta la Gran Bretagna. Dopo essersi assicurato del carattere rappresentativo dei promotori del piano, il Ministro competente inserisce una notificazione relativa alla presentazione del piano nella Gazzetta ufficiale (*London Gazette* o *Edinburgh Gazette*, o in tutte e due, secondo il caso) e prende altre misure tendenti a render noto il fatto agli interessati, per permettere a questi, se lo desiderano, di fare

obiezioni al Ministro stesso o d'inoltrare formali proteste in altro modo. Tali proteste od obiezioni vengono considerate dal Ministro, il quale, in caso di necessità, può ordinare una pubblica inchiesta in materia. Il Ministro stesso può proporre modifiche al piano, le quali debbono essere presentate all'esame dei rappresentanti dei promotori del piano, da essi nominati a tale scopo sin dal momento della presentazione della domanda. Nel caso in cui i rappresentanti non danno il loro assenso alle modifiche, il piano non può essere accolto. Se invece, la maggioranza dei rappresentanti approva le modifiche proposte dal Ministro, il piano è sottoposto, dopo un esame dal *Board of Trade*, all'approvazione del Parlamento, e, nel caso che venga accettato dalle due Camere, il Ministro emana un ordine formale di esecuzione, il quale, però, prima di entrare in vigore, deve essere approvato con votazione di tutti i produttori interessati.

Il piano diviene obbligatorio se ottiene una maggioranza dei due terzi dei votanti, questa proporzione essendo calcolata, tanto sul numero dei produttori, quanto sul volume della produzione totale da essi rappresentata. Per le finalità dell'organizzazione, tutti i produttori sono tenuti ad iscriversi in un registro speciale, e quelli che non lo fanno non possono continuare a vendere i loro prodotti dal momento dell'entrata in vigore del piano, salvo i casi specifici di esenzione.

L'esecuzione del piano è affidata ad una direzione eletta dai produttori registrati (*Board of Directors*), i quali, secondo gli scopi speciali dell'organizzazione, possono essere o *trading boards*, la cui funzione consiste nel comprare e nel vendere i prodotti regolati dal piano ed anche, eventualmente, nella fabbricazione di altri prodotti per i quali questi servono da materie prime, o *regulating boards*, quando la loro funzione si limita al controllo delle vendite e dei metodi commerciali applicati, o, finalmente, *trading and regulating boards*, nei quali le due funzioni sono fuse.

I poteri attribuiti dalla legge alle varie direzioni delle organizzazioni dei produttori sono molto vasti e comprendono il pieno controllo di tutta l'offerta del prodotto regolato nella zona alla quale il piano si riferisce, dei prezzi, dei tipi e qualità, dei metodi di vendita, della distribuzione fra i dettaglianti, ecc. Le spese amministrative si coprono mediante tasse speciali sulle vendite, ma le direzioni possono anche, se necessario, ricorrere a crediti bancari per le loro operazioni. D'altronde, tanto il Ministro dell'Agricoltura dell'Inghilterra, quanto il Segretario di Stato per la Scozia, hanno a loro disposizione fondi speciali, assegnati loro secondo la legge, per accordare credito sia a lunga sia a breve scadenza alle varie direzioni delle organizzazioni di vendita.

La legge non trascura neanche gl'interessi dei consumatori, i quali potrebbero soffrire degli effetti delle attività di questa specie di cartelli obbligatori di produttori, provvedendo per la costituzione di

comitati di consumatori (*Consumers' Committees*) e di comitati d'inchiesta (*Committees of Investigation*) per l'Inghilterra, per la Scozia e per tutta la Gran Bretagna. Lo scopo dei primi consiste nel seguire le operazioni dei diversi piani di controllo dal punto di vista dei loro effetti sui consumatori; i secondi indagano nei casi specifici ad essi riferiti dai Ministri competenti.

Piano di controllo del mercato di suini e del bacon.

Tra i primi casi della formazione di *marketing re-organization commissions*, secondo l'A. M. Act del 1931, c'erano quelli degli allevatori di suini e dei fabbricanti di *bacon*, da una parte, e dei produttori di latte, dall'altra. Avendo i primi sollecitato il Governo a contingentare l'importazione dei prodotti derivanti dall'allevamento dei suini, il Governo ha condizionato ogni azione in questo senso alla previa organizzazione, da parte dei produttori, della vendita dei loro prodotti sul mercato interno, in conformità dell'*Agricultural Marketing Act*, 1931. Fu così costituita la Commissione di riorganizzazione in questo campo, col compito di preparare un piano di controllo delle vendite per tutto il territorio della Gran Bretagna e di studiare il miglior metodo di limitazione quantitativa delle importazioni. La Commissione ha presentato il suo rapporto nell'ottobre del 1932, con un piano di controllo del mercato dei suini e del *bacon*. Il piano, per la parte relativa ai suini, fu presentato alle autorità competenti nel gennaio del 1933, dalla *National Farmers' Union*, e, per quella relativa al *bacon*, dalla *Food Manufacturers' Federation*, nelle loro qualità di organizzazioni rappresentanti i rispettivi produttori. Dopo tutte le tappe procedurali, i due piani sono stati pubblicati come ordini formali dai Ministri competenti, e, dopo il voto favorevole dei produttori interessati, entrarono in vigore nel settembre del 1933. Il piano si applicava soltanto ai suini allevati e venduti per la fabbricazione del *bacon*. Lo schema di controllo del mercato del *bacon* e del prosciutto, elaborato dalla Commissione di riorganizzazione, comprendeva un piano di contingentamento delle importazioni, allo scopo di assicurare alla produzione nazionale un'adeguata parte dell'offerta totale di questi prodotti sul mercato interno. Secondo questo piano, i contingenti d'importazione da distribuire, per via di accordi speciali, ogni anno fra i paesi importatori, dovevano essere distribuiti in base al calcolo dell'offerta della produzione nazionale, il cui volume doveva avere un mercato assicurato. In tal modo, le quote di ammissione da assegnare ai diversi paesi importatori formavano l'oggetto di continue trattative fra il Regno Unito ed i paesi esportatori, con variazioni anche da un trimestre all'altro, secondo le condizioni stagionali.

Nel 1935, il piano originale del 1933 ebbe ulteriore sviluppo con la creazione, accanto al *Pig Marketing Board* ed al *Bacon Marketing Board*, del *Bacon De-*

velopment Board, quest'ultimo composto da tre membri nominati dal Governo e da otto membri eletti dai due *Marketing Boards*. Il compito della nuova organizzazione era di regolare e di migliorare la produzione del *bacon* e di esercitare un potere di controllo sulle fabbriche, alle quali rilasciava licenze di esercizio. Una delle funzioni del *Bacon Development Board* era anche quella di comporre le divergenze fra le due organizzazioni dei produttori.

L'anno 1937 segnò una crisi nel funzionamento del piano, crisi iniziata verso la fine del 1936, quando tutto il sistema di contratti introdotti nel 1933 fu sconvolto dal fatto che il numero dei suini che poteva essere contrattato dalle fabbriche si mostrò molto insufficiente per assicurare ai produttori di *bacon* il minimo necessario per la gestione economica delle loro imprese. La mancanza era dovuta al fatto che il piano di controllo si riferiva solo ai suini destinati alla produzione del *bacon*, di modo che, accanto al mercato di questi, regolato dal piano, esisteva un mercato libero non legato da alcun contratto che, a quell'epoca, per motivi congiunturali, offriva agli allevatori prezzi più vantaggiosi di quelli contrattuali. Tutta la situazione del mercato venne sconvolta, e nel luglio del 1938, per far fronte alle esigenze e porre riparo ai difetti manifestatisi nel piano originale, fu votato il *Bacon Industry Act*, 1938, il quale introdusse una nuova organizzazione del mercato dei suini e del *bacon*. Il principio fondamentale della nuova organizzazione, la quale lasciava intatti i due *Marketing Boards* eletti dai produttori, consisteva nell'estensione del controllo a tutte le vendite dei suini, e non solo a quelle per la fabbricazione del *bacon*, come pure a tutte le vendite del *bacon*, ad eccezione di quello fabbricato da carcasse importate dall'estero. Tutte le vendite sono subordinate al sistema di contratti controllati dalle organizzazioni dei produttori; si è provveduto per una radicale razionalizzazione della produzione del *bacon*, ed i prezzi del *bacon* sono stati garantiti dal Governo in modo che ai fabbricanti sono stati assicurati i prezzi di 94 s. 9 d. per *hundredweight* per il primo anno, di 93 s. 9 d. per il secondo anno e 91 s. 9 d. nel terzo anno dell'esecuzione del piano, questa diminuzione graduale essendo destinata a stimolare la razionalizzazione della produzione. Al fabbricante del *bacon* è anche stato concesso un sussidio supplementare variabile con il costo della razione normale dei mangimi usati per l'allevamento. Con questo sussidio venne garantito, in proporzione dei cambiamenti nel costo dell'allevamento, il prezzo pagato per i suini agli allevatori. In tal modo, anche questi godevano di una garanzia governativa dei prezzi dei loro prodotti, garanzia determinata dalla stessa legge. Anche qui il prezzo garantito diminuiva però, leggermente, da un anno all'altro durante i primi tre anni. Per assicurare il controllo generale dell'esecuzione del piano, il *Bacon Development Board* è stato, dalla stessa legge, riorganizzato, aumentandosi il numero dei rappresentanti governativi

nel suo seno da 3 a 5 e lasciando i membri eletti dai due *Boards* nel numero di 8, come erano prima. Tutta la politica relativa al controllo del mercato passava al *Bacon Development Board*, i due *Boards* dei produttori conservando soltanto funzioni esecutive. Nel caso di cessazione del *Bacon Development Board* aveva termine l'esecuzione della legge ed i due *Marketing Boards* dovevano essere sciolti.

Si vede così che il piano originalmente concepito come uno schema di organizzazione dei produttori, è divenuto nel 1938 un piano di controllo essenzialmente statale.

Piano di controllo del mercato del latte.

I piani di controllo per il latte per l'Inghilterra ed il Paese di Galles da una parte, e per la regione meridionale della Scozia (a sud dei Grampian Hills) dall'altra furono messi allo studio di apposite commissioni di riorganizzazione nel 1932 e, passati attraverso tutte le procedure legali, sono entrati in vigore nel settembre 1933.

Date le diverse condizioni locali della produzione del latte, in primo luogo determinate dalla situazione dei produttori rispetto ai mercati del latte fresco, come anche dalle variazioni stagionali nel volume della produzione, il controllo in questo ramo della agricoltura presentava grandi difficoltà e richiedeva in primo luogo un'organizzazione capace, nella misura del possibile, non solo di assicurare ai produttori un adeguato guadagno, senza danni per i consumatori di questo prodotto essenziale, ma anche di riparare ai disagi degli agricoltori costretti a vendere il loro latte, per mancanza di domande di latte fresco nelle loro vicinanze, alle industrie trasformatrici. Date le circostanze, un unico *Milk Marketing Board* per il latte, detto dei produttori, fu creato per tutto il territorio dell'Inghilterra e del Paese del Galles, mentre per l'amministrazione del piano lo stesso territorio fu diviso in 11 regioni, con comitati regionali eletti dai produttori locali registrati, e a questi comitati fu affidato il compito consultivo presso il *Milk Marketing Board* per rappresentare gli interessi delle loro rispettive regioni.

Secondo il piano tutti i produttori, salvo quelli specificatamente esenti, devono essere registrati per poter vendere il loro latte. Il *Milk Marketing Board* ha il diritto di stabilire le forme e le condizioni dei contratti di vendita, compreso il diritto di imporre, in base ai contratti, che i pagamenti per il latte venduto siano effettuati non ai produttori, ma allo stesso *Milk Marketing Board*. I prezzi di vendita del latte fresco per il consumo diretto possono variare da un distretto all'altro, mentre quelli del latte destinato ad uso industriale possono variare secondo gli usi ai quali il latte viene destinato.

Il principio generale del piano è che tutte le vendite del latte all'ingrosso, da parte dei produttori registrati di ogni regione, devono essere trattate come una sola vendita (*pool*), così che tutti i pro-

duttori devono ottenere lo stesso prezzo per il latte venduto sia per consumo diretto, sia per trasformazione industriale.

Per far fronte alle differenti condizioni locali, le quali creano grandi disparità nelle proporzioni di vendita del latte fresco per consumo diretto, il piano provvede alla deduzione di determinate quote dai proventi di tali vendite per la costituzione di un fondo, con cui vengono compensati i produttori di quelle regioni nelle quali una grande parte del latte deve essere destinata a scopi di trasformazione e perciò deve essere ceduta a prezzi inferiori a quelli del latte fresco per il consumo diretto. Il *Milk Marketing Board* può, inoltre, stabilire premi speciali per il latte di qualità speciali, per il mantenimento di un determinato livello di forniture di latte nelle diverse stagioni, ecc. Questi premi assumono la forma di aggiunte ai prezzi normali uniformi per tutti i produttori.

Per un primo periodo di un anno dopo l'introduzione del piano, la fissazione dei prezzi contrattuali da parte del *Milk Marketing Board*, doveva essere fatta dopo consultazione con i distributori, fabbricanti ed altri compratori di latte all'ingrosso, con la partecipazione alle trattative di tre rappresentanti nominati dal Ministro dell'Agricoltura. Qualora gli interessati non fossero in grado di raggiungere un accordo, i prezzi verrebbero fissati d'autorità dai rappresentanti del Ministero.

Dato che questo fu il caso, quando il piano fu messo in esecuzione, durante i 12 mesi ottobre 1933-settembre 1934, i prezzi del latte dovettero essere fissati dai rappresentanti governativi.

Lo *Scottish Milk Marketing Scheme* per la regione meridionale della Scozia (a sud dei Grampian Hills), anche questo introdotto in settembre 1933, differiva da quello inglese solo in particolari minori, essendo i principi gli stessi.

Questo primo piano regionale per la Scozia fu seguito da altri tre: la *Aberdeen and District Milk Marketing Scheme* (luglio 1934); la *North of Scotland Milk Marketing Scheme* (agosto 1934) e la *Argyle Milk Marketing Scheme* (luglio 1934), per la parte dell'Argyle non compresa nel primo piano relativo alla Scozia meridionale. Tutti questi piani presentavano no divergenze di dettaglio rispetto a quello per l'Inghilterra, ma i principi essenziali erano gli stessi.

Nell'Irlanda Settentrionale fu introdotto, per il latte, un piano di controllo con il *Northern Ireland Milk and Milk Products Act* nel mese di luglio 1934. Questo schema è basato su principi alquanto diversi da quelli dei piani inglese e scozzese, in quanto distingue quattro qualità diverse di latte — gradi A, B, C, D, e affida l'amministrazione del piano ad un organo misto — il *Joint Milk Council* composto da tre membri nominati dal Ministero dell'Agricoltura; tre rappresentanti dei consumatori nominati dal Ministro degli Interni; sette membri eletti dai pro-

duttori forniti di licenza per la vendita del latte dei gradi A, B e C per consumo diretto e quattro membri eletti dai distributori autorizzati. In tal modo nell'Irlanda Settentrionale l'organizzazione del controllo del latte riveste un carattere più burocratico, l'amministrazione non essendo affidata direttamente ai produttori, ma essendo tenuta da un organo misto, con notevole rappresentanza del Governo nella sua composizione.

La depressione dei prezzi del latte, però, era tale, che i *Milk Marketing Boards* si trovarono in difficoltà nell'assicurare ai produttori un livello di prezzi sufficiente. Perciò, all'inizio del 1934, il Governo fu costretto ad intervenire in loro aiuto con il *Milk Act*, 1934, il quale concedeva ai diversi *Milk Marketing Boards*, compreso, a titolo eccezionale, anche quello dell'Irlanda Settentrionale, crediti speciali per permettere loro di pagare ai produttori, fino dal 1° aprile 1934, supplementi ai prezzi da loro realizzati sul mercato per il latte destinato alla trasformazione industriale.

La stessa legge provvedeva, allo scopo di assicurare un aumento del consumo del latte fresco, alla fornitura a prezzi molto ridotti di latte ai bambini nelle scuole, e per tale scopo fu assegnata, per due anni, a titolo sperimentale, una somma massima di 500.000 sterline per annum, prelevata sul bilancio dello Stato, messa a disposizione del *Milk Marketing Board* per l'Inghilterra a condizione che questo, da parte sua, assumesse una partecipazione al finanziamento di questo piano a parità di spese con il Governo. Un simile piano venne introdotto anche nella Scozia, tutte e due essendo entrati in vigore nell'autunno 1934.

Inoltre, il *Milk Act*, 1934, autorizzava l'assegnazione, sui fondi pubblici, di una somma di 750.000 sterline, da spendere durante un periodo di quattro anni, per il miglioramento della qualità del latte prodotto nel paese.

Il *Milk Act*, 1934, alla sua scadenza nel 1936, fu rinnovato, e nel 1937 e 1938 questo provvedimento fu di nuovo rimesso in vigore, così che con il *Milk (Extension and Amendment) Act*, 1938, la sua validità fu estesa fino al 30 settembre 1939. Con questo ultimo provvedimento, i *Milk Marketing Boards* furono esonerati dall'obbligo, imposto dalle leggi precedenti, di ripagare i crediti loro accordati quando i prezzi aumentarono oltre un determinato limite, tutti i crediti emessi dal 30 settembre 1937 in poi essendo stati così convertiti in sussidi. Inoltre, la somma assegnata alle forniture del latte nelle scuole, come anche alle donne gestanti ed allattanti, fu aumentata da 500.000 a 750.000 sterline. Ulteriori modifiche di dettaglio furono portate al sistema delle sovvenzioni dal *Milk Industry Act*, No. 2, 1939.

In tal modo, nel corso degli anni, il piano originale fondato sul controllo del mercato del latte dagli stessi produttori dovette essere, in parte, sovvenzionato dal Governo.

Piano di controllo del mercato delle patate.

Un altro importante piano di controllo, quello del mercato delle patate, il quale si applicava a tutto il territorio della Gran Bretagna, appoggiato dalla *National Farmers' Union* inglese e da quella scozzese, entrò in vigore nel febbraio 1934. Lo scopo del piano era quello di sottrarre al mercato delle patate destinate al consumo umano tutta la quantità di questo prodotto considerata come in eccedenza al fabbisogno normale: In base al progetto presentato dai produttori, si dovevano, secondo le circostanze e le necessità, variare ogni tanto le quantità affluite al mercato per il consumo umano, fissando la grandezza minima delle patate ammesse a tale consumo. Tutte le patate al di sotto di questa grandezza dovevano essere destinate sia all'alimentazione del bestiame, sia ad altri scopi, come quello della distillazione di alcool, della fabbricazione di farine, ecc. Fu questo controllo delle quantità di patate da immettere sul mercato alimentare, e dei modi di eliminazione da questo mercato delle eccedenze e del loro razionale impiego, che costituiva la funzione del *Potato Marketing Board*. Quest'ultimo, per ottenere i fondi necessari per l'eliminazione delle eccedenze, era autorizzato ad imporre il pagamento di determinate quote ai produttori i quali, seminando più della superficie-base a loro assegnata (*basic acreage*), contribuivano alla formazione delle eccedenze. Per il 1934 e 1935 queste quote furono fissate a 5 sterline ogni acro seminato al di sopra della superficie-base.

La superficie-base poteva essere determinata in tre modi diversi: si poteva prendere la superficie seminata nel 1933, o la media degli anni 1931, 1932 e 1933, oppure, nel caso dei piccoli coltivatori con una superficie non superiore ai 7 acri, la superficie maggiore seminata nei tre anni 1931 e 1933.

Altri piani di controllo.

Accanto a questi tre piani principali, sino dal 1932 entrò in funzione il piano di controllo per il luppolo — il *Hops Marketing Scheme* — che fu, infatti, il primo piano ad essere messo in atto. Modificato nei dettagli nel 1934, sulla base dell'esperienza della sua applicazione, questo piano è basato sull'assegnazione ai produttori di luppolo di quote base (*basic quotas*) determinate in rapporto alle superficie coltivate in media dai diversi produttori nei cinque anni 1928-1932, e sull'acquisto, da parte dell'*Hops Marketing Board*, ai prezzi da questo fissati, solo di quantitativi non superiori alle quote assegnate ad ogni produttore. Nell'accettazione delle partite del prodotto, quello di qualità superiore deve essere considerato come facente parte della quota, di modo che, se le forniture superano la quota, al produttore rimane, come « luppolo fuori quota » (*non quota hops*) solo il prodotto di qualità inferiore, pagabile a prezzi determinati dall'entità delle somme disponibili all'*Hops Marketing Board* dopo il paga-

mento, a prezzi fissi normali, delle forniture comprese nelle quote.

Vari altri programmi di vendita sono stati proposti ed anche in certi casi elaborati da apposite commissioni di riorganizzazione. Fra i prodotti trattati erano il bestiame grasso, al quale abbiamo già accennato, le uova ed, infine, il pollame. Il piano per il pollame, il *Poultry Marketing Scheme*, fu approvato dal Parlamento nel 1939, ma entrò in vigore in un momento in cui tutta la situazione era completamente cambiata per l'inizio della guerra.

Il più importante di questi piani era, naturalmente, quello per il bestiame grasso, per il quale i rapporti delle due commissioni di riorganizzazione, l'una per l'Inghilterra e l'altra per la Scozia, furono presentati nell'aprile 1934. Dato, però, che in questo caso i problemi del controllo delle importazioni erano molto più importanti di quelli relativi al controllo del mercato interno, l'ulteriore sviluppo dell'azione governativa rispetto al bestiame si limitò all'applicazione di misure restrittive della concorrenza straniera, da una parte, e ad una politica di sovvenzioni alla produzione nazionale inaugurata dal *Cattle Industry (Emergency Provisions) Act*, 1934, con la creazione del *Cattle Fund*, dall'altra.

Controllo delle importazioni: contingentamenti.

In tutti i piani governativi per il controllo dei vari rami dell'agricoltura nel quadro dell'*Agricultural Marketing Act*, 1931, il principio fondamentale, come vediamo, consisteva nella costituzione di una specie di consorzi o di cartelli obbligatori dei produttori di un determinato prodotto agricolo. La cartellizzazione doveva avvenire per iniziativa degli stessi interessati e la sua realizzazione era condizionata ad una serie di garanzie, sia rispetto alla effettiva adesione volontaria della maggioranza dei produttori stessi, sia rispetto ai consumatori. Una volta costituita, però, la combinazione dei produttori assumeva, naturalmente, il carattere di un cartello simile a quelli industriali. Come tale perciò dipendeva, per l'efficienza del controllo che intendeva esercitare sul mercato interno, da una certa misura di protezione di tale mercato rispetto alla concorrenza dell'importazione straniera. Come abbiamo già avuto occasione di accennare, in un paese il quale, come il Regno Unito, possiede un'economia essenzialmente commerciale, ed è, per varie ragioni, vitalmente interessato al mantenimento e allo sviluppo dei liberi scambi internazionali e al loro volume, questo problema non si presta facilmente a soluzioni arbitrarie ed unilaterali, specie tenendo conto del fatto che il principio delle preferenze imperiali, già da tempo accettato e ribadito con grande rilievo alla Conferenza Economica Imperiale di Ottawa nel 1932, impone al Governo del Regno Unito la considerazione degli interessi e delle attitudini dei Domini ogni volta che si tratta di modificazioni più o meno profonde nella politica commerciale in relazione ai

prodotti agricoli od alle materie prime. Nello sviluppo della pianificazione e del controllo dell'agricoltura in conformità alla legge del 1931, queste circostanze hanno esercitato una notevole influenza.

Infatti, già durante il primo anno di applicazione della legge del 1931, nell'elaborazione dei principi dei piani per il controllo del mercato dei suini e del *bacon*, per quello delle patate ed anche, rispetto al latte condensato, del latte, si è dovuto tener conto della necessità di appoggiare il controllo delle fonti interne per mezzo di quello delle importazioni. Nei negoziati di Ottawa con i diversi paesi appartenenti all'Impero Britannico, come in quelli coll'Argentina e con la Danimarca, si è, perciò, provveduto ad una certa misura di contingentamento contrattuale delle loro importazioni. Mancava però un provvedimento legislativo di carattere generale relativo alle misure necessarie per incrementare le attività organizzative dei diversi *Marketing Boards*.

Questo fu fatto con una seconda legge relativa alla stessa materia di controllo della produzione e delle vendite: l'*Agricultural Marketing Act* del 18 luglio 1933. Lo scopo dichiarato di questa legge era di facilitare la riorganizzazione dei diversi rami dell'agricoltura, e perciò la legge conferiva al *Board of Trade* (Ministero del Commercio e delle Industrie) il potere di controllare il volume delle importazioni con appositi ordini, ed al Ministro dell'Agricoltura di regolare la produzione nazionale dei prodotti agricoli facenti oggetto di tali restrizioni rispetto alle loro importazioni.

La legge provvedeva anche alla costituzione di un comitato consultivo per il controllo del mercato interno, il *Marketing Supply Committee*, il cui compito era di fare proposte rispetto alle misure da prendere per il controllo dell'afflusso dei prodotti agricoli sul mercato del Regno Unito. La legge autorizzava, d'altra parte, i diversi *Marketing Boards* costituiti secondo l'*Agricultural Marketing Act*, 1931, a iniziare e applicare piani di trasformazione industriale delle eccedenze dei prodotti agricoli di loro rispettiva competenza (*development schemes*).

Non possiamo entrare qui nell'esame dettagliato della storia dell'applicazione dell'*Agricultural Marketing Act*, 1933, molto interessante in quanto illustra le condizioni nelle quali si poteva effettuare il controllo quantitativo delle importazioni nel Regno Unito, di cui una grande parte, ad onta dei poteri conferiti da questa legge al Governo, continuava ad essere oggetto di trattative e rimaneva essenzialmente volontaria e contrattuale, specie con i Domini.

Un caso particolarmente interessante di tale contingentamento, nel quale tutto il contingentamento delle importazioni era effettuato per via di accordi volontari con i Domini e gli altri paesi esportatori, fu quello delle carni bovine, che ha avuto una lunga storia diplomatica. Nel 1937, infine, tale contingentamento fu affidato a due organizzazioni: la *International Beef Conference* che si riuniva perio-

dicamente a Londra per fissare le rispettive quote di importazione e l'*Empire Beef Council*. La Conferenza, la quale costituiva un organo permanente, era composta da rappresentanti degli allevatori di bovini del Regno Unito, da una parte, e da quelli degli esportatori dei diversi paesi, dall'altra. L'*Empire Beef Council* aveva la stessa composizione, ma comprendeva rappresentanti degli esportatori dei Domini. Quando, nel 1938, la crisi dell'allevamento degli ovini nel Regno Unito impose la necessità di limitazione quantitativa delle importazioni della carne ovina dai Domini, anche questa fu affidata all'*Empire Beef Council*, il quale, perciò, fu trasformato in *Empire Meat Council*. Ugualmente volontario rimase fino all'ultimo il controllo delle importazioni del latte condensato o conservato, delle quali la limitazione quantitativa costituiva una contropartita essenziale del piano di controllo del latte. Con i Domini tutte le limitazioni quantitative furono imposte per via di accordi, ad eccezione del contingentamento delle importazioni di carne ovina, il quale, nel 1938, non essendo stato possibile un accordo in seno all'*Empire Meat Council*, fu ridotto del 3% per ordine del Governo del Regno Unito, in base all'*Agricultural Marketing Act*, 1933.

Nel 1939, per ordine del Governo, tutte le importazioni di pecore vive e delle carni ovine, nel Regno Unito, furono condizionate ad un regime di licenze speciali.

Sovvenzioni ai diversi rami dell'agricoltura.

Nelle condizioni generali dell'economia del Regno Unito, alle quali abbiamo già accennato, la libertà d'azione del governo nell'aiutare e proteggere l'agricoltura nazionale era relativamente molto limitata. La protezione doganale si poteva esercitare entro limiti molto ristretti, tenendo conto della necessità di assicurare un posto sul mercato metropolitano ai produttori dei Domini ed anche dell'impossibilità, per ragioni economiche e politiche, di chiudere le porte alle importazioni degli altri paesi agricoli, nei quali la Gran Bretagna aveva vasti interessi in giuoco. In tali condizioni, l'agricoltura metropolitana doveva sempre affrontare una seria concorrenza sul mercato interno, e cercare di migliorare la sua posizione perfezionando al massimo la sua organizzazione tecnica e commerciale. Donde la politica della *Agricultural Marketing Act*, 1931, con i suoi piani di controllo; politica la quale, come abbiamo potuto constatare dal nostro breve esame della sorte dei diversi piani, non è generalmente riuscita a risolvere i problemi economici dei rispettivi rami di produzione ed ha dovuto essere appoggiata da un aiuto finanziario da parte dello Stato.

Il Regno Unito, fin dalla rivoluzione industriale (150 anni circa) si trasformava in misura sempre maggiore in una grande impresa industriale, alimentata dal di fuori con prodotti alimentari e con materie prime che pagava con le sue esportazioni

industriali ed i suoi servizi marittimi e finanziari. Uno sforzo tendente a far rivivere l'agricoltura nazionale in queste condizioni, senza cambiare completamente tutta la struttura economica del paese ed abbassare il suo tenore di vita con tale trasformazione, doveva inevitabilmente essere costoso, ed infatti ogni misura in questo senso imponeva oneri gravosi alla nazione.

L'onere che si voleva evitare al cittadino quale consumatore, impedendo il rialzo dei prezzi dei prodotti di prima necessità, lo stesso consumatore se lo doveva assumere nella sua qualità di contribuente fiscale, anche se, per il carattere e l'incidenza delle imposte, si verificava un certo spostamento dell'onere sulle spalle delle classi più agiate.

Così, accanto alle sovvenzioni introdotte per facilitare o rendere possibile l'applicazione dei piani di controllo del latte o dei suini e del *bacon*, troviamo altri sussidi, indipendenti dai piani di controllo e miranti a rendere economicamente possibile la continuazione di determinati rami della produzione agricola più o meno importanti od anche essenziali. Questi sussidi, come tutti gli interventi governativi in questo campo, hanno in comune il loro carattere di misure tendenti a non incidere direttamente sui prezzi del mercato, lasciando questi al libero giuoco della concorrenza, ma di garantire, nello stesso tempo, al produttore un adeguato guadagno, che gli permette di continuare la produzione. Così, come regola generale, il Governo del Regno Unito, nella sua politica di assistenza all'agricoltura, non ha fatto ricorso alla cosiddetta politica dei prezzi e non cercava di fissare o di controllare questi, come hanno fatto i governi di molti altri paesi, ma stabiliva un livello teorico dei prezzi i quali potevano assicurare gli interessi dei produttori e garantiva loro la differenza fra i prezzi correnti del mercato, da loro ottenuti, e questo prezzo teorico ritenuto giusto dal punto di vista delle necessità economiche della produzione. A questo tipo di sovvenzione o, come la chiamano ufficialmente, di garanzia dei prezzi, appartiene in primo luogo lo schema di assistenza ai coltivatori del grano, introdotto nel 1932.

Le sovvenzioni alla coltura del grano, dell'avena e dell'orzo.

Il grano fu, naturalmente, uno dei prodotti agricoli che più risentiva gli effetti della concorrenza delle importazioni dai paesi agricoli esportatori, e lo scopo del *Wheat Act* del 12 maggio 1932 fu quello di assicurare ai coltivatori del Regno Unito un mercato ed un livello di prezzi migliore per il grano destinato alla panificazione, senza però una sovvenzione diretta dello Stato, e senza favorire, coll'aumento dei prezzi, la conversione a coltura granaria di terreni non idonei ad essa.

Il piano introdotto dal *Wheat Act*, 1932, aveva per base un prezzo minimo garantito (*standard price*)

di 45 s per *quarter* (10 s. per *cwt*) di grano per la panificazione, fissato per un periodo di tre anni. L'agricoltore vende il suo grano sul mercato al prezzo corrente, generalmente inferiore a quello teorico, ed ha il diritto di ottenere il rimborso della differenza fra il prezzo minimo garantito ed il prezzo medio corrente dell'anno, calcolato dal governo sulla base delle quotazioni. Per ogni vendita l'agricoltore ottiene un certificato dal commerciante autorizzato, ed il pagamento della differenza a suo favore (*deficiency payment*) è effettuato in base a tali certificati dalla *Wheat Commission*, commissione incaricata dell'attuazione della parte del piano relativa agli agricoltori e dell'amministrazione del Fondo (*Wheat Fund*) dal quale il piano veniva finanziato.

Per costituire il Fondo sul quale si pagavano le sovvenzioni ai produttori, la legge obbligava tutti i proprietari di molini e gli importatori di farina di pagare un contributo (*quota payment*) alla *Wheat Commission* per ogni *hundredweight* di farina da loro trattato. L'ammontare della quota doveva essere determinato prima dell'inizio di ogni campagna (mese di giugno), da un ordine del Ministro dell'Agricoltura, in base alle previsioni delle quantità di grano indigeno che potevano affluire sul mercato durante i 12 mesi venturi, previsioni che dovevano essere ugualmente annunciate dal Ministro, e non dovevano in nessun caso essere superiori a 6 milioni di *quarters* (27 milioni di *hundredweights*).

Dato che l'entità del *Wheat Fund* disponibile ogni anno alla *Wheat Commission* per le sovvenzioni era, così, in funzione delle previsioni dell'afflusso di grano al mercato, da una parte, e dall'altra della quantità di farina macinata od importata dai molini e dagli importatori, la quale era relativamente indipendente dalle quantità di grano indigeno affluenti al mercato, nel funzionamento del piano, il quale, secondo le intenzioni, doveva scoraggiare dall'estendere le colture di questo cereale per mezzo di una riduzione dei supplementi pagabili ai produttori in proporzione all'aumento dell'offerta in eccesso alle previsioni - si sono verificate talune difficoltà già nel 1933-34, secondo anno della sua applicazione, quando le previsioni originali, che hanno raggiunto il limite di 27.000.000 *cwt*, hanno dovuto essere rivedute, aumentandole a 29 milioni *cwt*, mentre le vendite effettive raggiunsero 29.570.000 *cwt*. Così fu che, mentre il *Wheat Act* raggiunse uno dei suoi scopi, assicurando al coltivatore del grano il mercato a prezzi sufficienti, fallì completamente nell'altro, e la produzione del grano nel Regno Unito segnò un notevole aumento dal 1932-33 in poi.

Nel 1937 la legge originale subì due emendamenti, incorporati nell'*Agriculture Act*, 1937, il quale sanzionò i fatti compiuti, aumentando il limite delle previsioni di afflusso sulle quali l'agricoltore otteneva la sovvenzione senza riduzione da 27 a 36 milioni di *hundredweights*. Anche la percentuale delle offerte previste entro la quale le scorte di grano non vendute alla fine della campagna dovevano essere acquistate

dalla *Flour Millers Corporation* fu elevata da 8 a 12% delle previsioni.

Il prezzo minimo garantito del grano (*standard price*) fu fissato dalla legge originale a 10 s. per *cwt* (45 s. per *quarter*) per un periodo di tre anni. Nel 1935 un comitato fu nominato dal Ministro dell'Agricoltura per accertare se tale prezzo può essere ritenuto soddisfacente, e, essendo la conclusione del comitato nel senso positivo, il prezzo garantito non fu modificato. Il *Wheat (Amendment) Act, 1939*, provvide ad una revisione di tale prezzo per il 1939 ed anche stabili che questo doveva essere riveduto da un apposito comitato, costituito dalla legge stessa, ogni tre anni, a scopo di assicurare la sua adesione alle condizioni del mercato.

Lo stesso *Agriculture Act, 1937*, inoltre, estese il principio delle sovvenzioni a due altri cereali, avena ed orzo, con questa differenza, però, che in questo caso le sovvenzioni erano pagate direttamente dallo Stato, e che per l'orzo la sovvenzione venne pagata non in funzione del prezzo corrente, ma in funzione della superficie coltivata. L'agricoltore, però, le cui colture comprendono grano, avena ed orzo, non può godere nello stesso tempo dei vantaggi concessi dallo *Wheat Act, 1932*, per il grano e di quelli dell'*Agriculture Act 1937*, per gli altri cereali, ma deve scegliere quale dei due gli pare più vantaggioso nelle sue condizioni speciali.

Le sovvenzioni per l'avena e l'orzo furono aumentate dall'*Agricultural Development Act, 1939*, il quale anche modificò il sistema di finanziamento della garanzia dei prezzi dell'orzo, costituendo una organizzazione delle industrie trasformatrici di orzo da malto ed assicurando la loro collaborazione nell'applicazione del piano di sovvenzione.

Le sovvenzioni per l'orzo foraggero, d'altra parte, rimasero interamente a carico dello Stato.

Sovvenzioni agli allevatori di bestiame bovino.

Come abbiamo già accennato, il tentativo fatto nel 1933 e 1934 di promuovere un piano di controllo per il mercato dei bovini da macello in conformità all'*Agricultural Marketing Act, 1931*, non ebbe successo, mentre il problema dell'allevamento bovino nel Regno Unito non poteva essere risolto in modo soddisfacente con il solo controllo delle importazioni, tanto più che questo non poteva essere spinto oltre certi limiti relativamente molto modesti, dipendendo da accordi con i paesi esportatori, prima per via bilaterale, e dal 1938 in poi attraverso la *International Beef Conference* e l'*Empire Beef Council*. Così, già nel 1934 il Governo si trovò nella urgente necessità di aiutare questo importante ramo dell'agricoltura nazionale, e nel luglio 1934 prese una misura di emergenza, facendo votare dal Parlamento il *Cattle Industry (Emergency Provisions) Act, 1934*, con il quale concesse agli allevatori una sovvenzione governativa. La legge, originalmente limitata all'anno fiscale 1934-35, provvide per la costituzione di un Fondo

(*Cattle Fund*) al quale il Tesoro era autorizzato a versare entro l'anno fiscale 1934-35, 3 milioni di sterline, per sovvenzionare gli allevatori di bestiame bovino in Inghilterra, Scozia ed Irlanda Settentrionale.

Pagamenti per conto del Fondo potevano essere fatti, per ordine dei Ministri competenti, agli allevatori per bovini o carcasse di bovini macellati, venduti da loro nel Regno Unito durante l'anno fiscale 1934-35.

Tali sovvenzioni non potevano superare 5 s. per *cwt* di peso vivo per gli animali e 9 s. 4 d. per *cwt* per le carcasse. Di fatto i pagamenti furono fissati al limite massimo stabilito dalla legge.

La legge provvedeva anche alla creazione di un comitato consultivo per l'industria dell'allevamento bovino (*Cattle Committee*), il quale subito dopo la sua costituzione, in luglio 1934, presentò un progetto di misure per l'esecuzione del piano di sovvenzioni, compresa in primo luogo l'organizzazione di organi locali (*Live Weight Certification Centres*) per il bestiame in piedi e *Dead Weight Certification Centres* per le carcasse), ai quali i produttori dovevano presentare gli animali vivi o macellati per il rilascio dei certificati in base a cui potevano ottenere le sovvenzioni.

Le sovvenzioni in conformità alla legge del 1934, la cui validità fu mantenuta negli anni seguenti da relativi provvedimenti, furono pagate fino al 1937, quando tutta la politica del governo rispetto all'allevamento del bestiame ed al commercio dei bovini e della carne fu riveduta ed ampliata dal *Livestock Industry Act, 1937*, che sostituì la legislazione precedente.

La nuova legge provvedeva alla costituzione, per ordine del Ministro dell'Agricoltura d'Inghilterra e del Segretario di Stato per la Scozia, di una Commissione speciale, la *Livestock Commission*, composta da un presidente e da un massimo di otto membri, alla quale incombe il compito di aiutare i sindacati ministri nell'applicazione della stessa legge. Accanto a questa commissione fu costituito un comitato consultivo — il *Livestock Advisory Committee* — il quale doveva presentare pareri e suggerimenti e prestare aiuto alla Commissione. Tre sottocomitati locali del Comitato consultativo furono creati per l'Inghilterra, la Scozia ed il Paese del Galles.

La principale funzione della *Livestock Commission* era di studiare e di proporre piani per l'assistenza finanziaria ai produttori e, se e quando tale piano fosse stato approvato dai ministri competenti, di provvedere alla sua applicazione. La legge stessa provvede alla continuazione del *Cattle Fund* creato nel 1934, che viene inquadrato nel nuovo sistema di sovvenzioni, assegnando a questo Fondo le somme che possono, di tanto in tanto, essere votate dal Parlamento per l'assistenza a questo ramo della produzione agricola fino ad un limite di 5 milioni di sterline per annuum.

I dettagli del piano di sovvenzione agli allevatori ed agli ingrassatori di bestiame da macello, elaborati

dalla *Livestock Commission*, furono pubblicati nel relativo regolamento (*Cattle Subsidy Regulations*, 1937) e nell'ordine esecutivo (*Cattle Subsidy Payments Order*, 1937), nel quale furono precisate le entità delle sovvenzioni concesse per le varie categorie di bestiame. Il regolamento provvedeva ad una discriminazione tra animali di « qualità » e quelli « ordinari », la sovvenzione essendo maggiore per i primi: 5 s. per *hundredweight* di peso vivo per « ordinary animals » e 7s. 6d. per « quality animals » indigeni; e 2s. 6d. e 5s rispettivamente per animali di importazione.

Altri sussidi.

Trattando dei piani di controllo dei vari prodotti, abbiamo già accennato alle sovvenzioni concesse ai produttori di latte in forme diverse, dirette od indirette, come anche ai sussidi relativi al *Pig and Bacon Marketing Scheme*.

Non ci fermiamo qui sullo *sugar subsidy* introdotto dallo *Sugar Industry Act*, 1924, per aiutare lo sviluppo della produzione nazionale dello zucchero, perchè questo sistema di aiuto finanziario ad una industria nascente non presenta nessun interesse particolare dal punto di vista dell'economia regolata. La legge originale, scaduta nel settembre 1934, fu rinnovata dal *British Sugar (Subsidy) Act*, 1934, e due anni più tardi, lo *Sugar Industry (Reorganisation) Act*, 1936, pose le basi per il futuro sviluppo dell'industria dello zucchero nel Regno Unito, sempre con l'aiuto di sovvenzioni governative.

L'*Agriculture Act*, 1937, ha introdotto due altre sovvenzioni dirette ad aiutare il miglioramento delle capacità produttive del suolo.

Una di queste misure si riferisce alla concimazione delle terre ed è rappresentata dall'introduzione di un piano di miglioramento della fertilità del suolo: il *Land Fertility Scheme*. La legge provvede alla partecipazione del Governo, con relative sovvenzioni, nella misura massima del 50 %, alle spese degli agricoltori per l'acquisto ed il trasporto di calce e del 25 % per le scorie, a scopo di migliorare le loro terre. L'applicazione del piano è affidata ad un Comitato speciale (*Land Fertility Committee*) nominato dai competenti ministri per l'Inghilterra ed il Paese di Galles, la Scozia e l'Irlanda Settentrionale. Le quantità minime del materiale fertilizzante, per l'acquisto delle quali il sussidio viene concesso, è fissata dalla legge a 2 tonnellate, ma si provvede anche alle necessità dei piccoli coltivatori ammettendo acquisti collettivi da associazioni di questi.

Lo stesso *Agriculture Act*, 1937, d'altra parte, conferiva al Ministro dell'Agricoltura il potere di concedere sovvenzioni per i lavori di prosciugamento dei terreni alle organizzazioni costituite a tale scopo. La concessione di tali sussidi era limitata al periodo che andava fino al 31 luglio 1940, ma la legge provvedeva alla possibilità dell'estensione di questo termine per due periodi successivi di un anno.

Nel 1939, la situazione del mercato della carne ovina nel Regno Unito, la quale aveva peggiorato notevolmente nel corso dell'anno precedente, necessitò, come abbiamo già accennato, parlando delle limitazioni quantitative imposte alle importazioni, l'adozione di misure speciali, anche sotto la forma di sovvenzioni dello Stato. Queste furono introdotte dall'*Agricultural Development Act*, 1939, il quale provvede ad una garanzia agli allevatori di ovini nel Regno Unito di un prezzo minimo di 10 d. per libbra di peso di carcassa, secondo il sistema dei prezzi medi correnti accertati, simile a quello introdotto dal *Wheat Act*, 1932 per il grano. La sovvenzione, però, in questo caso, è a carico dello Stato, ed è applicabile a condizione che il numero totale degli ovini nel Regno Unito non superi i 27 milioni. Se la popolazione ovina risulta superiore, le sovvenzioni vengono ridotte in proporzione alla eccedenza.

Un altro sussidio di grande importanza, che, però, può essere considerato come facente essenzialmente parte del programma di riarmo e della preparazione per una imminente guerra, era la sovvenzione di 2 sterline accordata agli agricoltori dall'*Agricultural Development Act*, 1939 per ogni acro di prati permanenti convertito in arabile entro il 30 settembre 1939, ripulito, concimato e seminato. La sovvenzione era concessa a tre condizioni: a) il terreno lavorato doveva essere stato utilizzato come prato per un minimo di sette anni e, b) doveva essere portato ad uno stato di pulizia e fertilità con approvati metodi come il maggese, la risemina diretta o, previa approvazione delle autorità agricole locali, con l'uso di una adatta coltura di preparazione, come la mostarda, la miscela di riegrass e di trifoglio, i citrioli, ecc.; c) le qualità del terreno dovevano essere tali da assicurare che, come risultato di tale trattamento allo scopo della sua seminazione ed inclusione nel ciclo della rotazione, questo poteva, se necessario, produrre un raccolto soddisfacente di una coltura arabile nel 1940.

In risposta a tale incoraggiamento, già in agosto 1939, una superficie totale di 170.000 acri di prati è stata messa in coltura solo in Inghilterra e nel Paese di Galles.

CAPITOLO II.

Tipo empirico di economia regolata Stati Uniti

Rispetto all'economia regolata nell'agricoltura del Regno Unito, quella introdotta negli Stati Uniti dalla Amministrazione Roosevelt nel 1933, rappresenta un altro gradino della scala ascendente verso la pianificazione integrale di tutta l'economia del paese. Inquadrate nello schema generale del *New Deal*, le misure applicate all'agricoltura americana non hanno quel carattere di elemento eterogeneo nella compagine economica del paese che hanno invece gli interventi governativi britannici nell'organizzazione della agricoltura. Infatti, tutta la politica del *New Deal*

s'ispirava ad uno scopo generale : quello di aumentare il potere di acquisto della nazione, da una parte, e di raggiungere un maggior equilibrio nella remunerazione del lavoro a favore dei vari gruppi di produttori, dall'altra, con speciale considerazione per le due categorie fondamentali : degli agricoltori e degli industriali. In tal modo, il programma d'intervento non si limitava all'agricoltura soltanto, ma si estendeva a tutti i rami della produzione e comprendeva una decisa ingerenza del Governo federale nella direzione della politica monetaria del paese. Questa certa organicità del sistema americano di economia regolata lo distingue nettamente dall'economia regolata nella agricoltura inglese, anche se, come già abbiamo indicato, tale organicità sia dovuta piuttosto alla necessità puramente empirica di far fronte alle conseguenze portate, per gli altri settori, dagli interventi più o meno arbitrari del Governo federale nei diversi rami della vita economica del paese. Tanto la diagnosi delle cause della grave crisi economica, della quale il paese soffriva già da quattro anni, e cioè dal 1929, quanto la scelta della cura, si presentavano all'occhio critico degli economisti del Vecchio Mondo come essenzialmente superficiali e mancanti di fondamento. Una certa coesione empirica poteva, però, impressionare, specialmente se si prescindeva dalla considerazione del fatto che tutto il complicato sistema tendente a restringere le attività produttive non poteva reggere se non a condizione di fare dell'economia nazionale un pensionato dello Stato, imponendo al fisco la liquidazione dei conti delle operazioni, sempre passive per la loro stessa natura.

La fase preliminare : periodo del « Federal Farm Board ».

Non potendo soffermarsi qui sullo sviluppo della situazione dell'agricoltura negli Stati Uniti durante il periodo precedente la crisi del 1929, quando, in mezzo alla tanto proclamata « prosperità », gli agricoltori americani rappresentavano una penosa ed enigmatica eccezione, diremo che, sin dall'epoca della depressione post-bellica del 1920-21, l'agricoltura causava gravi preoccupazioni al Governo federale. Da anni gli agricoltori sollecitavano un aiuto da parte dello Stato, ma il Governo federale, fedele ai principi di non ingerenza in economia, non interveniva. Per due volte, infatti, misure già votate dal Congresso furono respinte dal Presidente Coolidge. Così, fu soltanto nel 1929, quando la situazione peggiorò, raggiungendo un punto veramente critico, che il Presidente Hoover diede la sua approvazione all'*Agricultural Marketing Act* che pose le basi della politica agraria del Governo federale per un periodo di quattro anni.

Scopo della legge era quello di « assistere l'efficiente smercio dei prodotti agricoli » per mezzo di organizzazioni cooperative di produttori, sotto la guida e con l'aiuto di un organo governativo speciale : il *Federal Farm Board*, composto dal Segre-

tario (Ministro) dell'Agricoltura, e da otto membri nominati dal Presidente con l'approvazione del Senato. Dietro invito del *F. F. B.*, le organizzazioni cooperative nei diversi rami della produzione agricola dovevano costituire comitati consultivi di sette membri per i rispettivi prodotti agricoli (*Advisory Commodity Committees*) per collaborare con il *Board*. Le funzioni del *F. F. B.* comprendevano l'assistenza allo sviluppo della vendita cooperativa dei prodotti agricoli ed alla costituzione di organizzazioni cooperative a questo scopo ; la raccolta, l'elaborazione e la pubblicazione d'informazioni relative al mercato ed ai prezzi dei prodotti agricoli negli Stati Uniti ed all'estero ; le ricerche relative alla sovrapproduzione dei prodotti agricoli ed ai mezzi per evitarla ; ed, infine, lo studio dei migliori modi di utilizzazione delle terre, la riduzione delle superfici delle terre marginali effettivamente coltivate, dei metodi di estensione delle vendite dei prodotti agricoli, dello sviluppo dell'utilizzazione dei sotto-prodotti e dei nuovi metodi di trasformazione industriale e di trasporto, con le loro possibili conseguenze per il mercato dei prodotti agricoli.

Il *Federal Farm Board* fu dotato per le sue operazioni di un « Fondo circolante » (*revolving fund*) di 500 milioni di dollari, destinato : alla concessione di prestiti alle associazioni cooperative per la vendita di prodotti agricoli e di derrate alimentari ; alla costruzione, la compera o l'affitto di fabbricati o di attrezzi necessari alla vendita, alla conservazione, alla manipolazione, alla preparazione o alla trasformazione dei prodotti agricoli ; alla costituzione di associazioni di compensazione (*clearing house associations*) ; all'estensione dell'organizzazione cooperativa per la vendita dei prodotti agricoli e per lo sviluppo delle operazioni di credito delle cooperative ai loro membri, dietro garanzia dei prodotti da essi rimessi a tali associazioni.

La legge provvedeva, inoltre, alla costituzione per i diversi prodotti agricoli, su proposta del comitato consultivo per i rispettivi prodotti approvata dal *F. F. B.*, di corporazioni di stabilizzazione (*Stabilization Corporations*), tutto il capitale delle quali doveva essere costituito dalle associazioni cooperative interessate alla produzione ed alla vendita di tali prodotti.

Le corporazioni di stabilizzazione furono autorizzate dalla legge a comprare, preparare, immagazzinare e vendere qualunque quantitativo di prodotti agricoli per i quali erano state rispettivamente costituite o derrate alimentari derivate da tali prodotti. Dietro parere dei rispettivi comitati consultivi, il *Federal Farm Board* era autorizzato a consentire alle corporazioni prestiti per le loro operazioni miranti all'eliminazione dal mercato delle eccedenze. Le corporazioni erano tenute a costituire propri fondi di riserva per far fronte alle perdite, ma se tali riserve non erano sufficienti, il *F. F. B.* s'impegnava a pagare la differenza, portando la spesa come prestito sul conto della corporazione interessata.

Il F. F. B. era, inoltre, autorizzato ad aiutare la costituzione di associazioni di compensazione (*clearing house associations*) fra le cooperative di produttori per la vendita dei loro prodotti come anche ad impegnarsi nell'assicurazione delle cooperative contro eventuali perdite dovute al ribasso dei prezzi, questa ultima operazione, però, essendo ammessa soltanto sotto determinate condizioni precisate nella legge stessa.

Si vede, dunque, che il *Federal Farm Board* aveva un duplice compito: quello dell'aiuto allo sviluppo dell'azione cooperativa nella vendita dei prodotti, e quello, più immediatamente determinato dalle esigenze del momento, di stabilizzare il mercato ed i prezzi dei prodotti agricoli. Come si può constatare dal contenuto della legge, i poteri conferiti in quest'ultimo campo alla nuova organizzazione, furono molto vasti; ed è, infatti, in questo senso che si sviluppò l'attività del F. F. B., premuto da ogni parte da una crescente pressione delle scorte sui prezzi dei diversi prodotti agricoli.

Sin dall'inizio delle sue attività, il F. F. B. fece prestiti alle associazioni cooperative per permettere a queste l'aumento delle loro anticipazioni ai loro membri e lo sviluppo delle loro operazioni commerciali. Durante lo stesso periodo, il F. F. B. si adoperò ad assistere la fusione delle cooperative locali e regionali in grandi associazioni di carattere nazionale e ad inculcare nell'animo degli agricoltori, mediante un'attiva propaganda, la necessità di ridurre la produzione nei rami più colpiti dalla caduta dei prezzi. Durante questo stesso periodo iniziale, e cioè nel febbraio 1930, fu costituita la prima corporazione di stabilizzazione, relativa ai cereali, e principalmente al grano (*Grain Stabilization Corporation*), creata su iniziativa del Comitato consultivo per il grano (*Wheat Advisory Committee*), con un capitale di 10 milioni fornito dal fondo di circolazione del F. F. B. La corporazione, in conformità all'*Agricultural Marketing Act*, fu costituita dalle associazioni cooperative per la vendita dei cereali, come ente non avente scopi di lucro (*non-profit-earning corporation*), di modo che tutti i guadagni e le perdite venivano portati sul conto del fondo di circolazione (*revolving fund*) del *Federal Farm Board*. La corporazione iniziò subito l'acquisto sul mercato delle eccedenze di grano, con crediti liberalmente concessi dal F. F. B., il quale, da parte sua, si adoperò a persuadere gli agricoltori a ridurre del 10 % la superficie seminata a grano per formare l'ulteriore sovrapproduzione.

Le attività del F. F. B. in questo campo, che si svilupparono rapidamente nel 1930-31 e nel 1931-32, ma sui cui dettagli non possiamo ora fermarci, sono caratterizzate con particolare rilievo proprio dal caso del grano. Si dimostrò in esso il carattere essenzialmente contraddittorio o paradossale di questo tentativo di controllare il mercato eliminando le eccedenze ed accumulando delle scorte per mantenere un determinato livello dei prezzi, mentre la pre-

senza delle quantità eliminate, quale parte delle scorte visibili del prodotto i cui prezzi si cercava di sostenere, tendeva a deprimerli maggiormente. Nè, d'altra parte, si poteva riuscire ad indurre gli agricoltori a diminuire la produzione, quando con la politica dei prezzi si creava fra di loro un certo senso di sicurezza per il collocamento delle eccedenze.

Già nel 1930-31 la *Grain Stabilization Corporation* si trovò in una situazione nella quale doveva ad ogni costo trovare un mercato per le scorte di grano a sua disposizione. Sin dalla fine della campagna 1929-30, nel giugno 1930, la corporazione aveva accumulato circa 60 milioni di *bushels* di grano in natura ed in opzioni a termine.

Il F. F. B. cercò di aiutare la corporazione nel collocamento delle scorte, contrattando per la vendita di 15 milioni di *bushels* al Governo nazionale della Cina, con pagamento in buoni governativi cinesi. 25 milioni di *bushels* furono scambiati con il Brasile contro caffè; 7,5 milioni di *bushels* furono venduti alla *Deutsche Getreide Handelsgesellschaft*, accettando in pagamento obbligazioni di questa compagnia tedesca. Poi, nell'ottobre 1931, le due più importanti corporazioni di stabilizzazione — quella dei cereali e quella del cotone — furono autorizzate a vendere grano e cotone ai prezzi correnti di mercato, per contanti o a termini da fissare nei rispettivi contratti, alle diverse organizzazioni di assistenza ai disoccupati, ecc. Infine, nel marzo 1932, per deliberazione del Congresso approvata dal Presidente, fu autorizzato il trasferimento gratuito alla Croce Rossa, per scopi di assistenza, di un quantitativo di grano appartenente alle scorte governative non superiore ai 40 milioni di *bushels*.

Così, mentre durante il suo periodo di funzionamento dal 1929 al 1933, il *Federal Farm Board* non è mai riuscito a risolvere il problema della crisi e della sovrapproduzione dei prodotti agricoli, dato che quello che faceva con una mano lo disfaceva con l'altra, il principale risultato delle sue attività fu la costituzione di scorte che gravavano sul mercato e sui prezzi e che finivano per essere liquidate a spese dello Stato.

Durante lo stesso periodo, e, precisamente, il 22 gennaio 1932, fu approvata ed entrò in vigore la legge costitutiva della *Reconstruction Finance Corporation*, un ente dotato di un capitale di 500 milioni di dollari sottoscritto dal Tesoro federale e del potere di emettere obbligazioni per un totale di 1.500.000.000 di dollari per lo sviluppo delle sue operazioni. Queste, secondo il parere del Presidente Hoover, consistevano « nel frenare la deflazione nell'agricoltura e nell'industria e nell'aumentare in tal modo l'impiego della mano d'opera, facendo tornare gli uomini al loro lavoro normale ».

Dal punto di vista dell'agricoltura, la legge provvedeva ad una assegnazione al Ministro dell'Agricoltura di 50 milioni di dollari per prestiti agli agricoltori, in caso di urgenti necessità. Su ogni aumento del capitale della R. F. C. con emissione di obbligazioni, il 10 % era destinato, a termini della legge, al Mi-

nistro dell'Agricoltura, in aggiunta all'assegnazione originale. I prestiti da farsi agli agricoltori dovevano essere garantiti dal pegno privilegiato sui raccolti.

Un'estensione dei provvedimenti di questa legge ha avuto luogo nell'*Emergency Relief and Reconstruction Act*, approvato dal Presidente il 21 luglio 1932. Fra l'altro, questa nuova legge autorizzava la *Reconstruction Finance Corporation* a far prestiti per il finanziamento dell'esportazione delle eccedenze di prodotti agricoli all'estero e per l'organizzazione della vendita di tali prodotti e del bestiame negli Stati Uniti. La R. F. C. fu anche autorizzata a creare corporazioni di credito agrario (*agricultural credit corporations*) con un capitale non inferiore ai 3 milioni di dollari per ciascuna, in tutti i distretti delle banche fondiarie federali (*federal land bank districts*). Il capitale di queste corporazioni doveva essere sottoscritto dalla *Reconstruction Finance Corporation* stessa.

Queste misure, se non altro, rappresentavano già un deciso cambiamento nella politica del Governo federale, il quale, di fronte alla critica situazione dell'agricoltura negli Stati Uniti, non poteva più rimanere inattivo, ed ha cercato, quindi, con interventi più o meno energici, di frenare la corsa al ribasso dei prezzi e la rovina degli agricoltori. I risultati degli interventi, però, non furono certo felici, e la depressione non potette essere arrestata. Infatti, anche le attività del Governo federale in questo campo nel 1932-33 subirono un certo rallentamento, in parte dovuto, naturalmente, alle elezioni presidenziali ed al cambiamento dell'Amministrazione, la quale, con Franklin D. Roosevelt a capo, attendeva alla preparazione di un grande programma di interventi radicali.

Il « NEW DEAL » nell'agricoltura.

Non appena arrivata al potere, e cioè nel marzo 1933, l'Amministrazione Roosevelt cominciò col dichiarare una moratoria bancaria il 6 marzo, ed il 9 marzo il Presidente approvò il *Banking (Emergency) Act*, votato dal Congresso, che gli conferiva pieni poteri per la riorganizzazione dell'apparato bancario degli Stati Uniti.

Dal punto di vista dell'agricoltura, la quale da anni soffriva degli effetti di un enorme indebitamento, specie ipotecario, contratto durante il periodo d'inflazione e divenuto insopportabile in seguito alla caduta dei prezzi dei prodotti agricoli e del valore economico dei terreni, la prima misura importante nel quadro del *New Deal* fu la costituzione della *Farm Credit Administration*. Avvenuta per mezzo di un ordine esecutivo del Presidente, rilasciato il 27 marzo 1933, in base al *Banking (Emergency) Act*, la creazione di questo nuovo ente aveva per iscopo l'unificazione ed il coordinamento in un solo organismo delle diverse funzioni di credito agrario esercitate dal *Federal Farm Board*, dal *Federal Farm Loan Board*, dal Segretario all'Agricoltura e dalla *Reconstruction Finance Corporation*. Il nuovo provve-

dimento, infatti, annullò definitivamente le funzioni di stabilizzazione che costituivano uno dei principali compiti del F. F. B., il quale fu liquidato, mentre il suo Presidente fu fatto Presidente della *Farm Credit Administration* a cui passavano le altre funzioni del F. F. B. Fu così creato l'apparato al quale venne poi affidato il lavoro tendente a sanare le condizioni di credito e d'indebitamento dell'agricoltura.

La misura legislativa più importante, fondamentale per tutta la politica agraria dell'Amministrazione Roosevelt e per il sistema di economia regolata nella agricoltura degli Stati Uniti, inaugurato dal *New Deal*, fu l'*Emergency Agricultural Adjustment Act* del 12 maggio 1933. Nello schema generale del *New Deal*, questa legge, accanto al *National Industrial Recovery Act*, destinato ad organizzare e migliorare la situazione economica delle industrie e ad assicurare l'assorbimento, tanto della mano d'opera disoccupata (il cui numero si aggirava allora sui 13 milioni di persone), quanto delle eccedenze della produzione che non trovavano un mercato, e alla politica monetaria fondata sul principio dell'«inflazione controllata», costituivano un insieme indissolubile di misure che s'integravano a vicenda, anche se, per la loro natura, come abbiamo già accennato, non erano tali da assicurare al progresso economico la possibilità di alimentarsi da sé, senza periodiche iniezioni di stimolanti artificiali.

L'*Agricultural Adjustment Act* del 1933, che designamo qui, secondo la consuetudine, con la sigla A. A. A., 1933, consiste di 3 parti: il 1) l'*Agricultural Adjustment* vero proprio; 2) *Agricultural Credits*, e, 3) i *Provvedimenti Monetari*, il cui inquadramento nel testo di questo documento legislativo è importante, perchè costituisce un riconoscimento della necessità di conferire al Governo il potere di effettuare quel *pump priming*, o, in altri termini, quell'inflazione, senza la quale una politica di pianificazione essenzialmente basata sulla restrizione della produzione e sul rialzo dei prezzi, sarebbe stata impossibile.

Lo scopo della politica di «aggiustamento» è definito nell'art. 2 della legge, secondo il quale essa mira al «ristabilimento dei prezzi ottenuti dagli agricoltori ad un livello che potrà assicurare ai prodotti agricoli un potere d'acquisto rispetto ai prodotti che gli agricoltori comprano, eguale al potere d'acquisto dei prodotti agricoli nel periodo-base», tale periodo, per tutti i prodotti agricoli, ad eccezione del tabacco, essendo quello che va da agosto 1909 a luglio 1914, e, per il tabacco, da agosto 1919 a luglio 1929.

Quanto agli interessi dei consumatori, i quali potevano essere lesi da una tale politica, essi furono protetti dalla legge con il provvedimento che stabiliva che la produzione agricola doveva essere mantenuta ad un livello che non permettesse alla percentuale della spesa totale dei consumatori destinata all'acquisto nel commercio al minuto dei prodotti agricoli o dei loro derivati di superare la percentuale di tale spesa che passava agli agricoltori nel periodo-base dall'agosto 1909 a luglio 1914.

Secondo l'art. 8 della legge, al fine di poter effettuare tale programma, il Ministro (Segretario) dell'Agricoltura era autorizzato 1) a provvedere alla riduzione, sia delle superficie che della produzione, ovvero di tutte e due, dei principali prodotti agricoli (elencati nell'art. 11 della legge stessa), per mezzo di accordi con i produttori o in altri modi volontari, ed a provvedere, inoltre, al pagamento di compensazioni per le perdite di rendita o di guadagni da essi subite, 2) a concludere accordi di vendita con industriali addetti alla trasformazione di prodotti agricoli, con associazioni di produttori e con altri interessati al commercio, interstatale od estero, dei prodotti agricoli o dei prodotti da essi derivati; 3) a rilasciare permessi agli industriali trasformatori di prodotti agricoli, ad associazioni di produttori e ad altri per il commercio dei prodotti agricoli e dei loro derivati, o di prodotti concorrenti e loro derivati, essendo tali permessi assoggettati a termini e condizioni necessarie per eliminare usi sleali e costi non giustificati, i quali tendono ad ostacolare il ripristino di condizioni economiche normali nel commercio dei prodotti agricoli. La legge contiene una esposizione dei punti sopra citati abbastanza particolareggiata.

L'art. 9 provvede ai metodi di finanziamento dei pagamenti di compensazione (*benefit-payments*) ai produttori e alle spese amministrative dell'apparato creato per l'applicazione della legge. La fonte di finanziamento consiste in tasse speciali sulla prima trasformazione industriale dei diversi prodotti agricoli assoggettati al piano di controllo (*processing taxes*). Al Ministro dell'Agricoltura è conferito il potere, ogni volta che, per un dato prodotto agricolo, si debbono pagare compensazioni per le rendite o i guadagni perduti dai produttori, d'imporre una tassa di trasformazione sulla prima trasformazione industriale di tale prodotto, sia indigeno sia importato, effettuata negli Stati Uniti. L'entità della tassa deve corrispondere alla differenza tra il prezzo medio corrente della produzione del dato prodotto ed il suo prezzo giusto, cioè il prezzo che assicurerebbe a questo prodotto il potere di acquisto, rispetto ai prodotti che l'agricoltore deve comprare, equivalente a quello del periodo-base. Nel caso, però, che l'imposizione di una tassa determinata su questa base possa ridurre il consumo del prodotto agricolo in questione negli Stati Uniti, oppure portare ad un ribasso del prezzo di produzione di tale prodotto, il Ministro dell'Agricoltura è autorizzato a fissare la tassa ad un livello diverso, evitando così sfavorevoli ripercussioni sul mercato.

La prima parte della legge (art. 3-7) contiene provvedimenti speciali relativi al cotone. Secondo questi provvedimenti, tutti gli enti governativi, ad eccezione delle Banche federali di credito intermedio, sono stati obbligati a vendere al Ministro dell'Agricoltura tutte le loro scorte di cotone, ed anche a prendere tutte le misure necessarie per assicurarsi la piena proprietà legale di tutto il cotone sul quale fossero stati fatti prestiti da qualunque altro dicastero od

ente degli Stati Uniti, e di vendere anche questo cotone al Ministro dell'Agricoltura. Per il finanziamento di tali acquisti di cotone, il Ministro dell'Agricoltura poteva ottenere prestiti dalla *Reconstruction*

Finance Corporation.

Con tali scorte di cotone in mano, il Ministro della Agricoltura era autorizzato dalla legge ad offrire ad ogni produttore di cotone che avesse consentito per iscritto alla sua proposta di ridurre la sua produzione di cotone nel 1933 di non meno del 30 % rispetto a quella dell'anno precedente, e di non aumentare l'uso dei concimi chimici per acro, un'opzione per l'acquisto di un quantitativo di cotone eguale alla riduzione da lui effettuata. Il produttore aveva l'opzione al prezzo medio pagato dal Ministro dell'Agricoltura per l'acquisto del cotone nel modo qui descritto e poteva: o realizzare la sua opzione prima della fine dell'anno 1933, pagando il prezzo dell'opzione e le spese, oppure tale cotone poteva essere venduto dal Ministro dell'Agricoltura per conto del produttore, pagando a questo la differenza fra il prezzo corrente ed il prezzo medio dell'acquisto originale, fatta deduzione delle spese. In nessun caso, però, il produttore subiva le perdite finanziarie che potessero risultare da tale operazione. Allo scopo di evitare che il terreno rimasto libero a causa della riduzione delle colture di cotone fosse usato per altre colture, i contratti fatti dai produttori con il Ministro dell'Agricoltura per tali riduzioni dovevano contenere una clausola che vietava l'uso di tali terreni per la coltura a scopo commerciale, di qualunque altro prodotto agricolo nazionale.

La parte II della legge (*Title II: Agricultural Credits*), ufficialmente designata col nome di *Emergency Farm Mortgages Act, 1933*, contiene numerosi provvedimenti per la sistemazione, la conversione e la liquidazione dei debiti ipotecari contratti dagli agricoltori presso diverse fonti. Questi provvedimenti possono essere brevemente elencati come segue: le banche fondiari federali (*federal land banks*) sono state autorizzate ad emettere obbligazioni (*farm loan bonds*) al 4 % fino ad un massimo di 2 miliardi di dollari per l'acquisto di prime ipoteche su fondi rustici a prezzi non superiori alla parte ancora non ammortizzata del debito ipotecario al momento dell'acquisto, oppure non superiori al 50 % del valore normale del fondo rustico ipotecato, con l'aggiunta del 20 % per i miglioramenti permanenti di tale fondo, dando la preferenza alla minore delle due somme. Entro un periodo di 5 anni a datare da 60 giorni dopo l'entrata in vigore della legge, gli interessi di tutti i prestiti concessi dalle banche fondiari federali dovevano essere ridotti al 4 %, e durante questi 5 anni le banche non potevano esigere il pagamento del capitale del debito, se il debitore non fosse stato moroso o inadempiente alle altre condizioni del debito ipotecario da lui contratto. Per permettere alle banche fondiari federali di accordare tali facilitazioni ai loro debitori, il Tesoro federale era autorizzato a

concedere loro crediti, e, per questo scopo, gli era assegnata una somma di 50 milioni di dollari. La legge autorizzava, inoltre, il Segretario del Tesoro federale a compensare le banche fondiariere federali per le perdite da esse subite in seguito alla riduzione degli interessi delle ipoteche. Negli art. 29-31 della legge si provvedeva alla liquidazione delle banche fondiariere costituite in società per azioni (*joint-stock land banks*), essendo proibito a tali istituti bancari, relativo a fondi rustici il credito ipotecario. Per facilitare detta liquidazione, la *Reconstruction Finance Corporation* era autorizzata a mettere a disposizione del Commissario per il credito agrario (*Farm Loan Commissioner*) la somma di 100 milioni di dollari con la quale questo poteva far prestiti alle banche da liquidare ad un tasso d'interesse non superiore al 4 %. Per ottenere tali prestiti, le banche dovevano impegnarsi a ridurre gli interessi ai loro debitori al 5 % e a non iniziare procedimenti contro di essi per un periodo di due anni nel caso d'inadempimento dei loro obblighi rispetto agli interessi o al capitale delle ipoteche. I piani per la liquidazione delle banche dovevano essere presentati all'approvazione del Commissario per il credito agrario.

Al fine di permettere al Commissario per il credito agrario (*Farm Loan Commissioner*) d'intervenire direttamente in aiuto degli agricoltori nella riduzione del loro indebitamento, per lo sviluppo delle loro operazioni agricole e per il recupero delle aziende sequestrate per fallimento, la R. F. C. era autorizzata a mettere a sua disposizione la somma di 200 milioni di dollari. La legge provvedeva anche all'intervento della R. F. C. con prestiti a sostegno dei piani di bonifica delle terre fino ad un totale di 50 milioni di dollari (art. 36-37). L'art. 38 della legge, per assicurare alla R. F. C. i mezzi finanziari per tutte queste operazioni, l'autorizzava ad emettere titoli supplementari per una somma di 300 milioni di dollari. L'art. 40 della legge stessa autorizzava il Presidente dell'Amministrazione del credito agrario (*Farm Credit Administration*) a determinare i poteri ed i doveri dei vari organi del credito agrario, allo scopo di perfezionare la loro organizzazione ed il loro funzionamento. Infine, l'art. 41 contiene un provvedimento che impone alle banche fondiariere federali, nella concessione di redditi ipotecari su terreni usati per la frutticoltura, di tener conto, nel computare il valore del fondo, di quello degli alberi da frutto, i quali debbono essere considerati, a questo scopo, come facenti parte del terreno.

La parte III della legge — *Monetary provisions* — come abbiamo già accennato, conferisce al Presidente i poteri necessari per l'esercizio dell'inflazione controllata (art. 43-46).

La legge fondamentale del *New Deal* in agricoltura — l'*Agricultural Adjustment Act, 1933* — come abbiamo visto, nella parte relativa al credito agrario, si è limitata al credito ipotecario, e, in questo campo, sono state adottate misure molto vaste, assicurando così un sensibile miglioramento della situazione degli

agricoltori. Un tale sollievo rispetto all'enorme onere rigido rappresentato dai debiti ipotecari sul costo totale della produzione agricola, era una condizione *sine qua non* per l'efficacia di tutto il programma delle misure di pianificazione e di controllo inaugurato dall'A. A. A. Rimaneva, però, da risolvere il problema del credito a media o a breve scadenza, per assicurare le operazioni delle aziende, e questo fu affrontato un mese più tardi dal *Farm Credit Act*, approvato il 16 giugno 1933.

Il *Farm Credit Act, 1933* diede al Presidente della *Farm Credit Administration* l'incarico di costituire 12 enti speciali designati col nome di *Production Credit Corporations* e 12 banche per le cooperative (*Banks for co-operatives*), nelle 12 città in cui si trovavano le banche fondiariere federali (*Federal Land Banks*).

L'entità dei capitali delle *Production Credit Corporations* doveva essere determinata, secondo i bisogni locali, dal Presidente della F. C. A., ma il valore iniziale di tali capitali fu fissato dalla legge a 7.000.000 di dollari, da sottoscrivere dal Presidente della F. C. A. e da essere da lui custodito per il Governo federale degli Stati Uniti. A questo scopo, la legge assegnò al Presidente della F. C. A. un fondo circolante (*revolving fund*) di 120 milioni di dollari. Accanto alle *Production Credit Corporations* costituite per la concessione di prestiti agli agricoltori, la legge provvedeva alla formazione di *Production Credit Associations* da costituirsi da 10 o più agricoltori bisognosi di credito. Le associazioni possono emettere titoli di due categorie: 1) titoli di classe *A* che possono essere tenuti dalle corporazioni di credito di produzione (*Production Credit Corporations*) e possono essere ceduti a capitalisti per investimenti di capitali; e 2) titoli di classe *B* che possono essere acquistati solo da quegli agricoltori che contraggono crediti presso l'associazione o da persone che abbiano il diritto di contrattare tali crediti. Le *Production Credit Corporations* sono autorizzate ad effettuare sottoscrizioni per i titoli di classe *A* delle *Production Credit Associations*, appartenenti ai loro rispettivi distretti in una misura sufficiente perchè la somma dei titoli di classe *A* da essi tenuta raggiunga il 20 % dei prestiti concessi o da concedere alla rispettiva associazione. Solo i possessori di titoli di classe *B* hanno il diritto di voto nell'associazione, un voto unico, però, per ognuno di loro, indipendentemente dal valore complessivo dei titoli da lui tenuti.

In aggiunta alle 12 banche per le cooperative locali, il Presidente della F. C. A. era autorizzato a creare una banca centrale per le cooperative (*Central Bank for Co-operatives*), con sede centrale nel Distretto di Columbia e con agenzie secondo i bisogni. Il capitale della banca centrale doveva essere sottoscritto in parte dal Presidente della F. C. A., per conto del fondo di circolazione messo a sua disposizione dall'*Agricultural Marketing Act, 1929*, in parte dalle cooperative che contrattano crediti presso la banca stessa. Tali associazioni cooperative vengono impe-

gnate dalla legge a possedere, all'atto della concessione del prestito, titoli della banca centrale per un valore di 100 dollari per ogni 2000 dollari (o parte di 2000 dollari) del prestito da essi contrattato. All'atto della liquidazione del debito, questi titoli vengono ritirati o cancellati, l'associazione recuperando la somma in essi investita. Lo stesso sistema di sottoscrizione al capitale vigè per le banche locali per le cooperative, rispetto ai prestiti da loro concessi.

In tal modo, accanto alle altre fonti di credito a breve scadenza a disposizione degli agricoltori, furono creati due sistemi supplementari di finanziamento: uno sulla base di associazioni speciali facenti capo alle *Production Credit Corporations*, destinate a ricercare gli agricoltori non organizzati in associazioni corporative, e l'altro completando la rete già esistente delle cooperative con un apparato bancario speciale.

L'applicazione dei piani di controllo della produzione agricola secondo l'A. A. A., 1933.

Un esame particolareggiato dell'applicazione dei piani di controllo della produzione dei vari prodotti agricoli, dei quali i principi fondamentali sono stati fissati nell'*Agricultural Adjustment Act, 1933*, riempirebbe da solo un grande volume, e qui siamo costretti a limitarci ad un breve sguardo ai metodi di controllo applicati ai principali rami di produzione. Questi metodi, naturalmente, differivano nei loro dettagli, in quanto dovevano adattarsi alle condizioni speciali della produzione di un determinato prodotto; ma lo scopo in tutti i casi era quello di limitare il volume della produzione e, riducendo l'afflusso del prodotto regolato sul mercato interno, di rialzare i prezzi fino a raggiungere il « punto di parità », cioè, il rapporto fra il prezzo del prodotto e l'indice dei prezzi dei prodotti industriali che l'agricoltore deve comprare durante il periodo-base, vale a dire negli anni 1909-1914, salvo il caso dei tabacchi, per i quali il periodo aadava era dal 1919 al 1929.

I prodotti ai quali i piani di controllo (*adjustment programs*) erano applicati, comprendevano, sin dal 1933-34, il cotone, il grano, i tabacchi, il mais ed i suini (questi due rami di produzione essendo intimamente legati l'uno all'altro), il latte ed i latticini, il riso, lo zucchero e diverse varietà di frutta e legumi.

I programmi più importanti, e, nello stesso tempo, più interessanti, dal punto di vista dei metodi della loro realizzazione, erano quelli per il cotone, il grano, il ma's ed i suini.

Il piano per il cotone, il primo ad essere applicato, tenendo conto della situazione estremamente critica di questo importantissimo ramo della produzione agricola degli Stati Uniti, fu introdotto sin dalla stagione 1933-34, quando, essendo le semine già fatte, la riduzione della produzione non poteva essere raggiunta se non con la distruzione effettiva del raccolto, passando l'aratro sulle piantagioni. Il programma mirava ad una riduzione di 10 milioni di acri, equiva-

lenti a circa 3 milioni di balle. Per indurre gli agricoltori ad accettare tale programma, erano loro concessi compensi sotto forma di « rendite » (*rental payments*) fissati secondo il rendimento previsto per il 1933 sulle terre di diverse qualità, variabili perciò da 7 a 20 dollari per acro. Gli agricoltori potevano anche, se conveniva loro, accettare un'opzione di cotone governativo secondo il piano esposto nella legge, per un quantitativo corrispondente a quello che perdevano distruggendo una parte del raccolto; ma, in tal caso, il *rental payment* era ridotto, le rate per acro essendo stabilite, secondo la valutazione del rendimento, da 6 a 12 dollari. I coltivatori, desiderosi di prender parte all'esecuzione del piano di riduzione, la cui propaganda era affidata ai servizi del Dipartimento dell'Agricoltura dei diversi Stati, dovevano firmare un contratto col Ministro dell'Agricoltura. In tal modo, durante la campagna, la superficie fu ridotta di circa 10.400.000 acri, e questa riduzione, tenendo conto dell'alto rendimento del cotone nel 1933, rappresentava una diminuzione della produzione totale di circa 4.400.000 balle. Il totale dei pagamenti di compenso ricevuti dai coltivatori di cotone nel 1933 (*rental payments*) era di 111.528.000 dollari, cioè, in media, di circa 10,7 dollari per ogni acro di raccolto distrutto. Opzioni di cotone governativo furono contrattate da 571.434 coltivatori per un totale di 2.428.697 balle, guadagnando così una somma di oltre 50 milioni di dollari in più dei *rental payments*. Tutto il danaro necessario per effettuare i *rental payments*, era ottenuto per mezzo di una tassa sulla trasformazione industriale del cotone (*processing tax*) di 42 cents per libbra di cotone lavorato dalle industrie degli Stati Uniti, tassa che fruttò al Governo un totale di 116 milioni di dollari. In definitiva, questa tassa fu pagata dai consumatori dei prodotti delle industrie cotoniere, ai quali gli industriali ne passavano l'incidenza.

Per aiutare gli agricoltori furono loro concessi, inoltre, un anticipo di 4 cents per ogni libbra di cotone in opzioni da essi contrattate e prestiti di 10 cents per libbra su tutta la parte del raccolto non venduto e che doveva essere da essi trattenuta. Tali prestiti furono fatti attraverso un nuovo ente creato nel quadro del *New Deal*, la *Commodity Credit Corporation*, alla quale i fondi necessari a questo scopo erano forniti dalla *Reconstruction Finance Corporation*. Il compito della C. C. C. nel quadro del programma di Roosevelt era quello di aiutare i produttori e di prevenire eccessive offerte sul mercato con crediti ad essi concessi sui loro prodotti.

Il sistema delle opzioni di cotone governativo, che costituiva essenzialmente una misura di emergenza, fu applicato soltanto alle operazioni della campagna 1933-34, ma la liquidazione dei contratti di opzione durò ancora per circa due anni, fino al 1936.

Il piano per il 1933, data l'epoca alla quale fu applicato, rappresentava una misura di urgenza ed era, infatti, designato ufficialmente col nome di *emergency cotton program*.

Più sviluppato fu il piano per il 1934-35, elaborato nell'intento di ridurre la superficie totale coltivata a cotone a soli 25 milioni di acri, in confronto ai 40 milioni e più di acri seminati nel 1933, dei quali il raccolto fu ridotto, con la distruzione delle piantagioni, a circa 30 milioni di acri.

Questo programma provvedeva a due diverse varietà di pagamento di compensazione ai produttori per la diminuzione della superficie: a) i *rental payments* per compensare l'eliminazione di una parte della superficie produttiva, e, b) i *benefit payments* calcolati sulla parte del raccolto corrispondente alla percentuale della produzione totale del cotone negli Stati Uniti consumata nel paese stesso (produzione totale meno esportazione), l'entità di questi sussidi essendo uguale alla differenza fra i prezzi medi del cotone durante la campagna 1934-35 e i « prezzi di parità » determinati dalla relazione fra i prezzi del cotone e quelli dei prodotti industriali comprati dagli agricoltori durante il periodo-base 1909-1914.

Il numero dei produttori di cotone che hanno firmato contratti di partecipazione al piano di riduzione era di oltre 1.000.000, mentre la superficie totale da ridursi superava i 14 milioni di acri.

Un'importante aggiunta alla legislazione relativa al controllo della produzione di cotone nel 1934 era il così detto *Bankhead Act* approvato dal Presidente il 21 aprile 1934. Al fine di scoraggiare la sovrapproduzione di cotone, questa legge introdusse una forma di penalità fiscale delle eccedenze, fissando un limite di 10.000.000 balle di 500 libbre nette ognuna per il quantitativo del cotone ammesso alla vendita esente da tasse, ed imponendo una tassa del 50 % del prezzo medio del mercato centrale per il cotone tipo 7/8 *inch middling* su tutto il cotone della campagna 1934-35 offerto al di sopra di questo limite. L'applicazione di questa legge rese necessaria la ripartizione del contingente di 10 milioni di balle fra i produttori, la quale fu fatta partendo dalle cifre di produzione dei diversi Stati cotonieri, ai quali furono assegnate quote proporzionali alla loro relativa importanza, che furono poi distribuite con gli stessi criteri fra le contee e i produttori individuali da comitati locali ed approvate dall'organo di distribuzione del rispettivo Stato. Ai produttori furono rilasciati certificati per i quantitativi di cotone che potevano offrire sul mercato senza dover pagare la tassa. Tutte le eccedenze di cotone dovevano essere praticamente vendute a metà prezzo, tenendo conto della tassa del 50 %.

Sin dal 1934, anno in cui i raccolti furono variabilissimi da una zona cotoniera all'altra, l'applicazione del *Bankhead Act* urtò contro una complicazione, verificandosi spesso il caso che gli agricoltori si trovarono con certificati di assegnazione di quote di molto superiori od inferiori alle loro effettive disponibilità di cotone. Dato che i certificati erano trasferibili fra i produttori, il Ministro dell'Agricoltura, nel settembre 1934, provvide alla creazione di un così detto *National Pool* di tali certificati, cioè ad un sistema

di compensazione delle eccedenze, il quale permetteva agli Stati di far fronte alle sperequazioni nella distribuzione dei certificati di esenzione dalla tassa, riportando quelli non utilizzati alla campagna ventura 1935-36.

La legge stessa, votata originalmente per un anno solo, alla fine del 1934 fu sottoposta ad un referendum dei coltivatori di cotone, dai quali fu approvata con grande maggioranza; perciò la sua applicazione fu estesa dal Congresso alla campagna cotoniera del 1935-36.

Fu questo il sistema originale seguito nel controllo della produzione del cotone, che rimase in vigore fino al momento in cui, in seguito alla decisione della Suprema Corte degli Stati Uniti, il *National Recovery Act* prima, e, poi, anche l'*Agricultural Adjustment Act*, 1933, non furono dichiarati contrari alla costituzione federale, e, quindi, annullati. Da quel momento, la politica di pianificazione e di controllo dei diversi rami dell'economia del paese, inaugurata dall'Amministrazione Roosevelt, dovette essere riveduta e modificata, mentre l'economia regolata in agricoltura dovette essere basata su criteri diversi, esposti nel *Soil Conservation and Domestic Allotment Act*, 1936, ed elaborati nell'*Agricultural Adjustment Act*, 1938, dei quali parleremo più avanti.

Il piano di controllo per il grano fu applicato per la prima volta alla campagna 1933-34, dato che lo scarso raccolto del 1933 non necessitava interventi governativi speciali. Il primo piano per il controllo della produzione del grano si riferiva a due anni consecutivi: il 1933-34 ed il 1934-35.

Secondo questo primo piano (*wheat adjustment program 1933-34 and 1934-35*), gli agricoltori erano invitati a concludere contratti con il Ministro dell'Agricoltura per una riduzione delle superficie coltivate a grano di una percentuale non superiore al 20 % della superficie media degli anni 1930-1932.

Determinato dallo stesso Ministro, in considerazione di un compenso in danaro (*benefit payment*) per ogni *bushel* prodotto, venne fissato il limite della percentuale della produzione totale del grano negli Stati Uniti normalmente destinata al consumo interno. Tale limite, secondo calcoli fatti in base alle statistiche della produzione e dell'esportazione del grano dagli Stati Uniti, risultava eguale, all'incirca, al 54 % della produzione totale; e l'agricoltore, nel firmare il contratto e nell'accettare la riduzione, s'impegnava, in ogni caso, a non diminuire la sua superficie coltivata a grano oltre il minimo del 54 % della superficie da lui normalmente coltivata a questo cereale. In tal modo si cercava di assicurare che, nel tentativo di eliminare la sovrapproduzione e le eccedenze del grano destinato all'esportazione sul mercato mondiale, non si creasse una scarsità di questo prodotto di prima necessità nel paese stesso. Quanto alla percentuale della riduzione contrattuale delle superfici, secondo il piano per il 1933-34 e 1934-35, fu stabilita dal Ministro dell'Agricoltura al 15 % delle superfici medie degli anni 1930-1932. Il *benefit pay-*

ment, nel 1933-34 era fissato a 28 cents. e nel 1934-35 a 29 cents. per *bushel*. La tassa di trasformazione (*processing tax*) imposta ai proprietari di molini, dalla quale si ottenevano i mezzi per pagare i compensi ai produttori di grano, nel 1933-34 e nel 1934-35, era di 30 cents. per *bushel* di grano macinato.

Alla scadenza dei piani per il 1933-34 e il 1934-35, e cioè, nel maggio 1935, fu fatto un referendum fra i produttori di grano allo scopo di poter accertare la loro opinione rispetto ad un'ulteriore applicazione del sistema di controllo, e, la maggioranza a favore della continuazione essendo stata schiacciante, fu deciso di applicare il programma per un periodo di quattro anni, dal 1936 al 1939, con riserva, però, che le parti contrattanti potevano sciogliersi dai loro impegni dopo i primi due anni. La riduzione delle superfici per il 1935-36, originalmente fissata al 15 %, fu poi ridotta al 10 %, in considerazione delle scarse prospettive del raccolto.

Con la decisione della Corte Suprema che entrò in vigore all'inizio dell'anno 1936, però, tutto il piano ha dovuto essere radicalmente modificato anche per il grano, come vedremo trattando della legislazione ulteriore e della sua applicazione.

Nel piano di controllo della produzione del *mais* e dell'allevamento dei *suini*, intimamente collegati, si dovette cominciare, sin dal 1933, con misure di emergenza, la situazione di questo ramo, come quella per il cotone, essendo divenuta estremamente critica per un'eccedenza enorme di suini che non trovavano un mercato, se non a prezzi economicamente impossibili.

Il piano di emergenza applicato durante il periodo agosto 1933-maggio 1934, consisteva nell'acquisto di numerosi animali da parte dell'*Agricultural Adjustment Administration* da convertirsi in carne suina dissecata, in materie grasse non-edibili o in concimi o da distribuire ai disoccupati ed ai poveri. Per la maggior parte, questo programma, che costò circa 13.500.000 dollari, e diede agli agricoltori circa 9.240.000 dollari per gli animali venduti, fu finanziato col ricavato di una *processing tax* imposta ai trasformatori industriali di carne suina; il resto era fornito dalla *Federal Surplus Relief Corporation*, il cui scopo era quello di eliminare le eccedenze dal mercato.

Il piano di riduzione della produzione del *mais* e dei *suini* (*corn-hog adjustment program*) per il 1934 comprendeva un impegno contrattuale dei produttori firmatari di relativi accordi col Ministro dell'Agricoltura, di ridurre le superfici coltivate a *mais* di almeno il 20 % delle superfici medie di *mais* per il 1932 e il 1933, ed anche di diminuire il numero dei porcellini nati e allevati nell'azienda di non meno del 25 % del numero medio dei porcellini allevati per il mercato negli anni 1932 e 1933. In compenso, il produttore otteneva un pagamento (*rental payment*) di 30 cents. per *bushel* di *mais* calcolato sulla produzione media per acro nei precedenti due anni, su tutta la produzione della superficie sottratta alla coltura, e, inoltre,

benefit payments di 5 dollari a testa sul 75 % del numero medio dei suini allevati e venduti da lui stesso durante i medesimi due anni precedenti.

Per di più, secondo i termini del contratto, l'agricoltore s'impegnava ad utilizzare la superficie resa libera dalla riduzione della coltura del *mais*, esclusivamente a scopo di pascolo permanente, per la coltura di piante capaci di ricostituire la fertilità del suolo e non destinate alla raccolta, per il maggese, per piantagioni di boschi o per altri usi migliorativi. Infatti, i contratti contenevano numerose stipulazioni tendenti ad assicurare che la riduzione della coltura del *mais* e dell'allevamento dei porci non portasse ad un aumento di quella di altri prodotti agricoli per il mercato.

Le spese del piano che, nel complesso, nel 1934, costò circa 350.000.000 di dollari, furono coperte da tasse di trasformazione (*processing taxes*) sulla trasformazione industriale dei suini e del *mais*.

Sin dall'ottobre 1933, la *Commodity Credit Corporation* era autorizzata a far prestiti ai produttori di *mais*, per finanziare i quali la *Reconstruction Finance Corporation* mise a sua disposizione una somma di 150 milioni di dollari.

Il programma per il 1935, applicato in base ad un referendum dei produttori nell'ottobre 1934, provvedeva ad una riduzione del solo 10 % della superficie-base di *mais*, ma la diminuzione effettiva era molto più forte, arrivando al 22 %. Quanto ai suini, la riduzione contrattata era del 10 %, ma quella effettiva del 7 %, in confronto al 20 % nel 1934.

Il compenso per la produzione perduta della superficie sottratta alla coltura del *mais* nel 1935 era di 35 cents. per *bushel*, ed il *benefit payment* per i suini era di 15 dollari per ogni animale sul 10 % della produzione-base.

I piani per il 1936 e il 1937, già elaborati nel dicembre 1935, non entrarono in vigore a causa delle decisioni della Corte Suprema; ma il sistema dei prestiti sul *mais* concessi dalla *Commodity Credit Corporation*, non essendo stato invalidato da queste decisioni, fu continuato.

La crisi legale del New Deal e la revisione dei sistemi di pianificazione e di controllo.

L'anno 1935 segnò una svolta nello sviluppo del sistema di controllo e di pianificazione dell'economia degli Stati Uniti creato dal Presidente Roosevelt nel 1933. Durante quest'anno, la Corte Suprema degli Stati Uniti, deliberando nel caso di Schechter, ormai divenuto famoso, dichiarò il *National Recovery Act*, 1933, non essere conforme alla Costituzione federale, mentre corti distrettuali in varie occasioni espressero dubbi sulla validità giuridica dei provvedimenti adottati dall'*Agricultural Adjustment Act*, 1933; dubbi, i quali, all'inizio del 1936, furono confermati da due decisioni della stessa Corte Suprema, la quale invalidò anche questa legge, dichiarandola contraria alla Costituzione, in quanto i piani di con-

trollo della produzione e l'imposizione delle tasse sulla trasformazione dei prodotti agricoli (*processing taxes*) rappresentavano atti d'illecita ingerenza del Governo federale nei diritti riservati agli Stati della Confederazione.

Il colpo inferto da queste decisioni della Corte Suprema fu praticamente fatale alla *National Recovery Administration* con tutto il suo sistema di controllo delle industrie. Infatti, il tentativo di riorganizzare lo schema di controllo in base ad accordi facoltativi, fatto nel 1936, non ebbe successo.

Nel caso dell'*Agricultural Adjustment Act, 1931*, molto appoggiato dagli agricoltori, le decisioni contrarie della Corte Suprema non ebbero effetti così gravi. La decisione, infatti, invalidò soltanto la parte finanziaria ed i metodi tecnici della legge, imponendo al Governo federale la necessità di rivedere le basi dell'organizzazione dei piani, da una parte, e, dalla altra, di provvedere ai fondi necessari per la sua esecuzione, senza ricorrere all'imposizione di tasse speciali. Molti elementi della legge del 1933 non furono in nessun nodo affetti dalla decisione giudiziaria.

Il Governo federale non tardò a provvedere ad una soluzione. Già l'11 febbraio 1936, fu votato dal Congresso lo stanziamento di fondi pubblici per pagare i compensi stipulati (*rental e benefit payments*) agli agricoltori, per far fronte agli impegni; ed il 29 febbraio 1936, fu votata una nuova legge, il *Soil Conservation and Domestic Allotment Act, 1936*, la quale pose le basi di un nuovo sistema di controllo della produzione agricola negli Stati Uniti.

Il principio posto a base della nuova legge si poteva già scorgere in certi provvedimenti della A. A. A. 1933 e nelle condizioni stipulate nei contratti conclusi in conformità di questa legge, nei quali s'insisteva sull'applicazione di misure atte a conservare ed a migliorare le qualità del suolo, evitando l'erosione e la perdita di fertilità.

Il *Soil Conservation Act* riconosceva che la coltura di piante atte a migliorare le qualità del suolo, come anche le applicazioni dei metodi colturali ed i lavori di miglioramento, rappresentano per gli agricoltori certi sacrifici finanziari immediati, e provvedeva perciò a sovvenzioni a favore dei coltivatori che fossero pronti ad adottare metodi e criteri di produzione soddisfacenti dal punto di vista della conservazione del suolo.

Intanto, per gli anni 1936 e 1937, la legge provvedeva alla concessione di sovvenzioni dirette dal Governo federale per la estensione delle superfici delle colture riconosciute favorevoli alla conservazione ed al miglioramento delle qualità del suolo (*soil-conserving crops*). La somma prevista per il 1936 era di circa 470 milioni di dollari, e comprendeva le spese, tanto per le sovvenzioni stesse, quanto per l'amministrazione del piano. Ciò mirava ad una estensione delle colture atte alla conservazione del suolo per un totale di 130 milioni di acri, in confronto ai circa 100 milioni di acri del 1930. Per il 1936 si prevedeva la conclusione di accordi diretti tra il Governo

federale e gli agricoltori a questo scopo; ma sin dal 1937 la legge provvedeva al trasferimento della applicazione dei piani agli organi statali, impegnandosi il Governo federale a fornire agli Stati i fondi necessari per effettuare i pagamenti aderenti al programma.

Per favorire l'applicazione del piano (*soil conservation program*) il paese fu diviso in cinque regioni, per ciascuna delle quali, secondo le sue caratteristiche speciali, furono adottati piani diversi nei dettagli, ma tutti ispirati agli stessi criteri fondamentali. In tutti i programmi regionali, gli agricoltori potevano ottenere due diverse sovvenzioni, designate rispettivamente come pagamenti di I e di II classe. Le sovvenzioni di I classe (*class I payments*) si pagavano per la conversione dei terreni da colture esaurienti il suolo (*soil depleting crops*) ad altre colture, riconosciute atte a prevenire l'erosione ed a conservare la qualità del suolo (*erosion-preventing and soil-conserving crops*). Dato che la maggior parte delle colture destinate alla vendita sul mercato appartiene a quelle esaurienti, è evidente che tale conversione poteva essere economicamente collegata a sacrifici da parte dell'agricoltore. Perciò, sotto forma di pagamenti di classe I, l'agricoltore riceveva sovvenzioni, variabili, naturalmente, secondo la località, le qualità del terreno, ecc., le quali, in media per tutto il paese, si aggiravano sui 10 dollari per ogni acro sottratto alle colture esaurienti e destinato a quelle atte a conservare il suolo.

La legge, inoltre, creava una complicata organizzazione per la determinazione delle rate dei pagamenti individuali e delle superfici delle colture esaurienti ed il loro controllo. Nel 1936, per poter ottenere la sovvenzione di classe I, un agricoltore doveva possedere una superficie di colture conservatrici del suolo per lo meno eguale al 15 % della superficie-base di colture esaurienti a lui assegnata, percentuale questa che, per il cotone, il tabacco, le arachidi ed il lino, arrivava al 20 %, e, per la barbabietola e la canna da zucchero, anche al 40 %. Se la percentuale delle colture conservatrici non raggiungeva il minimo, l'agricoltore, comunque, non perdeva completamente il diritto alla sovvenzione, ma questa era ridotta in proporzione della deficienza.

Le sovvenzioni di classe II (*soil-building payments*) si concedevano, secondo la legge, per l'adozione di operazioni e di metodi colturali atti a migliorare ed a ricostituire il suolo (*soil-building practices*), il cui carattere era determinato e prescritto per ogni regione ed anche per i vari Stati appartenenti alla regione, secondo le loro condizioni speciali. Fra i mezzi per la conservazione e la ricostituzione delle qualità produttive del suolo, si possono citare le semine di erbe e di legumi, la concimazione dei prati con la calce, il potassio ed il fosforo, la piantagione di boschi, ecc. Il tasso delle sovvenzioni di classe II variava, secondo la natura ed il costo dei metodi usati e dei lavori eseguiti, da 1 a 7 dollari per ogni acro, ma il totale di tali sovvenzioni che poteva essere pa-

gato allo stesso agricoltore, non poteva superare, in media, 1 dollaro per ogni acro di colture conservatrici del suolo nella sua azienda nel 1936.

Nel 1936, la superficie sulla quale si applicava il programma della conservazione del suolo, comprendeva oltre 283 milioni di acri od il 67 % di tutta la superficie coltivata degli Stati Uniti. Sovvenzioni di classe II per l'applicazione dei metodi di conservazione del suolo furono pagate nel 1936 su una superficie totale di circa 53 milioni di acri. La superficie totale delle colture esaurienti (*soil depleting crops*) non subì, però, nel 1936 nessuna diminuzione, dato che la stagione fu cattiva, i prezzi aumentavano, e, mentre numerosi agricoltori presero parte al programma di conservazione del suolo, altri aumentarono le loro superfici di colture esaurienti.

Fra le altre misure legislative dell'anno 1936 è degno di nota il *Commodity Exchange Act*, entrato in vigore il 16 giugno 1936, in quanto introdusse importanti modifiche nell'allora vigente *Grain Futures Act*, tendenti a limitare la speculazione sui principali prodotti agricoli. Questa legge costituì un comitato speciale — *Commodity Exchange Committee* — composto dai ministri dell'Agricoltura e del Commercio e dal giuriconsulto federale (*Attorney General*) col compito di regolarizzare e di controllare le operazioni borsistiche relative ai prodotti coperti dalla legge. Tutti gli agenti e gli operatori di borsa dovevano registrarsi presso il Ministro dell'Agricoltura.

Come abbiamo già accennato, le decisioni della Corte Suprema non hanno invalidato tutte le parti dell'*Agricultural Adjustment Act*, 1933, e, fra quelle rimaste in vigore, erano compresi i provvedimenti dell'art. 8 relativi agli accordi per la vendita dei prodotti agricoli (*marketing agreements*) fra il Ministro dell'Agricoltura e le imprese, le associazioni dei produttori e gli individui impegnati nel commercio e nella trasformazione industriale di tali prodotti. Questi provvedimenti, nella loro redazione originale, si prestavano a certi equivoci, e, perciò, mentre la Corte Suprema non li aveva impugnati, certe Corti distrettuali ne contestavano la validità. Questo indusse il Governo federale a procedere ad una revisione di tali provvedimenti ed al loro ampliamento, allo scopo di eliminare ogni possibilità di contestazione sulla loro costituzionalità e di dare un carattere più organico a tutto lo schema dell'*Agricultural Marketing Agreements Act*, approvato dal Presidente il 3 giugno 1937. Secondo questa legge, fra l'altro, il Ministro dell'Agricoltura era autorizzato non solo, come dall'A. A. A. 1933, a concludere accordi di vendita con persone ed enti, separatamente, ma, se e quando riteneva tale azione necessaria per meglio assicurare il controllo di tutto il commercio di un determinato prodotto in una certa regione, ad estendere l'applicazione delle norme contenute negli accordi a tutti coloro che commerciavano in tale prodotto nella regione, compresi quelli che non avevano firmato accordi. La legge autorizzava il Ministro dell'Agricoltura, prima della pubblicazione di un tale ordine

(*marketing order*) a fare un referendum fra i produttori del prodotto preso in considerazione per accertare se la misura trovava il loro appoggio.

In tal modo, nelle nuove leggi, delle quali il *Soil Conservation and Domestic Allotment Act*, 1936 costituiva la parte fondamentale, fu trovato un modo per uscire dalla crisi determinatasi per tutto il sistema di pianificazione e di controllo in agricoltura creato nel 1933 e facente parte del *New Deal*. Il piano della conservazione del suolo, infatti, era considerato non solo come espediente più o meno *ad hoc*, necessitato dalla decadenza della legge originale nelle sue parti essenziali, ma come un sistema che permetteva di erigere tutto lo schema di pianificazione e di controllo dell'agricoltura in avvenire su criteri di carattere permanente e di perpetuarlo.

Le condizioni generali degli anni 1933-1936, specie quelle naturali, caratterizzate da una successione di cattivi raccolti, hanno favorito il successo dell'applicazione dei piani di riduzione della produzione e del rialzo dei prezzi dei prodotti agricoli, al quale mirava la politica di Roosevelt.

Nel 1937, l'ondata di ottimismo che aveva caratterizzato il periodo 1933-1936, quando, cioè, la situazione degli agricoltori e la ripresa generale delle attività economiche, segnarono notevoli progressi, mostrò alcuni segni d'indebolimento. Abbondanti raccolti; una ben definita tendenza alla depressione delle attività e dei prezzi nelle industrie; la politica nettamente deflazionista, alla quale il Governo e la *Federal Reserve Board* ricorsero nei primi mesi del 1937 per tema di veder l'«inflazione controllata» sfuggire al loro controllo: tutti questi fattori insieme contribuirono a spingere il Governo federale ad un ampliamento del sistema di pianificazione e di controllo dell'agricoltura, la quale, dopo aver raggiunto, nel 1937, l'apice del miglioramento delle sue condizioni, minacciava di ripiombare di nuovo in una crisi. Con la «recessione» che si profilò nettamente nella estate del 1937, il Governo federale ed il *Federal Reserve Board*, nell'autunno di quello stesso anno, tornarono di nuovo alla politica d'«inflazione controllata» per far rivivere le attività economiche; mentre nell'agricoltura specialmente si delineò ancora, come nel 1933, la necessità di provvedere non solo alla diminuzione della produzione, la quale, fino ad un certo punto, si raggiungeva anche col *Soil Conservation Act*, 1936, ma anche ad un sistema efficace di eliminazione delle eccedenze dovute all'abbondanza dei raccolti. Furono queste le condizioni nelle quali nacque il nuovo *Agricultural Adjustment Act* del 16 febbraio 1938, il più importante e il più complesso documento legislativo della politica di controllo e di pianificazione dell'agricoltura americana inaugurata da Roosevelt.

L'Agricultural Adjustment Act 1938

Nel suo preambolo, questa legge dichiara che il suo scopo è quello di continuare, con certi emenda-

menti, l'applicazione del *Soil Conservation Act*, 1936, incoraggiando le colture conservatrici e ricostitutrici del suolo, nonchè i metodi atti a migliorarlo; l'assistenza alla vendita dei prodotti agricoli sui mercati interni ed esteri; il regolamento del commercio interno ed estero del cotone, del grano, del mais, dei tabacchi e del riso, nella misura necessaria per assicurare il suo ordinato, sufficiente ed equilibrato svolgimento, per mezzo della costituzione di scorte, di prestiti e di contingenti di vendita; l'assicurare agli agricoltori, per quanto possibile, una condizione di parità tra i prezzi dei loro prodotti e i loro redditi, e l'assistere, nello stesso tempo, i consumatori nell'ottenere regolarmente quantità sufficienti di tali prodotti a prezzi equi.

La prima parte dell'A. A. A., 1938, contiene emendamenti al *Soil Conservation and Domestic Allotment Act*, 1936. L'accettazione, da parte degli agricoltori, dei programmi di conservazione del suolo, nella nuova legge, diviene una condizione generale della loro partecipazione ai vantaggi da essa offerti, essendo tali programmi diventati parte organica del sistema di controllo e di assistenza creato dalla legge del 1938.

Quanto al piano di controllo della produzione introdotto dall'*Agricultural Adjustment Act*, 1938 (*adjustment program*), questo era basato sull'assegnazione di determinate superfici totali (*national acreage allotments*) per le principali colture. Tali superfici, volgarmente note sotto il nome di « *acreage goals* », sono determinate in modo da assicurare il consumo interno, i bisogni normali dell'esportazione e la costituzione delle necessarie riserve. Il « *national acreage allotment* » per ogni prodotto viene distribuito fra i diversi Stati della Confederazione, negli Stati fra le contee (*counties*), e nelle contee fra gli agricoltori singoli. Gli agricoltori che osservavano strettamente le norme per le superfici ad essi assegnate, avevano diritto a premi in danaro, pagati loro dal Governo federale, variabili secondo le colture. Per questi pagamenti agli agricoltori, la legge provvede allo stanziamento di 500 milioni di dollari annui sul bilancio federale. Nel caso che tale somma venga aumentata, gli agricoltori, in aggiunta al premio originale, possono ottenere anche un supplemento (*parity payment*) destinato a portare il prezzo del prodotto alla parità nel senso già definito dall'A. A. A., 1933.

Secondo l'art. 102 dell'A. A. A., 1938, sin dall'anno solare 1939, il totale dei diversi pagamenti fatti ad un agricoltore in conformità a questa legge, per le aziende situate nello stesso Stato della Confederazione, non poteva superare i 10 000 dollari.

Le norme per le superfici (*acreage allotments*) per il 1938 furono fissate nei limiti da 275 a 290 milioni di acri per tutte le colture esaurienti (*soil-depleting crops*) dei quali 55 milioni di acri di grano, con pagamento di 12 cents per *bushel*; 94-97 milioni di acri di mais, con pagamento di 10 cents per *bushel*; 27-29 milioni di acri di cotone, con pagamento di 2,4 cents per libbra; inoltre: riso, tabacco, patate, arachidi,

ed altre colture esaurienti il suolo, con premi diversi.

Per permettere agli agricoltori di costituire e tenere scorte di prodotti agricoli, in attesa del momento opportuno per la loro vendita, la legge provvedeva ad un sistema di prestiti ai produttori che avessero partecipato all'esecuzione del programma di conservazione del suolo e del controllo della produzione, essendo questi due programmi, come abbiamo già visto, legati insieme. Tali prestiti, garantiti dal prodotto, dovevano essere concessi dalla *Commodity Credit Corporation* ogni volta che i prezzi dei rispettivi prodotti, ad una certa epoca, fossero al di sotto di una determinata percentuale del prezzo di parità, ovvero quando l'ultima previsione della produzione, precedente il raccolto, dimostrasse che la produzione dovesse essere superiore al quantitativo necessario per il consumo interno e l'esportazione normale. I prestiti per il grano ed il cotone potevano essere concessi entro i limiti dal 52 al 75 % del prezzo di parità; per il mais, le dimensioni dei prestiti, entro gli stessi limiti, erano variabili secondo i prezzi e le previsioni del volume della produzione. La concessione di prestiti sul mais era limitata agli agricoltori della zona di produzione commerciale. Anche gli agricoltori non partecipanti al piano di controllo della produzione potevano, secondo la legge, ottenere i prestiti sotto determinate condizioni.

Per cinque dei principali prodotti, cioè, per il cotone, il grano, il mais, i tabacchi ed il riso, la legge introdusse il sistema dei contingenti di vendita (*marketing quotas*), allo scopo di assicurare una migliore organizzazione del mercato di questi prodotti. Nel caso di produzione sovrabbondante, il Ministro della Agricoltura era autorizzato ad imporre un contingentamento della vendita di questi prodotti, sempre, però, a condizione che tale contingentamento fosse approvato, subito dopo l'annuncio della relativa intenzione del Ministro, da una maggioranza di 2/3 dei produttori in un apposito referendum. Una volta entrato in vigore il contingentamento, ogni produttore che vendesse più della sua quota veniva colpito da determinate multe per ogni unità del prodotto venduta oltre il limite. Il Ministro annunciava il contingente per tutto il paese (*national marketing quota*) che veniva distribuito fra i diversi Stati della Confederazione e negli Stati fra le contee e le aziende agrarie produttrici. Per l'anno 1938, la distribuzione locale delle quote era affidata ai comitati di contea e di comune (*county and community committees*) creati dal *Soil Conservation Act*, 1936, per la ripartizione ed il controllo delle superfici assegnate ai vari prodotti, mentre per l'avvenire la legge provvedeva alla costituzione di organi speciali per l'applicazione dei programmi di controllo.

Per il cotone, la legge (art. 341-350) provvedeva in dettaglio all'assegnazione annuale, da parte del Ministro dell'Agricoltura, del contingente di produzione del cotone in balle, e, su questa base, veniva fissata la superficie totale delle piantagioni (*national acreage*

allotment) per l'anno successivo. Per gli anni 1938 e 1939, questo contingente nazionale di produzione era fissato per un totale da 10 a 11,5 milioni di balle. Contingenti di vendita (*marketing quotas*) dovevano essere annunciati dal Ministro dell'Agricoltura ogni qual volta che le disponibilità totali del cotone superavano il 107 % di quelle normali, comprese le scorte di cotone delle campagne precedenti (*carry-over*). L'annuncio del contingentamento delle vendite doveva essere immediatamente seguito da un referendum dei produttori, che nel 1938 ebbe luogo il 12 marzo. Tutto il cotone venduto oltre le quote era soggetto ad una penalità di 2 o 3 cents per libbra, secondo l'anno della produzione e della messa in vendita della partita, ma tale penalità non veniva applicata alle vendite fatte dai piccoli produttori, la cui produzione totale di cotone fosse inferiore alle 1.000 libbre di fibra.

Per il grano, l'art. 332 della legge prescrive che, ogni anno, entro il 15 luglio, al più tardi, il Ministro dell'Agricoltura debba determinare e pubblicare i dati sulle disponibilità e il fabbisogno del grano per la campagna e l'estensione totale delle superfici da coltivare a questo cereale. La superficie totale seminata a grano (*national acreage allotment*) deve esser tale, da assicurare un raccolto che, insieme con le scorte già esistenti, rappresenterebbe una disponibilità di grano pari al 130 % della cifra normale del consumo interno e dell'esportazione (art. 333). Le vendite vengono contingentate con la fissazione di quote (*wheat marketing quotas*), sempre a condizione dell'approvazione da parte dei produttori per mezzo di un referendum, ogni volta che le disponibilità, secondo le previsioni, superino il 135 % del fabbisogno normale del paese e dell'esportazione, valutato approssimativamente a 950 milioni di *bushels*. I piccoli produttori che abbiano una produzione totale inferiore a 100 *bushels* sono esenti dal contingentamento. Le vendite che vadano oltre le quote assegnate ai produttori sono penalizzate nella misura di 15 cents per ogni *bushel* in più della quantità concessa.

Le vendite del grano non furono effettivamente contingentate né nel 1938, né nel 1939, dato che le disponibilità totali, anche se superiori al 130 % del fabbisogno normale, non superavano il 135 %.

Per il *mais*, il piano di controllo introdotto dalla legge del 1938 si applicava solamente alla zona di produzione commerciale di questo cereale, quasi interamente appartenente al così detto *Corn Belt*. Il criterio secondo il quale viene determinata la superficie totale delle colture del *mais* è rappresentato dal principio che le disponibilità, del *mais*, comprese le scorte esistenti e la produzione non commerciale, debbono costituire approssimativamente il 110 % del consumo interno e delle esportazioni normali, valutate ad un totale di circa 2.600.000 *bushels*. Le vendite del *mais* vengono contingentate, sempre, però, a condizione dell'approvazione per referendum da parte dei produttori, ogni volta che le disponibilità totali superano il 110 % del fabbisogno nazionale normale,

ed il contingentamento deve assicurare al mercato un'offerta normale. Tutte le eccedenze sono immagazzinate nei luoghi di produzione e vengono immesse sul mercato in caso di necessità. Le penalità per le vendite che superino le quote individuali dei produttori sono di 15 cents per *bushel*. In caso di referendum relativo all'introduzione di contingentamenti, questi debbono esser fatti nel mese di agosto o nella prima metà di settembre.

Il controllo della produzione dei *tabacchi* è complicato dal fatto che si debbono considerare sei diverse varietà di questo prodotto, ognuna delle quali deve essere trattata come un prodotto indipendente. Perciò, non possiamo entrare qui nell'esame dei dettagli dei diversi programmi di controllo (*adjustment programs*) della produzione dei *tabacchi*, dicendo soltanto che le superfici delle colture delle diverse varietà (*tobacco acreage allotments*) sono determinate secondo le norme del *Soil Conservation Act*, 1936. Le vendite dei *tabacchi* vengono contingentate, secondo l'A. A. A., 1938, ogni volta che la disponibilità totale di una data varietà, alla fine dell'anno solare, si dimostri superiore alla quantità determinata dal normale consumo interno e dalle normali esportazioni di oltre il 5 %. Le penalità per le vendite che superino le quote assegnate ai produttori sono fissate dalla legge al 50 % del prezzo corrente, con un minimo da 2 a 3 cents per libbra, secondo le varietà di tabacco.

Nel caso del *riso*, la superficie da coltivarsi deve essere determinata secondo la legge (art. 352) prima della fine dell'anno solare, per poter assicurare al paese, in base ad un rendimento pari a quello medio dei cinque anni precedenti, disponibilità sufficienti per coprire, insieme con le scorte esistenti, il fabbisogno normale del paese. Le vendite vengono contingentate, sempre a condizione dell'approvazione da parte di un referendum dei produttori, ogni volta che le disponibilità totali di *riso* siano valutate ad una cifra superiore del 10 % al fabbisogno normale. Le penalità per le vendite oltre le quote assegnate ai produttori sono di un quarto di cent (1/4 cent) per libbra.

In tal modo, per i cinque principali prodotti agricoli, oltre alle disposizioni contenute nel *Soil Conservation and Domestic Allotment Act*, 1936, rimasto in vigore dopo la pubblicazione della legge del 1938, sono stati introdotti speciali sistemi di controllo della produzione con la determinazione delle superfici (*acreage allotments*) e delle vendite, per mezzo di contingentamenti.

Molto interessante, sia dal punto di vista dello sviluppo delle assicurazioni agricole, sia da quello dell'organizzazione del mercato dei prodotti agricoli, principalmente del grano, era il sistema delle *assicurazioni volontarie dei raccolti*, introdotto dalla legge del 1938 (art. 501-518). L'*Agricultural Adjustment Act*, 1938, provvede, infatti, alla creazione di un ente assicurativo speciale, la *Federal Crop Insurance Corporation*, la quale, a partire dal raccolto del 1939, poteva assicurare i coltivatori di grano contro il

rischio delle perdite dovute a cattivi raccolti, ed era autorizzato, inoltre, ad estendere le sue operazioni anche agli altri prodotti agricoli.

Le assicurazioni che proteggono l'agricoltore contro le perdite dovute ad una diminuzione di rendimento materiale delle colture, ma non contro quelle derivanti da variazioni nei prezzi, coprono i rischi della siccità, delle inondazioni, della grandine e delle altre cause naturali, come anche dei parassiti e delle malattie delle piante. I premi di assicurazione e le somme dovute agli assicurati dalla Corporazione possono essere pagati sia in contanti sia in grano, ai prezzi correnti. I tassi dei premi di assicurazione sono fissati secondo l'incidenza delle perdite nel passato, durante un determinato periodo di tempo. Il limite dell'assicurazione può variare dal 50 al 75 % del rendimento normale del grano nelle aziende contrattanti l'assicurazione. I premi di assicurazione pagati in grano, raccolti dalla F. C. I. C., debbono essere considerati come facenti parte delle scorte di grano conosciute sotto il nome di *Ever-Normal Granary*, insieme con le eccedenze sottratte al mercato con il sistema dei contingenti di rendita e con i prestiti concessi agli agricoltori dalla *Commodity Credit Corporation*, secondo i provvedimenti contenuti nella stessa legge del 1938. Queste scorte, concentrate nelle mani degli organi del Governo federale, debbono essere adoperate, quando se ne presenti la necessità, per il controllo dei prezzi del grano sul mercato. Le scorte dell'*Ever-Normal Granary*, in tal modo, costituivano, nelle mani del Governo federale, un necessario complemento alle attività della *Federal Surplus Commodity Corporation*, il cui compito era quello di eliminare dal mercato le eccedenze dei vari prodotti, ed i cui poteri furono estesi dall'*Agricultural Adjustment Act*, 1938, sino al 30 giugno 1942.

L'*Agricultural Adjustment Act*, 1938, il quale, come abbiamo visto, ha incorporato anche la legge sulla conservazione del suolo (*Soil Conservation and Domestic Allotment Act*, 1936), diviene, sin dalla sua prima applicazione nel 1939, la base legale di tutto il complesso sistema di pianificazione e di controllo della agricoltura americana in vigore al momento dell'entrata in guerra degli Stati Uniti nel dicembre 1941.

Conclusioni

Se, voltandoci per un momento indietro, cerchiamo di valutare i risultati di questo vasto esperimento di economia regolata in agricoltura, intimamente collegato alle altre misure facenti parte del *New Deal*, ed, in tal modo, aventi un certo carattere di organicità che lo distingue nettamente dalle misure di controllo applicate all'agricoltura nel Regno Unito, avvicinandolo al tipo di economia regolata integrale, possiamo fare le seguenti constatazioni:

a) Il *New Deal* nell'agricoltura americana è certo riuscito a migliorare direttamente la situazione degli agricoltori, aumentando notevolmente i loro

redditi, ragione per cui il sistema di controllo della produzione e delle vendite ebbe il loro appoggio

b) Tale aumento dei redditi degli agricoltori, determinato non da un aumento del contributo della agricoltura al reddito nazionale reale, costituito da beni di consumo, bensì dalla sistematica riduzione della produzione e dall'aumento dei prezzi dei prodotti agricoli, non costituiva un vero miglioramento delle condizioni dell'economia nazionale americana, ma rappresentava essenzialmente un cambiamento della distribuzione del reddito nazionale a favore degli agricoltori, alle spese degli altri gruppi di produttori.

c) La riduzione della produzione nei diversi rami dell'agricoltura, con i piani di aggiustamento delle superfici coltivate, ecc., non è generalmente riuscito a determinare un'efficace eliminazione delle eccedenze, che hanno sempre dovuto, in misura dipendente dal raccolto, ma, in genere, assai vasta, essere eliminate per mezzo d'interventi sul mercato della *Federal Surplus Commodity Corporation* o di altri enti e piani speciali, sempre a spese dirette o indirette del bilancio federale. Così fu per il cotone, il grano, i porci, e, nel 1939, con l'introduzione di un piano speciale di marche distribuite ai disoccupati e alle persone assistite per l'acquisto di prodotti alimentari a prezzi ridotti (*Food Stamp Plan*).

d) Il rialzo dei prezzi dei prodotti agricoli per mezzo del controllo della produzione e del mercato, da una parte, e della politica del *pump priming*, ovvero d'«inflazione controllata», dall'altra, non poteva rimanere senza ripercussioni sulle esportazioni; e queste, specie rispetto al cotone, hanno subito notevoli diminuzioni, mentre la concorrenza degli altri paesi esportatori sul mercato mondiale e lo sviluppo delle loro colture di cotone ne sono stati favoriti.

e) Si è cercato di neutralizzare gli effetti della politica della produzione e dei prezzi nell'agricoltura con l'abbandono della parità aurea, già annunciato nell'aprile 1933, con il conferimento al Presidente nella parte III dell'*Agricultural Adjustment Act*, 1933, del potere di svalutare il dollaro del 50 % e con l'estensione dell'uso monetario dell'argento, concesso dalla stessa legge. Tutti questi provvedimenti permisero al Governo federale di appoggiare la sua politica di pianificazione e di controllo della economia nazionale con un sistema di «moneta manovrata» (*managed currency*), il quale non solo determinò il naufragio, sin dai primi giorni, della Conferenza Monetaria ed Economica Mondiale di Londra del 1933, e, con essa, di tutte le speranze di sistemazione e di miglioramento legate a questo tentativo, ma, forse, contribuì più alla disorganizzazione generale dei cambi e dei rapporti economici internazionali, che non alla soluzione dei problemi economici nazionali degli Stati Uniti. Tanto più che, generalmente, la manipolazione del credito e della moneta, da parte del Governo federale e del *Federal Reserve Board*, era eccessivamente opportunistica

ed empirica e non sembrava, nella sua evoluzione, di essere ispirata a criteri chiaramente definiti, specie nel periodo, particolarmente importante per tutto il New Deal, della « recessione » (*recession*) del 1937-38

(f) Mentre una sapiente manovra della moneta, dei crediti e dei cambi, ispirata a determinati criteri, può essere di potente aiuto alla pianificazione ed al controllo della produzione, sempre, però, che questa non abbia un carattere restrittivo delle attività economiche e del reddito reale della nazione, una politica monetaria opportunistica, adoperata da caso a caso per far fronte alle conseguenze o agli imprevisti, in un sistema di economia regolata restrizionista delle attività produttive e del reddito nazionale reale, non può che gravare sul bilancio dell'economia nazionale e dello Stato. Questo fu, effettivamente, ciò che avvenne negli Stati Uniti in seguito all'applicazione del *New Deal*

g) Le conseguenze del New Deal per le finanze della Confederazione, che dovette far fronte al costo della politica di pianificazione e di controllo di Roosevelt, concepita in termini restrizionistici e dimentica del fatto che il potere di acquisto della nazione o dei vari gruppi di produttori dipende non dai prezzi dei loro prodotti, ma dal volume materiale della produzione e dalla possibilità che offre l'organizzazione economica e sociale, nonché la distribuzione del reddito reale fra i diversi gruppi, per assicurare lo scambio ed il consumo dei prodotti, si possono constatare dall'evoluzione del bilancio federale dal 1932-33 al 1939-40. Essa, infatti, si presenta come segue :

Anni	Entrate	Spese	Saldo attivo (+) o passivo (-)
	<i>(in milioni di dollari)</i>		
1929-30	4.044	3.300	+ 744
1932-33.	2.084	3.402	-- 1.318
1933-34.	3.121	5.133	-- 2.012
1935-36.	4.115	8.643	-- 4.528
1936-37.	5.307	8.409	-- 3.102
1937-38.	6.242	7.626	-- 1.384
1938-39.	5.520	9.492	-- 3.972
1939-40.	5.669	8.995	-- 3.326

Secondo le valutazioni della Società delle Nazioni, la percentuale del reddito nazionale assorbita dalle spese dello Stato aumentò negli Stati Uniti dall'8 % nel 1929 al 12 % nel 1933, al 13 % nel 1936 e al 15 % nel 1938. Il debito pubblico degli Stati Uniti aumentò durante lo stesso periodo, dal 21 % del reddito nazionale nel 1929, al 58 % nel 1938 : un aumento del 180 % in dieci anni. Infatti, se da una parte sia la percentuale del reddito nazionale assorbita dalle spese statali, sia quella rappresentata dal debito pubblico, si presenta come relativamente modesta in confronto alle percentuali corrispondenti nella maggior parte degli altri paesi industriali, dall'altra, nella rapidità dell'aumento di questi passivi, gli Stati Uniti le superano tutte di gran lunga. In altre parole, durante il periodo della sua applicazione, il sistema di economia regolata del *New Deal*, nel quale le spese più importanti erano quelle derivanti dal controllo

dell'agricoltura, costava molto caro allo Stato e doveva essere finanziato con debiti da pagarsi dalle generazioni future.

CAPITOLO III

Tipo di economia regolata integrale autarchica Germania

La storia recente ci offre due casi del tipo di economia regolata integrale autarchica : l'economia corporativa fascista in Italia e quella nazional-socialista del Terzo Reich germanico.

Di questi due casi prenderemo in considerazione il secondo, non solo perchè i nostri lettori hanno già una conoscenza diretta dell'economia fascista, ma anche per un'altra ragione più profonda. Mentre il corporativismo fascista venne imposto da un potere dittatoriale ad un ambiente economico-sociale e ad una mentalità nazionale profondamente individualistici, dai quali difficilmente poteva essere assimilato, il caso dell'economia nazista era essenzialmente diverso. L'economia nazionalsocialista, infatti, nella sua sostanza, rappresentava la sintesi d'idee e di tendenze radicate nella mentalità e nei costumi della razza tedesca, così che la sua assimilazione e il suo sviluppo furono agevolati dalle condizioni dell'ambiente. Lo spirito di disciplina, il profondo senso gerarchico e la capacità organizzativa erano sempre fra le caratteristiche più spiccate della razza tedesca, come lo erano anche il loro carattere guerriero e la loro volontà di dominio sugli altri. Per secoli, la realizzazione di quello che essi consideravano essere il loro destino e la loro missione di comando era ostacolata dalla divisione della stirpe in numerosi piccoli Stati. Dal senso di disagio dovuto a tale divisione, nacque e si sviluppò la potente corrente pangermanista. Da qui il germanismo messianico del Fichte e dell'Hegel, fonte di ispirazione filosofica del nazionalsocialismo.

Alla stessa fonte si può riportare la tendenza particolarista della scienza economica tedesca, la quale, ad un'epoca ancora dominata altrove dall'universalismo liberale dei classici, si staccò nettamente da questa corrente, cercando di valorizzare l'influenza dei fattori storici e nazionali. Con Fr. List, la Germania pose le basi teoriche della sua unione economica e della sua politica economica nazionalista. Con i cosiddetti « socialisti di cattedra » (*Kathedersozialisten*), la scienza economica tedesca collaborò efficacemente con il Bismark nella creazione del Reich, Stato nettamente interventista, il quale, inoltre, cercava di assicurarsi la lealtà e l'appoggio delle masse lavoratrici con una politica sociale che servì per decenni di modello al mondo. Fu così che il Secondo Reich, passo a passo, creava le premesse materiali e morali della potenza che gli doveva assicurare il dominio dell'Europa. Il nazismo, nato dalla disillusione della disfatta del 1918, con tutta la sua demagogia, quasi rivoluzionaria in apparenza, ma essenzialmente ispi-

rata alle stesse idee e agli stessi istinti atavistici della razza che determinavano la politica del Secondo Reich, si propose la creazione di un'organizzazione economico-sociale capace di assicurare al germanesimo una potenza di urto e di resistenza superiore a quella del passato. Lo scopo dell'organizzazione pangermanica non cambiò con l'avvento del nazionalsocialismo; il suo cammino era tracciato dai predecessori. Ma le condizioni del novecento, con le ideologie marxiste dominanti nelle masse del proletariato urbano ed incoraggiate dalla vittoria della rivoluzione sociale in Russia, necessitavano l'applicazione di metodi tattici diversi; e qui, nel trovare un metodo di diversione, deviando e sconvolgendo le tensioni e le lotte fra le classi sociali ed i gruppi economici, il nazismo riuscì a sfruttare il disorientamento e le caratteristiche mentali delle masse tedesche, imponendo loro il suo simulacro di trasformazione sociale.

Nel deliberato sfasamento dei concetti del capitalismo e dei rapporti sociali nel suo seno, il nazismo sostituì all'idea della lotta di classe, quella della lotta delle forze vive e creatrici nazionali, particolarmente vigorose nella razza germanica, contro il capitalismo internazionalista, controllato ed ispirato dagli ebrei, ed avente, per unico movente, uno sfrenato desiderio di lucro e del potere che dà il danaro. L'agricoltura e la popolazione agricola, nella quale il nazismo vedeva la vera fonte del vigore della razza, venivano inquadrati in questo schema ideologico in un modo che ne faceva, per così dire, il fulcro della politica economica e sociale del regime.

A citare uno degli esponenti della politica agraria nazional-socialista, tale politica « poggia sull'ideologia (*Weltanschauung*) nazionalsocialista, la quale assegna ai contadini (*Bauern*) una posizione speciale nella vita e nell'economia dei popoli. Il contadino tedesco, dal punto di vista nazionalsocialista, « è il rappresentante della forza vitale germanica, e, perciò, dell'avvenire dei tedeschi » « La classe dei contadini (*Bauernstand*) è la fonte della vita e del sangue della nazione tedesca » (Darré). È proprio su loro che incombe il sacro dovere di assicurare, con numerosa e sana prole, la continua esistenza della nazione. Nello stesso tempo, il contadino è l'amministratore del suolo della patria. Deve, perciò, amministrarlo e sfruttarlo non allo scopo di ottenere personalmente il massimo guadagno, ma nello spirito di servizio dovuto alla comunità nazionale, al fine di assicurare al popolo tedesco l'indipendenza alimentare che costituisce una condizione essenziale dell'indipendenza politica » (1).

Per assicurare ai contadini, i quali costituiscono la grande massa degli agricoltori, la possibilità di adempiere alle loro funzioni demografiche, economiche e sociali, il livello dei prezzi dei prodotti agricoli deve essere tale da remunerare il loro lavoro, senza

però imporre oneri eccessivi ai consumatori. Perciò il mercato interno dei prodotti agricoli deve essere regolato in modo da assicurare ai produttori « prezzi giusti » (*gerechte Preise*), un concetto questo divenuto fondamentale nella politica agraria nazista. A questo scopo, lo sforzo organizzativo dell'economia regolata tedesca venne accentrato direttamente sul controllo dei prezzi dei prodotti agricoli e dei rapporti fra questi ed i prezzi dei prodotti industriali e delle importazioni occorrenti agli agricoltori, dai quali, perciò, dipendono i loro costi di produzione.

Questo accentramento dell'attenzione sul controllo dei prezzi e l'evitare, in quanto possibile, ogni ingerenza diretta nella produzione alla quale il regime nazista aveva ricorso solo in casi piuttosto eccezionali, come quelli della limitazione della coltura delle barbabietole da zucchero, dei tabacchi e della canapa, costituisce, infatti, un tratto caratteristico dell'economia regolata tedesca. Gli autori tedeschi l'hanno spesso citato a prova del fatto che il loro sistema non poteva essere considerato come un sistema di economia pianificata (*Planwirtschaft*), tale economia, secondo loro, essendo caratterizzata da una direzione centrale di tutte le attività economiche della nazione, mentre il sistema tedesco si limitava ad un « orientamento » dell'economia (*Wirtschaftslenkung*). Tale distinzione, però, non ci sembra affatto convincente, dato che il controllo dei prezzi, determinato da scopi e piani molto precisi, esercitava una fortissima e continua influenza sulla produzione. Inoltre, l'« orientamento » delle attività economiche attraverso il controllo di tutto il complesso dei prezzi dei prodotti agricoli ed industriali, dei servizi e dei salari, conferiva all'economia regolata tedesca un carattere organico ed integrale che la distingueva nettamente dai sistemi applicati in Gran Bretagna e negli Stati Uniti.

La Corporazione dell'Alimentazione (REICHSNÄHRSTAND).

Dal punto di vista dell'ideologia del nazionalsocialismo, il quale, come abbiamo già visto, assegnava ai contadini un posto fondamentale nella compagine sociale della nazione, due leggi hanno un interesse speciale; la legge con la quale fu costituita la Corporazione dell'Alimentazione del Reich - il *Reichsnährstandgesetz* del 13 settembre 1933, e la legge che creò il podere contadino ereditario indivisibile ed una specie di aristocrazia contadina che aveva l'esclusivo diritto al titolo di *Bauer* - il *Reichserbhofgesetz* del 29 settembre 1933.

In questo contesto, è la prima di queste leggi che ci interessa in modo particolare, dato che essa costituisce la base di tutto il sistema nazista di economia regolata in agricoltura. Tale carattere del *Reichsnährstandgesetz* è chiaramente indicato nel suo titolo

(1) BERNHARD MEHRENS: *Die Marktlordnung des Reichsnährstandes*, 1938, p. i..

originale: *Gesetz über den vorläufigen Aufbau des Reichsnährstandes und Massnahmen zur Markt- und Preisregelung für landwirtschaftliche Erzeugnisse* (legge relativa all'organizzazione provvisoria della Corporazione dell'Alimentazione e misure per il controllo dei mercati e dei prezzi dei prodotti agricoli).

Il *Reichsnährstand*, secondo questa legge, era una corporazione nazionale che includeva tutti gli interessati all'agricoltura, (1) comprese sia persone sia associazioni agricole, nel commercio e nella trasformazione industriale dei prodotti agricoli.

Lo scopo dell'organizzazione corporativa dell'agricoltura nel *Reichsnährstand*, dal punto di vista economico, era quello di liberare l'agricoltore dal dominio della legge dell'offerta e della domanda, ritenuta come caratteristica essenziale dell'economia capitalista e come strumento di oppressione del contadino. Tale liberazione doveva essere raggiunta per mezzo di una politica di controllo dei mercati e dei prezzi dei prodotti agricoli e di quelli che interessano l'agricoltura; politica che, colla *Marktordnung*, o, in altre parole, con il regolamento dei mercati, doveva, da una parte, assicurare l'esistenza ed il consolidamento della classe contadina, e, dall'altra, garantire alla nazione tedesca il massimo grado di autarchia alimentare.

Allo scopo di assicurare l'unità di controllo del mercato e dei prezzi, in conformità ai piani e agli intenti del partito nazista, tutte le organizzazioni appartenenti all'agricoltura o ad essa connesse, furono sia inquadrate nel *Reichsnährstand*, talvolta mediante importanti modifiche nella loro struttura e nelle loro finalità, sia sciolte. A capo della Corporazione dell'Alimentazione fu posto, munito di larghi poteri, il *Reichsbauernführer*, nominato dal Cancelliere del Reich.

Dal punto di vista giuridico, il *Reichsnährstand* si presentava in veste di corporazione autonoma di diritto pubblico, assoggettata al controllo dello Stato, esercitato dal Ministro dell'Alimentazione. L'appartenenza delle persone, delle organizzazioni, delle imprese commerciali ed industriali o degli enti al *Reichsnährstand* rivestiva un carattere obbligatorio (*gesetzliche Zwangsmitgliedschaft*), e sia i diritti sia i doveri derivanti da tale appartenenza per gli interessati erano determinati da regolamenti speciali. Il *Reichsnährstand* era autorizzato dalla legge ad imporre ai suoi componenti contributi in danaro in suo favore, tali contributi essendo parificati alle tasse pubbliche e riscosse dagli esattori fiscali insieme con queste.

La Corporazione dell'Alimentazione per il Reich si divideva in una gerarchia di corporazioni locali: *Landbauernschaften* per le ragioni, *Kreisbauernschaften* per i distretti amministrativi e *Ortsbauernschaften* per i comuni e i villaggi. A capo di queste corpora-

zioni locali stavano rispettivamente: i *Landbauernführern*, i *Kreisbauernführern* e gli *Ortsbauernführern* nominati dal *Reichsbauernführer* d'accordo con le autorità competenti locali.

Fra le molteplici funzioni del *Reichsnährstand*, che comprendevano, sotto un unico sistema di controllo centrale esercitato dal partito nazista attraverso il *Reichsbauernführer*, tutte le diverse funzioni delle varie organizzazioni agricole preesistenti, qui c'interessano quelle attinenti al controllo del mercato e dei prezzi dei prodotti agricoli.

Le basi legali del sistema di controllo del mercato e dei prezzi dei prodotti agricoli sono state gettate dal *Reichsnährstandgesetz* negli articoli 2, 3, 4, 6 e 9.

Secondo l'articolo 2 della legge, il Ministro della Alimentazione era autorizzato a conferire al *Reichsnährstand* o ai suoi componenti il potere di controllo della produzione, delle vendite e dei prezzi dei prodotti agricoli, ogni volta che tale controllo si presentava necessario negli interessi dell'economia nazionale e del benessere generale.

L'articolo 3 della legge conferiva allo stesso Ministro il potere di costituire, nel seno del *Reichsnährstand*, gruppi ed organizzazioni aventi per iscopo di esercitare il controllo della produzione, delle vendite e dei prezzi dei prodotti agricoli.

L'articolo 4 investiva il Ministro dell'Alimentazione del diritto e del dovere di sorveglianza e di intervento in confronto degli organi da lui costituiti in conformità agli articoli 2 e 3.

L'articolo 6 provvedeva al caso nel quale l'applicazione delle misure prese in conformità con la legge del 13 settembre 1933, arrecasse danni a terzi, esimendo il Reich da ogni responsabilità per tali danni.

L'articolo 9 conteneva sanzioni penali per l'inaudienza alla legge del 13 settembre 1933.

In conformità all'articolo 3 del *Reichsnährstandgesetz*, sono stati costituiti organismi speciali per il controllo dei diversi rami dell'agricoltura, sotto forma di *consorzi di vendita* (*Marktverbände*). Queste organizzazioni hanno assunto un'importanza decisiva nello sviluppo dell'economia regolata nell'agricoltura tedesca. Il controllo diretto dal *Reichsnährstand*, alternativamente previsto dall'art. 2 della legge, invece, ha avuto un'applicazione relativamente molto ristretta, per mezzo di speciali delegati della Corporazione dell'Alimentazione.

Le forme dei consorzi di vendita, nei primi anni del regime nazionalsocialista in Germania, erano alquanto diverse, e fu soltanto il regolamento del 4 febbraio 1935 che diede una chiara definizione della posizione di queste associazioni, che hanno dapprima goduto di una certa misura di autonomia.

Secondo il regolamento del 4 febbraio 1935, i *Marktverbände* facevano parte integrale del *Reichsnährstand*, il quale doveva esercitare la sorveglianza

(1) La legge, nel suo testo originale, considerava come rami dell'agricoltura, anche la silvicoltura, il giardinaggio, la pesca e la caccia, ma con la legge del 16 ottobre 1935 la silvicoltura venne esclusa dal *Reichsnährstand*, passando alla competenza del *Reichsforstamt*.

su tutte le loro attività e stabiliva i loro statuti; tali statuti, però, non potevano entrare in vigore senza l'approvazione del Ministro dell'Alimentazione. Il *Reichsnährstand* nominava ed esonerava il personale dirigente dei consorzi, anche questo d'accordo col Ministro dell'Alimentazione.

Allo scopo di mettere il *Reichsnährstand* in una posizione da poter esercitare le funzioni di sorveglianza e di direzione generale degli organi di controllo del mercato e dei prezzi, con un'ordinanza dello stesso 4 febbraio 1935, fu creato in seno al *Reichsnährstand*, un reparto speciale per il mercato (*Hauptabteilung III: Der Markt*), al quale fu affidata la politica del mercato e dei prezzi. Questo reparto, a sua volta, era diviso in sette sezioni (*Abteilungen*) incaricate dei diversi problemi attinenti al controllo del mercato e dei prezzi agricoli. Ogni sezione, poi, si divideva in rami speciali (*Sachgebiete*) secondo i prodotti ed i problemi relativi ai diversi aspetti dell'organizzazione e del controllo del mercato.

Già nel corso dello stesso anno 1935, al reparto del mercato del *Reichsnährstand* fu affidata anche la sorveglianza ed il controllo delle organizzazioni speciali dei commercianti all'ingrosso ed al minuto dei prodotti agricoli (*Verteilerfachschaften*). Le funzioni di tali associazioni, costituite sugli stessi principi dei *Marktverbände*, però, erano diverse dalle funzioni di questi, in quanto le *Verteilerfachschaften* non esercitavano esse stesse le funzioni di controllo, ma dovevano servire da consulenti ai consorzi di vendite su tutte le questioni interessanti i commercianti, rappresentando gli interessi del loro gruppo ed educando i distributori alla collaborazione nella politica economica del regime nazista.

Accanto a queste organizzazioni di commercianti, sorse la formazione di grandi centrali regionali delle cooperative di distribuzione dei prodotti agricoli, le quali furono messe sullo stesso piede delle *Verteilerfachschaften* composte da commercianti privati. La politica di incoraggiamento di tali organismi rappresentanti le cooperative, si giustificava con la considerazione che le organizzazioni cooperative offrivano considerevoli vantaggi per la realizzazione di piani di vasta portata relativi a tutto il Reich od alle grandi divisioni territoriali.

Organizzazione dei consorzi di vendita (MARKTVERBÄNDE).

L'adesione ai consorzi di vendita, come l'appartenenza allo stesso *Reichsnährstand*, era obbligatoria per tutte le persone, le associazioni, le imprese e gli enti appartenenti ad un determinato ramo dell'agricoltura. Tale obbligatorietà differiva, però, da quella che abbiamo già vista nelle organizzazioni consorziali britanniche (*marketing boards*), sorte in conformità all'*Agricultural Marketing Act*, 1931, per la sua origine giuridica. Mentre l'obbligo di adesione ad un consorzio di vendita nel Regno Unito derivava

dalla volontà della maggioranza dei produttori liberamente espressa per mezzo di un referendum, l'origine dell'obbligatorietà di adesione ad un *Marktier'and* in Germania era puramente autoritaria, tale adesione essendo imposta a tutti i produttori, i distributori e i trasformatori dei prodotti agricoli dalla legge, senza che la volontà degli interessati venisse in qualche modo accertata.

Un'altra differenza sostanziale tra i consorzi di vendita tedeschi e quelli inglesi consisteva nel fatto che i primi erano puramente organi di controllo, ai quali ogni attività commerciale diretta era espressamente vietata dalla legge, mentre i *marketing boards* nel Regno Unito non erano limitati alle sole funzioni amministrative, ma intervenivano direttamente, per conto dei loro aderenti, nelle operazioni commerciali.

Tra i consorzi di vendita (*Marktverbände*) si potevano distinguere, secondo la loro composizione, tre tipi diversi. Il tipo più importante comprendeva gli agricoltori, i distributori e i trasformatori industriali di un determinato prodotto agricolo e si chiamava « consorzio a tre gradini » (*dreistufiger Marktverband*). Accanto a questi consorzi, per così dire, universali, comprendenti gli agenti interessati a tutte e tre le fasi del passaggio del prodotto dal produttore originario al consumatore, esistevano anche consorzi « a due gradini » (*zweistufige Marktverbände*) che riunivano solamente i distributori ed i trasformatori dei prodotti agricoli, ed, infine, quelli ad « un solo gradino » (*einstufige Marktverbände*) che rappresentavano soltanto i trasformatori industriali.

Dopo il primo periodo di organizzazione e di assetto dell'apparato di controllo del mercato e dei prezzi dei prodotti agricoli, il quale, come abbiamo già detto, si concluse con la pubblicazione del *Regolamento del 4 febbraio 1935*, il sistema dei consorzi di vendita si presentava come segue

Praticamente tutti i principali prodotti dell'agricoltura erano controllati da consorzi di vendita (*Marktverbände*) « a tre gradini », dei quali facevano parte tanto gli agricoltori, quanto i distributori ed i trasformatori industriali. Tali consorzi controllavano il mercato ed i prezzi dei cereali, delle patate, dei prodotti dell'orticoltura e della viticoltura, del bestiame, del latte, delle uova, dello zucchero, della birra e del pesce.

Abbiamo già accennato all'obbligatorietà della adesione di tutti i gruppi interessati ai rispettivi consorzi. I poteri conferiti dal regolamento ai consorzi, definiti nei loro statuti, erano molto vasti e comprendevano il controllo della produzione, delle vendite, della trasformazione industriale, della conservazione, delle spedizioni, ecc. dei prodotti di loro competenza e dei prezzi di tali prodotti, fino ai più minuti dettagli dei termini dei contratti, dei metodi d'imballaggio, ecc., sempre al fine di « organizzare il mercato secondo i bisogni dell'economia nazionale e g'interessi del benessere generale e di assicurare lo approvvigionamento della popolazione ».

I consorzi di vendita appartenenti ad un deter-

minato ramo dell'agricoltura (*Wirtschaftsverbände*), nel caso delle organizzazioni « a tre gradini », erano riuniti in federazioni nazionali (*Hauptvereinigungen*), le quali, rispetto a loro, esercitavano funzioni di coordinamento e di direzione generale. A capo di ognuno di questi organi centrali stava un Presidente (*Vorsitzende*), nominato dal *Reichsbauernführer* d'accordo con il Ministro dell'Alimentazione ed investito da poteri esecutivi assoluti, in conformità al principio fondamentale del nazionalsocialismo (*Führerprinzip*), il quale esigeva un accentramento dell'autorità e delle responsabilità nelle mani di una sola persona. Così, effettivamente, era il Presidente della *Hauptvereinigung* che esercitava il controllo del mercato e dei prezzi nel ramo della produzione agricola affidato alle cure dei consorzi di vendita facenti capo ad un determinato organismo centrale.

Il Presidente della *Hauptvereinigung* era assistito, sempre a titolo consultivo, da un Consiglio di Amministrazione (*Verwaltungsrat*) composto da rappresentanti di tutti i gruppi interessati alla produzione, alla distribuzione ed alla trasformazione industriale del prodotto controllato dall'organizzazione, come anche dei consumatori. I membri del Consiglio di Amministrazione erano nominati dal *Reichsbauernführer* d'accordo con il Ministro dell'Alimentazione.

A loro volta, i presidenti dei consorzi facenti capo alla *Hauptvereinigung* ed i loro consigli di amministrazione erano nominati dal Presidente di questa, previa approvazione da parte del *Reichsbauernführer*.

Qualora si presentava la necessità di tale aiuto, i presidenti, sia delle *Hauptvereinigungen* sia dei consorzi, potevano essere aiutati nell'adempimento delle loro funzioni da Comitati di Esperti (*Fachausschüsse*), nominati da loro stessi con l'approvazione, rispettivamente, del *Reichsbauernführer* o del *Landesbauernführer* competente.

I consorzi locali (*Wirtschaftsverbände*) facenti capo ad una federazione nazionale (*Hauptvereinigung*), esercitavano tutti i poteri di controllo del mercato e dei prezzi nei loro rispettivi territori, sotto la sorveglianza e la direzione generale delle rispettive *Hauptvereinigungen*. Queste, non solo potevano disdire o modificare le disposizioni emanate dai consorzi, ma erano anche autorizzate ad intervenire nelle zone controllate dai consorzi direttamente con proprie disposizioni. Con lo sviluppo e l'estensione della pianificazione e del controllo totalitario dell'economia del Reich, caratteristico dell'evoluzione del regime nazista, da parte delle *Hauptvereinigungen* si poteva notare un uso sempre più largo di questo diritto d'intervento, così che le loro attività regolatrici aumentavano sempre più al spese dei consorzi periferici.

Come abbiamo già detto, accanto ai consorzi di vendita del tipo universale, comprendenti tutti e tre i « gradini » - agricoltori, distributori e trasformatori - esistevano consorzi rappresentanti sia i due ultimi gruppi, sia i soli trasformatori. Non di rado queste forme dei *Marktverbände* costituivano un adattamento agli scopi della politica economica

nazionalsocialista, di organismi già esistenti come cartelli industriali, i quali, nel corso degli ultimi decenni, hanno avuto uno sviluppo enorme in Germania. Le modificazioni che ebbero luogo nella organizzazione e nelle funzioni di tali organi di regolamento e di controllo del mercato e dei prezzi sotto il regime nazista consistevano nel riordinamento delle loro attività, nelle quali gl'interessi generali legati al migliore ordinamento dei mercati si sostituirono a quelli particolari dei gruppi interessati, mentre fu loro imposto il compito di curare anche gl'interessi degli altri gruppi di produttori e di distributori ad essi intimamente legati. Tali consorzi, in genere, rappresentavano una specie di fase transitoria, e queste *associazioni economiche (wirtschaftliche Vereinigungen)*, come erano designate nella terminologia ufficiale, tendevano, con l'inclusione dei gruppi mancanti, a trasformarsi in regolari *Wirtschaftsverbände*, comprendenti tutti e tre i « gradini », inquadrandosi nello schema dei *Marktverbände* già descritto.

Organi di controllo delle importazioni: le REICHSTELLEN.

Per essere efficace, un sistema nazionale di controllo del mercato e dei prezzi, come quello rappresentato dai *Reichsverbände* nella economia regolata tedesca, deve essere appoggiato da un efficace controllo delle importazioni. Solo un tale controllo, strettamente coordinato con la politica dei prezzi seguita sul mercato interno, è capace di assicurare a questo ultimo il necessario grado di autonomia. Trattando dell'economia regolata in agricoltura nel Regno Unito, abbiamo visto che, anche là, in un sistema che non pretendeva di essere veramente integrale, non si è potuto fare a meno dell'introduzione di restrizioni quantitative delle importazioni dei prodotti soggetti al controllo. Infatti, il principio della restrizione quantitativa delle importazioni per mezzo di contingenti, dapprima combattuto dal Governo britannico con grande accanimento in tutte le riunioni internazionali, fu adottato, come abbiamo visto, già negli accordi di Ottawa nel 1932 e nel relativo *Ottawa Agreements Act, 1932*, e fu definitivamente sanzionato, come necessario complemento della politica di controllo del mercato interno, dall'*Agricultural Marketing Act, 1933*.

La Germania, prima dell'avvento al potere del nazismo, mentre era il paese nel quale il protezionismo agrario, per mezzo dell'imposizione di altissimi dazi sull'importazione, aveva raggiunto uno sviluppo senza paragone nel resto del mondo, si era sempre astenuta dall'applicazione di restrizioni quantitative per mezzo di contingenti, i quali, invece, hanno avuto grande estensione negli altri paesi fin dall'inizio della depressione economica mondiale del 1929-32. Questa crisi, però, ha definitivamente dimostrata la relativa inefficacia della protezione fornita agli agricoltori dei paesi importatori di pro-

dotti agricoli dai dazi anche altissimi, superiori talvolta del doppio ed anche del triplo, ai prezzi del mercato mondiale. D'altra parte, essendosi ormai proposto un determinato programma di riorganizzazione di tutta la struttura economica del paese, mirante al raggiungimento del più alto grado di autarchia alimentare, ed avendo inaugurato a tale scopo un sistema di pianificazione e di controllo dell'agricoltura, il governo nazista doveva trovare un metodo di protezione del mercato interno dei prodotti agricoli più efficace dei soliti dazi.

La soluzione di tale problema fu trovata nella costituzione di organi speciali per il controllo quantitativo delle importazioni dei principali prodotti agricoli, conosciuti sotto il nome di *Reichsstellen* o uffici del Reich per determinati prodotti. Tali uffici funzionavano come filtri attraverso i quali si effettuava l'afflusso al mercato interno delle importazioni in quantità strettamente corrispondenti alle esigenze del mercato.

Fra questi uffici, il più importante era la *Reichsstelle für Getreide, Futtermittel und sonstige landwirtschaftliche Erzeugnisse*, per i cereali, i foraggi e gli altri prodotti dell'agricoltura, costituita dalla legge del 30 maggio 1933, per via di trasformazione del Monopolio del granturco (*Maismonopol*), creato nel 1930. Un ufficio per i latticini, gli olii ed i grassi — la *Reichsstelle für Milcherzeugnisse, Öle und Fette* — fu costituito nell'aprile 1933. Nel 1934 furono creati uffici per l'importazione delle uova (*Reichsstelle für Eier*) e per quella degli animali ed i prodotti zootecnici (*Reichsstelle für Tiere und tierische Erzeugnisse*). Nel novembre 1936 fu costituito l'ufficio per i prodotti dell'ortofrutticoltura e della viticoltura (*Reichsstelle für Gärten- und Weinbauerzeugnisse*). In tal modo, con le estensioni delle competenze dei vari uffici con provvedimenti posteriori alla loro costituzione originale, praticamente tutti i rami dell'agricoltura furono adeguatamente coperti.

Tutto il sistema delle organizzazioni responsabili per il controllo delle importazioni dei prodotti agricoli faceva capo al Ministro dell'Alimentazione, il quale nominava il personale dirigente degli uffici e dava loro ordini ed istruzioni relativi a tutte le loro attività.

Le spese amministrative e di gestione delle *Reichsstellen* erano finanziate dal ricavato delle tasse imposte dagli stessi uffici sulle importazioni, in aggiunta ai dazi, mentre in determinate circostanze e per certi scopi, gli uffici potevano aver ricorso a crediti presso le banche, oppure godevano di crediti speciali o di garanzie governative.

Gli uffici intervenivano nelle transazioni del commercio estero in due modi diversi: sia inserendosi, come intermediari, tra l'importatore dei prodotti stranieri ed il mercato interno, sia importando tali prodotti direttamente. Nel primo caso, che rappresentava il modo normale di funzionamento delle *Reichsstellen*, l'importatore della merce straniera soggetta al controllo non poteva venderla in Germania, se

non passando attraverso l'ufficio competente del Reich, al quale ne doveva offrire in primo luogo l'acquisto. L'ufficio era libero di accettare o di rifiutare l'acquisto, e, nel caso di rifiuto, l'importazione era vietata; mentre, nel caso di accettazione, l'ufficio comprava la merce dall'importatore ad un prezzo determinato in modo diverso, secondo la natura del prodotto. Così, per i cereali, i foraggi e gli altri prodotti di competenza della *Reichsstelle für Getreide* ecc., l'ufficio pubblicava periodicamente i prezzi ai quali era pronto a comprare la merce; altri uffici facevano uso di metodi diversi. La merce che l'importatore comprava dalla *Reichsstelle* gli era poi rivenduta ad un prezzo maggiorato della differenza tra il prezzo dello stesso prodotto sul mercato interno e quello pagato dall'ufficio, di modo che i prodotti ammessi all'importazione nelle quantità strettamente rispondenti al bisogno del momento, non potevano deprimere il livello dei prezzi interni. Per i prodotti la cui importazione aveva il carattere di flusso continuo, gli uffici rilasciavano agli importatori speciali permessi d'importazione (*Uebernahmescheine*) per un certo periodo, con l'indicazione precisa delle quantità ammesse all'importazione. In certi casi, tenendo conto delle stipulazioni degli accordi commerciali con altri paesi, nei quali si stabiliva che la merce importata dovesse essere trattata nello stesso modo della produzione nazionale, le *Reichsstellen* esercitavano la loro funzione di intermediari non solo rispetto alle importazioni, ma anche rispetto ai prodotti indigeni: un sistema praticato, per esempio, dalla *Reichsstelle für Milcherzeugnisse, Öle und Fette* nel caso di olii e di grassi. In questo caso la vendita del prodotto nazionale poteva aver luogo solo ottenendo dall'ufficio competente un permesso speciale contro pagamento della differenza tra il prezzo corrente sul mercato interno ed il prezzo pagato dall'ufficio agli importatori della stessa merce.

Le importazioni dirette per conto delle *Reichsstellen* stesse, in confronto alle operazioni nelle quali gli uffici fungevano da intermediari e da filtri, occupavano un posto secondario, anche se, specie nel caso dell'Ufficio per i cereali ed i foraggi, rappresentavano transazioni molto importanti. Tali operazioni, inoltre, incidevano profondamente sugli interessi delle grandi società commerciali importatrici, e perciò provocavano proteste da parte loro, come nel caso delle grandi ditte importatrici di cereali di Amburgo, le quali riuscirono nel 1935-36 ad assicurare che gli ulteriori acquisti della *Reichsstelle* si facessero non più direttamente, ma attraverso una società anonima speciale da esse costituita (*Deutsches Getreide-Kontor*).

Se a questo sistema si aggiunge la rete di accordi commerciali bilaterali, estremamente particolareggiati nelle loro stipulazioni, conclusi dalla Germania con paesi esportatori di prodotti agricoli, e tendenti a supplire alle deficienze dell'economia regolata autarchica del Terzo Reich, si ha un quadro abbastanza chiaro delle misure di politica commerciale con le

quali il Governo nazista appoggiava la sua opera di pianificazione e di controllo dell'agricoltura.

Le grandi linee dello sviluppo dell'economia regolata nell'agricoltura del Terzo Reich.

Non potendo entrare qui nell'esame dettagliato delle vicende dell'economia regolata nell'agricoltura tedesca, con tutti gli innumerevoli provvedimenti che hanno segnato le tappe del suo cammino, ci limiteremo alla segnalazione degli scopi prefissisi dal Governo nazista e delle linee maestre seguite dalla politica agraria del Terzo Reich.

Come abbiamo già accennato, fra gli scopi immediati della pianificazione e del controllo dell'economia agraria tedesca, il cui ultimo obiettivo, più o meno apertamente confessato, era sempre quello di potenziare al massimo la forza militare del Reich, un posto di primo piano era occupato dal raggiungimento, nella maggior misura possibile, dell'indipendenza alimentare della nazione. Le stesse preoccupazioni di carattere militare dettavano al governo nazista la sua politica di favoreggiamento dei contadini come classe tradizionalmente ritenuta idonea a fornire alle forze armate le più numerose e le migliori reclute. Queste considerazioni di carattere militare venivano rafforzate da altre, non meno imperiose, di carattere strettamente politico. Era, infatti, proprio nelle campagne, fra i contadini tendenzialmente conservatori e legati all'istituzione di proprietà privata, che il partito nazionalsocialista poteva contare su numerosi simpatizzanti nella sua campagna contro le ideologie marxiste, le quali, con il vecchio e potente partito social-democratico ed il nuovo partito comunista, la cui energia ed ottima organizzazione ne facevano un oppositore particolarmente pericoloso, predominavano nelle masse del proletariato industriale ed urbano ed in vasti strati intellettuali.

Sin dal momento della sua ascesa al potere, il nazismo, perciò, fece del tutto per guadagnarsi le simpatie e l'appoggio dei contadini, specie di quelli appartenenti ai gruppi più agiati, dai quali, già nel settembre 1933, con il *Reichserbhofgesetz*, fu costituita una specie di classe privilegiata. Erigendosi a difensore dei contadini contro il capitalismo internazionalista, il quale, secondo la propaganda nazista, li sacrificava agli interessi delle grandi industrie e li sfruttava, il nuovo regime, specie nei primi due o tre anni dal suo avvento al potere, concentrò i suoi sforzi sul miglioramento della posizione economica della popolazione agricola.

Caratteristicamente, sfasando e confondendo i concetti e le idee economiche e sociali, nell'intento di deviare l'attenzione delle masse dagli obiettivi reali della lotta che tendeva ad accentuarsi in maniera sempre più aspra nella compagine sociale del paese, il nazismo assunse un'attitudine veramente bizzarra in confronto ai rapporti fra l'industria e l'agricoltura. Mentre per gli economisti, fin da Adamo Smith, il progresso industriale e quello dell'agricoltura erano

intimamente legati fra loro e si aiutavano a vicenda, i nazisti, nel loro furore contro l'economia liberale, nella quale vedevano tutti i germi dell'odiato marxismo, cercavano di presentare l'industria e l'agricoltura come due elementi antagonistici. Una prova dello sfruttamento degli agricoltori da parte della grande industria capitalista, dal punto di vista dei nazisti, era l'evoluzione dei rapporti fra i prezzi dei prodotti agricoli e quelli dei prodotti industriali, generalmente sfavorevole agli agricoltori. Tale sviluppo dei prezzi a danno degli agricoltori fu accentuato dalla depressione economica mondiale del 1929-32, che aveva, per ragioni che non hanno niente a vedere con l'asserito sfruttamento del lavoro agricolo da parte delle industrie, ma risiedono nelle caratteristiche della stessa produzione agricola, colpito l'agricoltura con una forza anche maggiore di quella con la quale aveva inciso sulle industrie.

Perciò, durante i primi anni, la politica agraria nazista, con la pianificazione ed il controllo dell'agricoltura, cercando di migliorare le condizioni dei contadini e d'incoraggiare lo sviluppo della produzione agricola, si era prefisso lo scopo di assicurare un graduale aumento dei prezzi dei prodotti agricoli, sia in maniera assoluta, sia rispetto ai prezzi dei prodotti industriali: una politica questa, come vediamo, analoga a quella degli Stati Uniti, basata sul concetto dei « prezzi di parità ». Nello stesso tempo, grande attenzione da parte degli organi dirigenti dell'agricoltura si concentrava sulla riduzione dei costi di produzione nelle aziende agrarie. A tale scopo, numerose misure furono prese per migliorare le condizioni di rifornimento dell'agricoltura con macchinario, con fertilizzanti ecc., come anche per assicurare ai contadini il necessario credito e per ridurre gli oneri dell'indebitamento delle aziende contadine, molto gravosi in Germania. Questa politica fu seguita dal governo nazista fino all'anno agricolo 1935-36, così che, durante i primi tre anni del regime, i numeri indici dei prezzi dei prodotti agricoli (base 1927-28-29 = 100) e dei prodotti industriali usati dagli agricoltori come mezzi di produzione, erano rispettivamente: 1933-34 64,1 e 77,5; 1934-35, 71,8 e 77,9; 1935-36, 77,9 e 78,6, i primi avendo continuamente aumentato, mentre i secondi rimanevano praticamente fermi. Dal 1936-37 in poi, seguendo l'evoluzione degli stessi numeri indici, vediamo che l'aumento dei prezzi dei prodotti agricoli si ferma, e che tutta la situazione dei prezzi nell'agricoltura si stabilizza: infatti, il 1936-37 ci dà 77,1 per i prodotti agricoli e 77,8 per quelli industriali; il 1937-38, 77,9 e 76,7; 1938-39, 79,5 e 76,6. Tale cambiamento nell'evoluzione dei prezzi può essere ritenuto significativo, in quanto segna una importante svolta nell'indirizzo della politica agraria del governo nazista.

Valutando i diversi aspetti dell'economia regolata nell'agricoltura tedesca, si deve sempre tener conto del fatto che questa, a distinzione di quelle britannica ed americana, rappresentava un sistema organico ed abbracciava integralmente tutti i rami del-

l'economia nazionale ed i rapporti fra questa ed il mercato mondiale. Perciò, anche il cambiamento nell'indirizzo della politica di pianificazione e di controllo dell'agricoltura, indicato dall'evoluzione dei numeri indici dei prezzi, aveva per sfondo delle necessità economiche di carattere generale, cioè il bisogno urgente di assicurare il coordinamento dello sviluppo della produzione e del movimento dei prezzi nell'agricoltura con il progresso degli altri rami dell'economia nazionale.

Tutta l'opera di pianificazione dell'economia nazionale, svolta dal governo nazista sistematicamente, e mirante alla creazione di un sistema economico capace di assicurare al Terzo Reich una forza di urto e di resistenza potenziata al massimo grado, poggiava su determinati principii tra i quali quello forse più importante consisteva nella stabilità dei prezzi, del costo della vita e dei salari: tre elementi intimamente interdipendenti fra di loro. Il raggiungimento ed il mantenimento di tale stabilità è stato, sin dal momento dell'ascesa di Hitler al potere nel 1933, lo scopo della politica monetaria, rispetto alle emissioni del denaro, al credito ed ai cambi; ed in questo campo il nazismo fu efficacemente aiutato dall'opera taumaturgica dello Schacht quale ispiratore e guida che permise al nuovo regime di assicurare e di mantenere l'autonomia e la stabilità dell'apparato della circolazione.

Nelle condizioni, però, nelle quali il nazismo trovò l'economia tedesca, profondamente disorganizzata dalla depressione economica e dalla crisi finanziaria scoppiata nel 1931, con più di 6 milioni di disoccupati da assorbire nella produzione e con un'agricoltura in uno stato fallimentare, alla stabilizzazione doveva precedere un periodo di ristabilimento di un certo equilibrio fra i vari elementi del sistema economico. L'agricoltura venne qui in primo posto non solo per le ragioni economiche e politiche già indicate - autarchia alimentare, mantenimento e consolidamento della classe contadina ed acquisto del loro appoggio al partito nazista, ma anche perchè con la creazione, fin dal marzo 1933, della *Landhilfe*, che costituiva una mobilitazione in massa dei disoccupati per lavori campestri, e l'estensione di tale mobilitazione, durante l'inverno del 1933-34, alle donne, era proprio nell'agricoltura che, per lo meno provvisoriamente, fino a quando l'organizzazione dell'industria secondo i piani nazisti, nel quadro della nuova economia regolata, sarebbe stata effettivamente compiuta, si poteva assorbire un gran numero di disoccupati, senza imporre allo Stato un grave onere per il finanziamento di lavori pubblici e di altre misure assistenziali.

Questa fase transitoria, che durò circa tre anni, e dalla quale il terzo Reich uscì definitivamente nel 1936, con l'iscrizione ripristinata, con la ripresa di armamenti e con, in vista, il Piano Quadriennale sotto la direzione di Hermann Goering, era una fase di assestamento del sistema politico ed economico nazista, durante la quale i vari elementi ed i vari

settori dell'economia nazionale della Germania furono portati al livello sul quale dovevano essere stabilizzati. Dal 1936-37 in poi, assistiamo ad un processo di espansione pianificata della produzione in tutti i rami essenziali, caratteristicamente chiamata dai nazisti, nel loro gergo militarista, *Erzeugungsschlacht* - battaglia di produzione - che preludeva la vera battaglia delle armi, alla quale il paese era sistematicamente preparato dal governo nazionalsocialista. Tutte le forze della nazione sono mobilitate in un enorme sforzo produttivo pianificato con l'eliminazione di ogni prodotto non essenziale, direttamente od indirettamente, per assicurare la indipendenza della Germania dalle importazioni o per l'esportazione in pagamento delle importazioni assolutamente necessarie; tutto viene fatto per sfruttare, anche ad onta dei costi spesso eccessivi di produzione, ogni specie di risorse nazionali, come fu fatto con le miniere di ferro a bassissimo rendimento, ecc.; tutta la politica commerciale, specie con i paesi vicini, considerati come parti del *Lebensraum* e del sistema dell'economia di guerra tedesco, è basata sul principio di fare di questi paesi elementi complementari del Reich, capaci di supplire alle deficienze della sua produzione nazionale e d'integrare la sua autarchia alimentare ed industriale. Tale sistema di economia pianificata, tutta protesa verso lo scopo di assicurare l'autarchia economica del Paese nel caso di guerra, si presenta, naturalmente, come molto costoso, dato che una gran parte del lavoro della nazione, come sempre avviene in un regime autarchico, viene impiegato in occupazioni nelle quali il suo rendimento è relativamente ridotto. Essendo una gran parte dei costi di produzione rappresentata dai salari della mano-d'opera, ora tutta assorbita nella produzione, la stabilizzazione dei prezzi dei prodotti agricoli che costituiscono una grande parte del costo della vita delle masse operaie, assunse un'importanza decisiva; ed il governo dovette fermare il rialzo dei prezzi di tali prodotti, cercando, in compenso per gli agricoltori, di estendere la sua azione mirante a diminuire ulteriormente il costo per gli agricoltori dei mezzi di produzione. Gli anni 1936-37 e quelli seguenti, compresi anche i primi anni della guerra, hanno visto perciò un'intesificazione delle attività del governo per assicurare l'approvvigionamento dell'agricoltura con macchinario agricolo e con fertilizzanti a condizioni di favore. D'altra parte, il periodo che va dal 1936-37 all'inizio della guerra fu caratterizzato da una politica d'incoraggiamento della produzione agricola, specie per i cereali ed i grassi. Nel 1937-38 e nel 1938-39, sul bilancio del Reich furono assegnati crediti speciali per sovvenzioni agli agricoltori a scopo di acquisto di macchine agricole o di macchinario usato nella trasformazione dei prodotti agricoli nelle aziende agrarie stesse. Nel 1938, sovvenzioni di 80 RM per ettaro furono concesse agli agricoltori che miglioravano la produttività dei loro prati con determinati metodi di coltura.

Anche nelle attività degli organi di controllo delle importazioni durante questo periodo si può notare un caratteristico cambiamento di direttive. Mentre durante il periodo precedente, dal 1933-34 al 1935-36, lo scopo principale della politica delle *Reichstellen* incaricate del controllo dell'ammissione del Reich dei prodotti agricoli la cui vendita sul mercato interno era soggetta alla regolamentazione, consisteva in primo luogo nella limitazione quantitativa di tali importazioni al fine di proteggere i prezzi e di stimolare il loro rialzo, ora, fra le loro funzioni, cominciò sempre più a guadagnare terreno quella di assicurare, con una congrua manovra delle importazioni, la stabilizzazione dei rapporti fra l'offerta e la domanda sul mercato interno e la stabilizzazione dei prezzi.

Fu così che, alla vigilia della seconda guerra mondiale, la Germania nazista del Piano Quadriennale si presentava all'occhio di ogni osservatore, che non poteva accorgersi delle fragili basi sulle quali poggiava quest'edificio tanto imponente, come un paese che avesse raggiunto una stabilità economica ed un grado di autonomia delle influenze esterne quasi complete. Però, l'autarchia alla quale mirava il sistema di pianificazione integrale tedesco, specie nel campo dell'alimentazione, e, perciò, dell'agricoltura, aveva per inevitabile conseguenza un abbassamento generale del rendimento del lavoro e del capitale della nazione. Il mantenimento di un livello dei prezzi dei prodotti agricoli favorevole all'agricoltore, raggiunto per mezzo di un severo controllo del mercato interno e delle importazioni, pesava sul costo di vita delle masse, e non poteva, indefinitivamente, non esercitare un'influenza sui costi della produzione, e, con essi, sulle esportazioni ed il bilancio commerciale del Reich. Le attività industriali, condizionate, in fin dei conti, principalmente dal riarmo e dalla produzione di merci da esportazione, in cambio delle quali s'importavano materie prime per gli armamenti e derrate alimentari per la costituzione di riserve, sempre in previsione di una guerra, riducevano i loro rifornimenti per il mercato interno, mentre esigevano somme sempre crescenti di danaro per il pagamento dei salari, degli stipendi e delle altre spese crescenti con l'aumento della produzione. In tal modo si creavano le premesse di un'inevitabile inflazione, dato che i mezzi di circolazione emessi sul mercato in quantità sempre maggiori non trovavano, in guisa di contropartita, un corrispondente aumento dei beni di consumo, dei quali invece si notava una rarefazione. Con tutta la perizia e lo spirito di organizzazione, dei quali l'apparato governativo tedesco ha dato prova nell'affrontare i difficili problemi che gli si presentavano, l'economia regolata con tali criteri non poteva essere considerata che come un espediente puramente temporaneo, destinato a durare per qualche anno, per preparare il paese ad una grande guerra di conquista, la quale lo avrebbe messo in possesso di più ampie risorse ed avrebbe ripagato ad usura tutti

i sacrifici. Come sistema economico destinato a sostenere il peso dello Stato, della sua normale esistenza economica e culturale e della sua difesa, la economia regolata autarchica, anche se pianificata e controllata con grande perizia e perfettamente organizzata dal punto di vista tecnico, rappresenta un assurdo, in quanto diminuisce, invece di aumentare, il rendimento delle forze produttive materiali ed umane.

CAPITOLO IV.

Tipo di economia regolata integrale socialista

UNIONE SOVIETICA

Tutti i tipi di economia regolata in agricoltura finora esaminati rappresentano diversi gradi di organicità della pianificazione e del controllo, ma hanno in comune il fatto che costituiscono forme di applicazione della pianificazione nel quadro tradizionale dell'economia capitalista fondata sulla proprietà privata dei mezzi di produzione. Passando ora all'esame dell'economia regolata in agricoltura nella Unione Sovietica, ci troviamo di fronte ad un sistema del tutto diverso, finora unico nel mondo, di organizzazione economica socialista. Perciò, il tipo di economia regolata in agricoltura che stiamo per trattare qui, si distingue dagli altri non solo per un più alto grado di organicità della pianificazione e del controllo, che ne fanno un sistema veramente integrale, ma anche perchè in questo caso tutti i mezzi di produzione appartengono non a proprietari privati, ma alla collettività nazionale e formano parte della proprietà socialista. Mentre negli altri paesi, spiegando le loro attività di pianificazione e di controllo, gli organi del Governo intervengono nella sfera degli interessi privati e dell'iniziativa individuale dei cittadini come forza estranea investita della difesa e della cura degli interessi della collettività nazionale, nel sistema socialista dell'Unione Sovietica il Governo, con la sua opera di pianificazione e di controllo dell'economia nazionale, compie una funzione essenziale di amministratore di una enorme impresa comprendente tutti i vari rami dell'attività economica della nazione. In uno Stato socialista, il Governo si presenta dunque in veste di gerente della grande impresa collettiva della nazione, e non più semplicemente in quella di arbitro e custode degli interessi e dei diritti della collettività nazionale nella lotta degli interessi contrastanti degli individui e dei gruppi economici e sociali.

È evidente che, in un sistema economico-sociale che si presenta come una grande impresa di carattere universale, comprendente tutti i rami della produzione e tutti i vari servizi necessari all'esistenza della nazione e gestita da un organo dirigente centrale che è il governo, la pianificazione ed il controllo delle varie attività economiche debbono essere stretta-

mente coordinati. Infatti, guardando l'organizzazione e lo sviluppo dell'economia regolata in agricoltura nell'Unione Sovietica, vediamo che questa si presenta come parte organica del vasto sistema di economia regolata integrale comprendente tutti i rami della produzione. Trattandosi di un sistema così concepito, la nostra esposizione dell'economia regolata in agricoltura nell'U. R. S. S. dovrà essere preceduta da un breve esame dello schema generale della pianificazione economica nell'Unione Sovietica nel quale l'agricoltura è organicamente inquadrata.

L'organizzazione dell'economia regolata Socialista nell'Unione Sovietica

Il principio di pianificazione costituisce un elemento fondamentale del concetto di uno Stato socialista, e, come tale, è stato posto alla base della politica economica del Governo sovietico sin dal suo avvento al potere con la Rivoluzione dell'ottobre del 1917. Allora, le funzioni di pianificazione e di controllo dell'economia incombevano direttamente al Consiglio dei Commissari del Popolo; ma già nel dicembre 1917 fu costituito il Consiglio Supremo dell'Economia Nazionale, al quale furono affidate tutte le funzioni attinenti alla direzione delle attività economiche della nazione, al loro coordinamento ed all'elaborazione dei piani relativi alla produzione, al commercio, ai trasporti, ecc., tendenti ad assicurare la vita economica del paese. Questo primo periodo di rivoluzione violenta, con una guerra contro le potenze centrali disastrosamente perduta, ma non ancora terminata, con una disorganizzazione economica sempre crescente e con una guerra civile che già spuntava, appoggiata da interventi stranieri, in diversi punti periferici del paese, non era propizio ad un lavoro costruttivo; perciò la pianificazione rimaneva ancora nella fase preparatoria e l'esecuzione dei piani era subordinata ad un certo assestamento delle condizioni generali della Russia.

Molto lavoro costruttivo preliminare fu, però, fatto durante i primi anni della Rivoluzione, così che, appena terminata la guerra civile, già nel dicembre 1920, il VII Congresso Generale dei Soviet approvò il piano del cosiddetto GOELRO, il quale, sotto la veste di un vasto programma di elettrificazione (*gosudarstvennaia elektrifikacija Rossii*, onde le tre sillabe dell'abbreviazione *go-el-ro*), tracciava le direttive generali della ricostruzione e dello sviluppo delle forze produttive del paese per un periodo di circa 20 anni. Concepito da Lenin ed elaborato con la partecipazione dei migliori specialisti nei vari rami della scienza e della tecnica industriale ed agraria, sotto la direzione generale dell'ingegnere, ora accademico, Krzyzhanowsky, questo piano era molto interessante, proprio per il suo carattere di organicità. Lo sviluppo della base energetica dell'economia nazionale per mezzo dell'elettrificazione era concepito nel piano del GOELRO come il vero fulcro di tutto

un vasto programma tendente a far rivivere la produzione, catastroficamente diminuita allora fino a soli 7-8 % delle cifre del 1913, e ad accrescerla ulteriormente finché, entro un periodo da 10 a 15 anni, la produzione totale dell'economia nazionale superasse quella degli anni precedenti la rivoluzione. Il piano comprendeva un sistematico sviluppo delle risorse naturali, accompagnato da una più equa e più razionale distribuzione geografica delle industrie, la quale sarebbe resa possibile dalla creazione e dall'estensione delle fonti di energia elettrica ed avrebbe profondamento inciso sulle condizioni economiche dell'agricoltura con la creazione ed il graduale ampliamento dei mercati locali per i prodotti agricoli.

Questo grande piano di ricostruzione integrale dell'economia del paese, il quale, di fronte alla situazione allora esistente, poteva sembrare fantastico, ora appare molto modesto, in confronto ai risultati raggiunti dai piani quinquennali. Basta dire che, secondo il piano del GOELRO, circa il 1935 l'Unione Sovietica avrebbe dovuto avere una produzione di energia elettrica di 1,750 milioni di kw, cifra davvero impressionante in confronto ai 250 milioni di kw. forniti dalle stazioni elettriche nel 1920, ma di gran lunga superata di fatto nel 1935, quando la produzione effettiva degli impianti aveva già oltrepassato i 4,500 milioni di kw. Quello però che è rimasto di questo primo abbozzo di pianificazione costruttiva nell'Unione Sovietica, passando attraverso il periodo transitorio della NEP come direttiva generale della ricostruzione delle forze produttive del paese e rifiorendo come idea ispiratrice nella grande opera dei Piani Quinquennali, era il concetto organico della economia nazionale, e, perciò, il principio di pianificazione integrale, diretto al continuo incremento della produttività del lavoro in tutti i rami della produzione, all'aumento del reddito nazionale ed al miglioramento del tenore di vita e del livello culturale della popolazione.

Nel mese di dicembre 1920 fu creato il Consiglio del Lavoro e della Difesa (*Soviet Truda i Oborony*, abbreviato STO) al quale fu affidata l'elaborazione dei piani economici ed il coordinamento delle attività dei vari Commissariati competenti. Infine, il 22 febbraio 1921, alle dipendenze dello STO fu costituita la Commissione Statale di Pianificazione (*gosudarstvennaia planovaja kommissija*), generalmente designata col nome di GOSPLAN. Questo fu l'organo al quale, fin dal 1921, fu, ed è ancora, affidato tutto il lavoro dell'elaborazione dei piani economici. Dopo lo scioglimento dello STO, il *Gosplan* passò alle dipendenze dirette del Consiglio dei Commissari del Popolo dell'U. R. S. S.

La Commissione di Pianificazione è composta di 11 membri scelti fra gli esperti dirigenti in diversi rami della pianificazione e nominati dal Governo. Il Presidente del *Gosplan* è uno dei vice-presidenti del Consiglio dei Commissari del Popolo dell'U. R. S. S. La Commissione ha un numeroso personale tecnico specializzato nei vari rami della pro-

duzione, ed alle sue dipendenze è posta la Direzione Generale della Statistica dell'Unione. Il *Gosplan* possiede organi di pianificazione locali nelle Repubbliche federali, nelle regioni e nei territori dell'Unione.

Tutto il lavoro di pianificazione, dall'elaborazione dei piani generali, in base allo studio dei diversi aspetti dei problemi economici correnti e prospettati per l'avvenire, come anche dei progetti e piani presentati al Governo dagli organi locali, i quali vanno trasmessi per esame al *Gosplan*, al controllo dell'esecuzione sul posto, è affidato a questo organo centrale di pianificazione.

Il *Gosplan* è responsabile della preparazione sia dei piani a lunga scadenza (*perspektivnyi plan*) per determinati periodi di anni, sia piani quinquennali inaugurati nel 1927-28, sia dei piani annuali della economia nazionale. Questi ultimi vengono pubblicati dal *Gosplan* ogni anno, con tutti i dati statistici fondamentali e con osservazioni relative all'esecuzione del piano precedente. Il primo piano che servì di punto di partenza per il lavoro ulteriore del *Gosplan*, fu il piano del GOELRO.

Sia i piani a lunga scadenza sia quelli annuali comprendono le seguenti principali sezioni, che poi si dividono in modo più particolareggiato: 1) lavori di costruzione; 2) industria; 3) agricoltura; 4) trasporto e comunicazioni; 5) lavoro; 6) costi di produzione; 7) commercio; 8) economia comunale, sanità pubblica e lavori di carattere sociale e culturale.

I piani sono fatti tenendo conto di due criteri di divisione, cioè, dei diversi rami di produzione, da una parte, e dei vari Commissariati del Popolo ai quali, secondo le rispettive competenze, incombe la responsabilità dell'esecuzione del piano, dall'altra. Dopo l'approvazione del Consiglio dei Commissari del Popolo, il piano è affidato, per esecuzione, ai Commissariati competenti, i quali, a loro volta, attenendosi alle indicazioni del piano generale, preparano i piani più specificatamente particolareggiati per la distribuzione ai loro organi locali ed alle imprese da loro direttamente dipendenti, e questi, infine, in base a tali istruzioni, approntano i loro rispettivi piani di produzione. Il *Gosplan*, da parte sua, controlla il passaggio del piano generale, attraverso i Commissariati, fino all'ultimo gradino di applicazione nell'azienda individuale, assicurandosi che l'esecuzione sia del tutto conforme alle intenzioni e alle direttive del Governo.

L'agricoltura nel quadro generale dell'economia socialista dell'Unione Sovietica.

Come abbiamo visto, sin dall'inizio della rivoluzione socialista in Russia, la pianificazione dell'economia si concepiva come una grande opera di trasformazione e di sviluppo integrale, nella quale tutti i rami della produzione dovevano cooperare, aiutandosi a vicenda fra di loro per assicurare il progresso generale. Tale organicità di concetto si poteva già constatare nel piano del *Goelro*; più nettamente ancora il carattere

integrale della pianificazione e del controllo dell'economia nazionale si palesava nei grandi piani quinquennali inaugurati nel 1927-28.

La pianificazione socialista nell'Unione Sovietica differisce dai sistemi di economia regolata applicati nei paesi capitalistici per il suo carattere più organico e più incisivo, e, nello stesso tempo, essenzialmente più semplice. Mentre gli interventi governativi nei paesi capitalistici che abbiamo esaminati dovevano sovrapporsi ad un sistema economico retto dalla concorrenza ed all'iniziativa privata, e, perciò, richiedevano diversi accorgimenti e adattamenti, più o meno complicati ed efficienti, nell'economia socialista dell'U. R. S. S. la situazione era completamente diversa. In un tale sistema le funzioni economiche del Governo non sono quelle di un tutore degli interessi collettivi nella lotta delle classi sociali e degli interessi individuali, ma quelle di un organo responsabile dell'amministrazione dell'immenso complesso agrario ed industriale rappresentato dall'economia nazionale del paese. Le funzioni del Governo sovietico in questo campo sono simili a quelle del consiglio di amministrazione di un grande *trust* verticale ed orizzontale; e la pianificazione del *Gosplan*, in sostanza, non differisce da quella dell'organo corrispondente in una grande combinazione industriale capitalista, anche se, al posto degli azionisti, tutto l'attivo dell'enorme impresa appartiene alla collettività nazionale. Perciò, le migliaia ed i milioni di aziende agrarie, di fabbriche, di miniere, d'impianti elettrici, ecc., le ferrovie, le banche, e tutti i vari servizi, nell'economia socialista dell'U. R. S. S. si presentano non come un complesso di forze indipendenti, operanti in concorrenza ed antagoniste fra loro, alle quali il Governo deve imporre certi limiti e direttive per mezzo di complicati espedienti, ma come componenti organici di un sistema unico ed integrale, nel quale tutte queste forze produttive hanno una loro determinata funzione, come le diverse imprese facenti parte di un *trust*. Il compito della pianificazione in un tale sistema può essere enorme e esigere un grande apparato statistico e tecnico per la sua esecuzione; ma, in sostanza, esso non differisce da quello che deve essere affrontato dalla direzione di ogni grande combinazione industriale. Il sistema di economia regolata socialista dell'U. R. S. S. si presenta, perciò, molto più rettilineo e meno complicato di quelli adottati nei paesi capitalistici. Tale osservazione vale in pieno anche per l'agricoltura e per il suo controllo nel quadro generale dell'economia socialista dell'Unione Sovietica.

La parte dell'agricoltura nella trasformazione dell'U. R. S. S. in una grande potenza industriale, iniziata col primo piano quinquennale nel 1927-28, era veramente fondamentale. L'agricoltura doveva non solo assolvere il suo compito normale, già di per sé importantissimo nella vita di ogni paese e ad ogni epoca, ma ha dovuto assumere la maggior parte degli oneri imposti al paese dalla enorme opera di industrializzazione. Ricca in risorse na-

turali ed in mano d'opera non specializzata, la Unione Sovietica, all'inizio dei piani quinquennali, era sprovvista di capitali e mancava di specialisti e di tecnici per l'esecuzione dei lavori capitali e per assicurare il funzionamento delle nuove industrie. I mercati finanziari esteri, salvo pochissime eccezioni, e queste a condizioni estremamente onerose, non erano disposti a concedere crediti all'U. R. S. S.; e gli specialisti stranieri, invitati per eseguire i lavori e per aiutare nella preparazione dei quadri, comportavano una spesa elevata.

Senza mai aver aderito alla dottrina dell'autarchia economica, l'Unione Sovietica ha dovuto impostare la sua industrializzazione su una base essenzialmente autarchica, mettendo a contributo tutte le risorse disponibili del paese. Tali erano: l'agricoltura, il patrimonio forestale, il petrolio e diverse materie prime, fonti dalle quali si potevano ricavare sia le derrate alimentari e gli altri prodotti necessari per il consumo dei lavoratori impegnati nell'esecuzione dei piani d'industrializzazione e nelle industrie stesse, sia le merci di esportazione con le quali si pagavano le importazioni del macchinario, delle materie prime, ecc., ed i servizi dei tecnici, essenziali durante la fase iniziale dell'industrializzazione. Con l'aggiunta dell'emissione di prestiti, in grande parte virtualmente forzati, e con un sistema di risparmio coatto effettuato attraverso un'inflazione monetaria controllata, fu assicurata l'esecuzione dei piani quinquennali. Al successo dei piani di industrializzazione, l'agricoltura, sin dall'inizio, era chiamata a contribuire su vastissima scala, specie per fornire al Governo i prodotti alimentari necessari per assicurare i mezzi di sussistenza per la mano d'opera impiegata nei diversi lavori in numero sempre crescente.

Il compito imposto all'agricoltura dalla sua funzione nel quadro dei piani quinquennali, superava, però, di gran lunga le sue potenzialità produttive di allora. Nel 1927-28, al momento dell'inizio del primo piano quinquennale, l'agricoltura contadina dell'Unione Sovietica, la quale, è vero, aveva alquanto migliorato le sue condizioni ed aumentato la produzione durante il periodo precedente al NEP (Nuova politica economica inaugurata da Lenin nel 1921), dal punto di vista organizzativo e tecnico rimaneva ancora essenzialmente legata alle forme ed ai metodi tradizionali della piccola azienda contadina familiare, con i pregi generalmente attribuiti a questa forma di produzione, ora in gran parte illusori, e con i suoi gravi difetti tecnici ed economici, derivanti dall'impossibilità del suo adattamento alle esigenze del sistema industriale moderno.

Nel sistema integrale dell'economia socialista, l'azienda contadina familiare, con il suo sciupio di energie, con l'impossibilità di meccanizzazione dei lavori, con le difficoltà che presentavano le opere di irrigazione e di prosciugamento e le altre bonifiche dei terreni, ecc. costituiva un anacronismo accanto alle grandi industrie. Essa impone limitazioni artificiali allo sviluppo potenziale della produzione agricola,

aumentandone i costi e ritenendo, nelle campagne numerosi lavoratori, malamente remunerati, che potrebbero altrimenti passare nelle industrie con grande vantaggio per tutti. In tali condizioni, si imponeva, dal punto di vista puramente economico, e nell'interesse dell'equilibrio demografico e funzionale fra i diversi rami dell'economia nazionale, una trasformazione dell'azienda contadina familiare che avrebbe permesso il suo inquadramento nel sistema industriale moderno, ed avrebbe assicurato all'agricoltura stessa un'equa partecipazione ai vantaggi della meccanizzazione e degli altri progressi nei metodi di produzione. La soluzione di questo fondamentale problema fu trovata nella collettivizzazione. Questa portò alla completa trasformazione dell'agricoltura dell'U. R. S. S., sostituendo l'azienda collettiva (*kolkhoz*) all'azienda contadina familiare individuale. Tale trasformazione non solo assicurò un grande aumento della produzione agricola nell'Unione Sovietica e permise all'agricoltura di assolvere il compito assegnato dai piani quinquennali, ma anche facilitò in modo particolare l'inquadramento dell'agricoltura nel sistema di pianificazione economica integrale caratteristica del regime socialista.

Con la collettivizzazione delle aziende contadine, avvenuta per la maggior parte già nel corso degli anni 1928-1933, furono definitivamente poste le fondamenta dell'organizzazione socialista dell'agricoltura dell'Unione Sovietica.

Qui non possiamo entrare nell'esame particolareggiato dell'organizzazione delle aziende collettive (*kolkhoz*) e di tutto il complesso dell'agricoltura dell'U. R. S. S., e ci limitiamo ad indicarne soltanto i tratti essenziali, necessari per rendersi conto del modo nel quale l'agricoltura sovietica venne inquadrata nel sistema della pianificazione integrale dell'economia del paese.

Tutte le terre nell'U. R. S. S., compresi il sottosuolo e le acque, sono state nazionalizzate già nel novembre 1917, all'indomani dell'avvento del Governo Sovietico al potere. La terra nazionalizzata è concessa in uso gratuito e perpetuo, con diritto alla successione ereditaria, ai contadini, sia individuali sia riuniti in aziende collettive, sempre a condizione che non si facesse ricorso, da parte dei contadini concessionari, all'impiego di mano d'opera salariata od altrimenti remunerata, salvo in casi eccezionali, previsti espressamente dalla legge.

L'azienda agraria nell'Unione Sovietica può assumere le forme: a) di azienda agraria direttamente condotta dallo Stato per conto suo (*sovkhoz*, abbreviazione per *sovietskoje khoziajstvo*, azienda sovietica); b) di azienda agraria collettiva, costituita e condotta da un gruppo di contadini lavoratori, in base alla socializzazione della terra in loro possesso e dei mezzi di produzione loro appartenenti (*kolkhoz*, abbreviazione per *kollektivnoje khoziajstvo*, azienda collettiva); c) di azienda contadina familiare individuale (*jedinoliticnoje khoziajstvo*), la quale si presenta come un residuo del passato, tollerato, secondo l'ar-

ticolo 9 della Costituzione dell'U. R. S. S., « accanto al sistema socialista dominante nell'economia dell'U. R. S. S. ».

La relativa importanza di questi tre tipi di azienda agraria nell'economia dell'Unione Sovietica è dimostrata dalle seguenti cifre. Nel 1938, nell'U. R. S. S. esistevano 3,961 *sovkhosy*, con un totale di circa 10,6 milioni di ettari seminati nelle varie colture, i quali fornivano il 9,2 % della produzione totale dei cereali. Nello stesso anno, il numero delle aziende collettive era di circa 244.000, con oltre 18,5 milioni di famiglie contadine (*dvor*) ed oltre 180 milioni di ettari di colture (compresi i maggese), che contribuivano per il 90,3 % alla produzione totale dei cereali. Il numero totale delle aziende contadine individuali, nel 1938, era di soli 1.395.100, e la loro parte nella produzione totale dei cereali non superava il 0,5 %.

Queste cifre sono indicative dell'importanza fondamentale, nella compagine generale dell'agricoltura sovietica, dell'azienda contadina collettiva (*kolkhoz*), che costituisce la sua base essenziale. Nello stesso tempo si vede che l'agricoltura è quasi integralmente rappresentata da forme socialiste di azienda agraria - *kolkhoz* e *sovkhosy* - le quali si inquadrano con relativa facilità nel sistema di pianificazione e di controllo centrale e dall'applicazione su larga scala della meccanizzazione, dei metodi culturali e di tutti i procedimenti tecnici moderni, difficilmente applicabili alle piccole, ed, in gran parte, anche alle medie aziende individuali. Fra le aziende collettive e quelle statali - *kolkhoz* e *sovkhosy* - il così detto « settore socialista » dell'agricoltura sovietica, intimamente legato nelle sue attività e nel suo progresso allo sviluppo industriale del paese, fa parte organica dell'immenso complesso agrario-industriale costituito dall'economia dell'Unione Sovietica ed amministrato, come una grande impresa, per conto del popolo al quale appartiene, dal Governo, attraverso i suoi organi economici.

Il *sovkhosy*, come azienda direttamente condotta dallo Stato, rappresenta la forma nella quale la pianificazione ed il controllo da parte degli organi economici del governo si manifestano nel modo più semplice, del tutto analogo a quello della gestione delle imprese componenti una grande combinazione industriale capitalista. La direzione delle aziende agrarie statali è affidata a direttori nominati dai Commissariati del Popolo competenti, ai quali spettano tutti i diritti di controllo della gestione. Tali Commissariati sono i seguenti: il Commissariato del Popolo per i *Sovkhosy* dell'U. R. S. S., al quale fanno capo tutte le aziende la cui produzione, per la sua natura stessa, non è localizzata in determinate regioni ed, in primo luogo, quelle specializzate in cerealicoltura ed in allevamento del bestiame bovino; i Commissariati del Popolo per i *Sovkhosy* delle Repubbliche federali, dai quali dipendono le aziende specializzate nella produzione del cotone, della lana, dei tabacchi, del tè e degli altri prodotti che si

producono solo in determinate regioni; e, infine, certi altri Commissariati, come quelli delle industrie alimentari, del commercio estero, del commercio interno, ecc., i quali hanno alle loro dipendenze aziende agrarie di tipo diverso che servono ai loro scopi speciali.

Attraverso questi organi governativi si svolge l'opera di pianificazione e di controllo delle attività delle aziende agrarie statali. I Commissariati competenti ricevono dal *Gosplan* i piani a lunga scadenza ed annuali nei quali, in base allo studio delle statistiche e delle altre informazioni relative alle potenzialità ed ai risultati concreti raggiunti dai *sovkhosy* nei vari rami della produzione durante il periodo precedente, si precisano i compiti loro assegnati in modo generico. Questi compiti sono determinati dal duplice scopo al quale i *sovkhosy* sono chiamati a servire nell'economia nazionale dell'Unione: quello di fornitori diretti di prodotti agricoli allo Stato, da una parte, e quello di grandi aziende-modello, di campi sperimentali per nuove colture e nuovi metodi culturali e di fornitori di sementi selezionate, di bestiame di razza e di altro materiale per i *kolkhoz*, dall'altra. Dato il carattere integrale della pianificazione, la quale, come abbiamo già detto, accanto agli scopi puramente economici, serve anche agli scopi culturali strettamente legati al progresso economico e sociale, i compiti assegnati ai *sovkhosy* nei piani economici generali elaborati dal *Gosplan* comprendono entrambe queste funzioni. Sulla base del piano generale trasmesso loro dal *Gosplan*, previa approvazione del Consiglio dei Commissari del Popolo, i Commissariati competenti preparano i piani più particolareggiati relativi alle aziende da essi dipendenti, raggruppate, come regola generale, in *trust* regionali o per specialità comprendenti diverse aziende. Nei piani dei commissariati i compiti sono assegnati ai *trust*, i quali a loro volta, li distribuiscono, con dettagli ancora maggiormente elaborati, fra le aziende facenti capo ad essi. Così, attraverso la gerarchia delle istanze, il piano, già elaborato in tutti i dettagli, giunge fino all'azienda individuale, per il cui piano di operazione, elaborato dalla direzione del *sovkhosy*, i compiti assegnati all'azienda servono di cifre di controllo, indicando il contributo che si pretende dai *sovkhosy* nei vari rami della sua produzione. Se, per una ragione od altra, il direttore dei *sovkhosy*, assistito nell'elaborazione del piano dai suoi collaboratori tecnici specializzati nei vari rami della produzione e dai lavoratori distintisi per il loro spirito di iniziativa e per le loro capacità, considera i compiti assegnati all'azienda nel piano non corrispondenti alle possibilità di esecuzione, può proporre modifiche nelle cifre di controllo, facendo le necessarie sostituzioni e gli opportuni cambiamenti nel piano di operazione. Le modifiche rispetto alle cifre di controllo possono essere fatte con l'approvazione dell'istanza immediatamente superiore: per l'azienda, con l'approvazione del *trust*; per il *trust* con quella del Commissariato competente; mentre il Commis-

sariato, se si trova nella necessità di effettuare cambiamenti nei compiti assegnati ai *sovkhazy* di sua competenza, deve farlo d'accordo con il *Gosplan*. L'esecuzione dei piani viene controllata dagli organi dei Commissariati competenti, da una parte, mentre, dall'altra, il *Gosplan*, attraverso i suoi organi centrali e periferici, esercita un controllo indipendente di tutto il passaggio dei piani attraverso le fasi consecutive della loro esecuzione. I piani delle aziende, presentati ai rispettivi *trust*, e, dai *trust*, previa revisione ed approvazione da parte loro, al Commissariato competente, entrano in vigore dal momento della loro approvazione da parte di questo.

Nel sistema agrario sovietico, malgrado la loro indubbia importanza organizzativa e funzionale, dal punto di vista quantitativo, le aziende statali, però, costituiscono un elemento del tutto secondario rispetto a quelle collettive. La Russia è sempre stata essenzialmente un paese di agricoltura contadina; ed anche oggi, nella compagine generale della sua organizzazione agraria socialista, come abbiamo già visto, sono le aziende collettive contadine - i *kolkhozy* - che hanno la parte di gran lunga più importante. Basti dire che, nel 1938, della produzione commerciabile dei cereali nell'U. R. S. S., l'88,8 per cento proveniva dalle aziende collettive contadine, l'11 % da quelle statali e il 0,2 % dalle aziende contadine individuali.

Tale predominanza dei *kolkhozy* nell'agricoltura sovietica esercita una notevole influenza anche sulla pianificazione ed il controllo della produzione agricola da parte degli organi economici del governo. Mentre anche le aziende collettive, al pari di quelle statali, fanno parte della colossale impresa economica nazionale e si inquadrano organicamente nel sistema generale di amministrazione di tale complesso di forze produttive, è evidente che, per la loro stessa natura, i *kolkhozy* non possono essere trattati, nella pianificazione e nel controllo delle loro attività, come lo sono le aziende statali, nelle quali lo Stato è padrone assoluto.

Dal punto di vista giuridico il *kolkhoz* si presenta come un consorzio volontario di contadini lavoratori i quali riuniscono insieme i loro poteri individuali in una sola grande azienda che deve essere lavorata in comune per conto del consorzio da essi costituito, e mettono insieme tutti i loro mezzi di produzione, trasformandoli in proprietà collettiva, la quale deve essere adoperata in comune dall'azienda. Di fronte a tali consorzi, lo Stato, anche socialista, appare nella figura giuridica non di padrone, ma di rappresentante della collettività nazionale il cui dominio superiore s'impone a tutte le collettività costituenti.

Secondo l'articolo 5 della Costituzione « la proprietà socialista nell'U. R. S. S. assume sia la forma di proprietà di Stato (patrimonio di tutto il popolo), sia quella di proprietà delle aziende cooperative e collettive (proprietà delle unioni cooperative e dei *kolkhozy*) ». Mentre la terra assegnata alle aziende collettive costituisce proprietà dello Stato

concessa in usufrutto perpetuo ai rispettivi *kolkhozy* ed ai loro membri (quest'ultimo per le parcelle individuali adibite alle case di abitazione ed agli orti), tutti gli altri mezzi di produzione e le scorte vive e morte fanno parte della proprietà collettiva socialista delle aziende, di fronte alla quale allo Stato appartiene soltanto il diritto di partecipazione per via di imposizione fiscale, derivante dal dominio supremo che gli spetta.

Perciò, nella pianificazione e nel controllo delle attività economiche delle aziende collettive, lo Stato si trova nella necessità di agire non direttamente, come fa rispetto alle aziende statali, delle quali è padrone assoluto, ma sia attraverso espedienti di carattere essenzialmente fiscale derivanti dal suo diritto di dominio supremo, sia per mezzo di operazioni o transazioni contrattuali, in base al principio di *do ut des, facio ut facias*. Transazioni di quest'ultimo tipo, però, data l'organizzazione dell'economia del paese che conferisce allo Stato ed ai suoi organi industriali e commerciali una posizione di monopolio sul mercato di certi prodotti agricoli, specie delle materie prime, si svolgono in condizioni che permettono allo Stato di esercitare un controllo abbastanza efficace sull'orientamento della produzione.

Data l'importanza dell'agricoltura in genere e dei *kolkhozy* che ne costituiscono l'elemento di gran lunga più importante in particolare, nel quadro dei piani quinquennali della costruzione dell'economia socialista dell'Unione, per l'esecuzione dei quali le aziende collettive contadine contribuiscono una grande parte dei mezzi necessari sotto forma di derrate alimentari e di materie prime, l'imposizione fiscale in natura costituisce, nelle mani del governo, il principale strumento di pianificazione e di controllo della produzione dei *kolkhozy*. Sono, infatti, le consegne obbligatorie allo Stato di determinati prodotti che influiscono nel modo più diretto ed efficace sull'orientamento e sullo sviluppo della produzione delle aziende collettive.

Mentre per le principali derrate alimentari e le più importanti materie prime si applica il sistema di consegne obbligatorie, le quali sono pagate dal governo a prezzi molto inferiori a quelli del mercato ed hanno, perciò, in sostanza, il carattere di imposte fiscali in natura, per molti altri prodotti si applica il così detto sistema di contrattazione, nel quale gli organi del governo si assicurano la consegna di determinate quantità di prodotti per via di contratti conclusi con i *kolkhozy*. Tecnicamente tali contratti di forniture costituiscono transazioni commerciali di carattere completamente ordinario; però, nella veste di compratore appare un monopolista il quale non solo può fissare i prezzi in modo da fare delle forniture contrattuali una specie di imposta fiscale, ma può anche, se e quando vuole, adattare tanto i prezzi che le varie condizioni dei contratti in modo da esercitare un'efficace controllo sulla produzione. Per un recente caso molto caratteristico di tale contratta-

zione basta un riferimento alle misure prese, alla vigilia della guerra, per assicurare lo sviluppo nei *kolkhozy* delle colture di *kok-sagviz* allo scopo della produzione del caucciù. Nella contrattazione, infatti, il governo sovietico ha spesso trovato un mezzo di controllo della produzione molto conveniente per la sua elasticità.

Meno diretta, ma molto importante nell'orientamento e nello sviluppo della produzione delle aziende collettive, è l'influenza esercitata dai contratti conclusi dai *kolkhozy* con le Stazioni di Macchine e di Trattori (M. T. S.) per i loro servizi, i quali, accanto all'esecuzione di determinati lavori colturali ed altri con moderni mezzi meccanici, comportano anche una collaborazione del personale tecnico addetto alle M. T. S. nell'elaborazione dei piani di produzione, degli avvicendamenti delle colture, ecc., dei *kolkhozy*. Tali interventi, tecnicamente di carattere contrattuale, sono resi effettivamente obbligatori dal fatto che i mezzi moderni di produzione sono concentrati nelle M. T. S. dipendenti dal Commissariato per l'Agricoltura e dai suoi organi periferici; perciò, tali organi sono in grado di esercitare, attraverso le Stazioni, una forte influenza sull'agricoltura contadina collettiva.

Come abbiamo detto, lo strumento più diretto ed efficace di pianificazione e di controllo della produzione delle aziende collettive è costituito dalle consegne obbligatorie. Nelle mani del *Gosplan* e degli altri organi di Governo, queste formano la vera leva di controllo in questo campo, determinando l'entità della produzione globale dei principali prodotti agricoli.

L'organizzazione delle consegne obbligatorie ha subito diverse modificazioni, tendenti sia al suo migliore adeguamento ai bisogni dello Stato, sia allo scopo di farne uno strumento più efficace per l'orientamento e lo sviluppo della produzione delle aziende collettive stesse.

Il sistema ora vigente risale, nei suoi tratti essenziali, alla legislazione degli anni 1939 e 1940, durante i quali la sua organizzazione è stata radicalmente modificata. I nuovi provvedimenti miravano, da una parte, ad assicurare un migliore adattamento dei piani di produzione delle aziende collettive alle speciali esigenze determinate dalle loro condizioni naturali ed economiche, e, dall'altra, a fare delle consegne obbligatorie uno strumento più efficace di incoraggiamento all'estensione delle colture ed all'aumento del rendimento unitario nei vari rami della produzione agricola e zootecnica.

Al primo di questi due scopi mirava il decreto del 28 dicembre 1939 relativo alla pianificazione delle colture dei cereali nelle aziende collettive. Secondo il sistema primitivo, al quale si è cercato di portare un radicale miglioramento con questo decreto, il piano annuale di produzione per l'U. R. S. S. fissava direttamente il volume della produzione totale di ogni singolo prodotto in base al calcolo dei bisogni determinati dal consumo normale e dall'entità delle

consegne obbligatorie. Il piano, passando attraverso gli organi competenti e partendo da cifre rigidamente fissate in tal modo, in ultima analisi aveva per risultato la rigida determinazione dell'estensione delle singole colture anche nel piano di ogni *kolkhoz*. Tale sistema, che imponeva alle aziende collettive determinate estensioni delle singole colture, senza tener conto delle loro condizioni naturali ed economiche individuali, aveva, evidentemente, il grave difetto di ridurre il rendimento globale dell'agricoltura, come anche il reddito dei contadini stessi, i quali non erano liberi di sostituire colture più redditizie a quelle loro imposte. Il decreto del 28 dicembre 1939, riconoscendo tale difetto, permise ai *kolkhozy* di adattare l'estensione delle loro colture di vari cereali alle esigenze naturali ed economiche delle singole aziende, a condizione che non fossero compromesse le loro possibilità di adempimento delle consegne obbligatorie. Questo diritto di effettuare sostituzioni delle colture, però, era limitato, nel senso che il grano, il saraceno, il miglio e le leguminose non potevano essere sostituiti da altre colture, mentre la segala poteva essere sostituita solo da una di queste colture insostituibili. Entro tali limiti, le aziende collettive erano autorizzate ad adattare i loro piani di produzione alle esigenze della loro localizzazione, e gli organi locali di controllo (*raizo - raionnyi zemelnyi otдел* - ufficio agrario del rayon) incaricati dell'approvazione dei piani dei *kolkhozy*, erano tenuti, nell'esame di tali piani, ad assicurare soltanto che non fossero in qualche modo compromesse le consegne obbligatorie.

D'altra parte, tre provvedimenti legislativi: il decreto dell'8 luglio 1939 relativo allo sviluppo della produzione zootecnica nelle aziende collettive; il decreto del 30 gennaio 1940 sulle consegne obbligatorie della lana, ed, infine, la deliberazione del C. C. del Partito e del C. C. P. sulla politica dei rifornimenti ed il decreto dell'11 aprile 1940 relativo alle consegne obbligatorie dei cereali e del riso, hanno avuto per iscopo di favorire lo sviluppo dei vari rami della produzione, incoraggiando sia l'estensione delle colture e dell'allevamento delle varie specie di animali, sia l'intensificazione dei metodi colturali.

Il difetto del sistema allora vigente, al quale si cercò di rimediare con questi provvedimenti, consisteva nel fatto che l'entità delle consegne obbligatorie dei *kolkhozy* era determinata in base alle superfici coltivate, secondo i piani di produzione, ai rispettivi prodotti, oppure nel caso di animali e di prodotti zootecnici, in base al numero degli animali appartenenti all'azienda. Tale sistema, naturalmente, non favoriva né l'estensione delle colture su terre vergini o bonificate, né l'accrescimento del patrimonio zootecnico dei *kolkhozy*; invece, fino ad un certo punto, tale progresso si trovava penalizzato, mentre, specie nel caso di allevamento collettivo, le aziende che meno lo curavano si vedevano avvantaggiate.

Perciò, il nuovo sistema, introdotto dai decreti dell'8 luglio 1939 e del 30 gennaio e 11 aprile 1940,

cambiò radicalmente le basi della determinazione delle consegne obbligatorie sia per i principali prodotti zootecnici — carne, latte, lana, cuoio, pellami e uova — e per i cavalli ad uso dell'esercito, che per i cereali, il riso, i semi oleosi, le patate, gli ortaggi, i semi di piante foraggere ed il fieno. Per tutti questi prodotti fu introdotto il principio di determinazione dell'entità delle consegne obbligatorie in base alla superficie arabile o totale di terra in possesso dell'azienda, così che i *kolkhozy* sono ora direttamente interessati sia nell'estensione delle colture e degli allevamenti, sia nell'aumento del rendimento unitario delle terre a loro disposizione.

Alcuni prodotti, come i semi oleosi, gli ortaggi ed il fieno, i quali fino al 1940 non figuravano fra quelli soggetti a consegne obbligatorie ed erano ottenuti per mezzo di contrattazione, ora sono assoggettati alle consegne, avendo il Comitato Centrale del Partito Bolscevico ed il Consiglio dei Commissari del Popolo dell'U. R. S. S. constatato, nella loro deliberazione relativa alla modificazione della politica dei rifornimenti dello Stato con prodotti agricoli, pubblicata insieme col decreto dell'11 aprile 1940, che « la contrattazione, quale mezzo di rifornimento dello Stato con certi prodotti, come gli ortaggi, i semi oleosi, i semi di piante foraggere ed il fieno, ha perduto la sua importanza » « e non favorisce un sufficiente sviluppo della produzione di questi prodotti nei *kolkhozy* ». In tal modo, il sistema delle consegne obbligatorie, come principale strumento di pianificazione e di controllo nelle mani del governo, fu non solo modificato, ma fu anche esteso ad altri prodotti. L'antico sistema delle consegne e delle contrattazioni, sulle vecchie basi, rimase, però, in vigore per il cotone, il lino, la canapa, la circhoria, il tabacco, le piante medicinali e produttrici di caucciù, l'uva, la frutta e le colture sub-tropicali.

I provvedimenti relativi alle consegne obbligatorie si applicano sia ai *kolkhozy* sia alle aziende contadine individuali, con la solita differenza che l'entità dei prelevamenti per ettaro nel caso delle aziende individuali è notevolmente superiore, di modo che le aziende collettive godono di un trattamento di favore.

Le norme delle consegne per ettaro sono determinate ogni anno nei piani economici generali, secondo i bisogni dello Stato. Per le consegne dei cereali, però, il decreto dell'11 aprile 1940 introdusse una importante innovazione, fissando il totale dei prelevamenti per mezzo di consegne obbligatorie in tutta l'Unione a 925 milioni di *pud*, (circa 152 milioni di quintali) *per annum*. In tal modo, stabilita, una volta per sempre, l'entità delle consegne totali, ogni ulteriore sviluppo della produzione dei cereali, sia per via dell'estensione delle colture, sia per via dell'intensificazione dei metodi colturali, risulta in una diminuzione dell'incidenza di questa forma di imposizione.

Le consegne obbligatorie, infatti, che costituiscono, nelle mani del governo, lo strumento più diretto e più efficace di pianificazione e di controllo dello svi-

luppo delle principali colture, come i cereali, e dei rami fondamentali della zootecnica, la cui produzione deve coprire i bisogni degli stessi agricoltori, della popolazione urbana ed industriale dipendente dal mercato per il suo approvvigionamento e dello Stato, sono la vera chiave di volta del sistema vigente di economia regolata nell'agricoltura sovietica. Come abbiamo potuto constatare, nella sua forma attuale tale sistema è organizzato in modo da favorire, in quanto possibile, lo sviluppo della produzione in tutti i rami dell'agricoltura. La netta tendenza ad assicurare una riduzione dell'incidenza delle consegne in funzione dell'aumento della produzione totale e del rendimento unitario delle colture e degli allevamenti, caratteristica del sistema introdotto dalla legislazione del 1939 e 1940, ha dimostrato la sua efficacia già negli anni 1940 e 1941, mentre, durante la guerra, secondo il giudizio generale degli esperti sovietici, ha permesso ai *kolkhozy* di far fronte a situazioni, le quali, altrimenti, avrebbero portato a conseguenze addirittura catastrofiche.

Le contrattazioni, rimaste in vigore generalmente per i prodotti d'importanza relativamente secondaria e caratterizzati da una più grande elasticità della domanda e dell'offerta che non quelli di prima necessità, come anche per certe colture in procinto di acclimatizzazione e di sviluppo, hanno una parte sussidiaria, ma abbastanza importante, nel sistema vigente di economia regolata in agricoltura nell'Unione Sovietica. Con lo sviluppo dell'agricoltura socialista e con la crescente differenziazione delle colture, sembra, però, che l'applicazione del sistema di contrattazione tenda a restringersi sempre più, cedendo il posto a quello della consegna obbligatoria, a mano a mano che i rispettivi prodotti consolidino la loro posizione negli avvicendamenti delle aziende collettive.

Nello stesso tempo, si va sempre affermando e consolidando, nel quadro generale dell'agricoltura socialista sovietica e della sua pianificazione, la parte delle Stazioni di Macchine e di Trattori, le M. T. S. concepite, alla loro origine, come semplici mezzi per permettere ai *kolkhozy*, compresi quelli la cui superficie coltivata e le cui risorse rendevano economicamente impossibile l'acquisto ed il mantenimento di un macchinario moderno, di assicurarsi i vantaggi della meccanizzazione, nella loro evoluzione hanno subito una grande trasformazione. Messe a contatto diretto, attraverso i loro contratti per l'esecuzione dei vari lavori, con i *kolkhozy* nelle loro zone di azione, le M. T. S., con il loro personale specializzato, divennero, naturalmente, fino ad un certo punto, consiglieri tecnici delle aziende collettive. Di fronte ai diversi problemi che dovevano risolvere insieme coi contadini *kolkhoziani*, gli agronomi ed i tecnici delle M. T. S. cooperano con essi nell'elaborazione dei piani di operazione dei sistemi di avvicendamento delle colture, ecc.

Infatti, ai termini del contratto tipo delle M. T. S. con le aziende collettive, le stazioni s'impegnano ad

aiutare i *kolkhozy* nell'applicazione di avvicendamenti regolari delle colture, nell'elaborazione dei piani di produzione e dei bilanci; nell'organizzazione della contabilità e nella preparazione tecnica dei quadri di lavoratori specializzati.

Così, con l'estensione della rete delle M. T. S., la quale, nel 1938, aveva un totale di 6 358 stazioni con un parco di 394.000 trattori, 153.500 mietitrici-trebbiatrici e numerose altre macchine, ed il cui personale comprendeva oltre 3.000 ingegneri ed agronomi laureati, aiutati da quadri di tecnici e meccanici specializzati, gli organi del Commissariato per l'Agricoltura potevano man mano accrescere la loro influenza, attraverso le M. T. S., sull'orientamento e lo sviluppo dell'agricoltura collettiva. Da questo

punto di vista, però, si impone ancora di dare un maggiore sviluppo a questa funzione delle M. T. S., in primo luogo aumentando il loro personale tecnico, e specialmente il numero degli agronomi ad essi addetti, ancora di gran lunga insufficiente al compito colturale che spetta alle stazioni. Nella fase attuale del loro sviluppo, le M. T. S. sono riuscite, nell'insieme, a risolvere il problema della meccanizzazione della produzione nelle aziende collettive; ma quanto all'altro loro compito, quello nel quale ci sarà sempre molto da fare per l'ulteriore progresso tecnico ed economico delle aziende collettive, esse sono ancora agli inizi, ed i loro quadri debbono essere molto aumentati per permettere una sufficiente intensificazione delle loro attività.

LA MEZZADRIA NELL'ITALIA CENTRALE

A CURA

del prof. MARIO TOFANI

Ordinario di economia e politica agraria presso l'Università di Firenze

Caratteri del contratto.

In ambienti prevalentemente collinari e montuosi, come sono quelli di Toscana, Umbria e Marche, con ordinamenti agrari basati in gran parte su la vite e l'olivo consociati alla coltura del seminativo, la mezzadria si presenta, nelle sue linee fondamentali, come un contratto avente caratteri abbastanza uniformi sebbene poi, nella sua attuazione pratica, possa subire sensibili modificazioni e particolari adattamenti. Sono caratteri comuni, ben noti, il podere e la conduzione famigliare, la compartecipazione del lavoratore ai risultati dell'impresa mediante la divisione a metà dei prodotti e delle ordinarie spese di coltivazione, oltre a quelle norme contrattuali, come la durata e disdetta del contratto, particolari obblighi delle due parti, ecc. che sono di comune conoscenza e delle quali appare superfluo doverne ora parlare. Una divergenza abbastanza notevole fra la mezzadria di una regione e quella delle altre è rappresentata dal diverso conferimento dei capitali di scorta che, fino ad alcuni anni or sono, erano dati quasi per intero dal proprietario del fondo nella mezzadria toscana mentre oggi il colono può essere comproprietario di metà capitale bestiame; in quella umbra il bestiame è conferito sempre dal concedente, mentre le scorte morte (prodotti di scorta e macchine) sono a metà col colono, il quale può anche conferire per intero le macchine; nella mezzadria marchigiana è tradizionale il conferimento a metà col colono del capitale bestiame. Sono diversi conferimenti che, sotto l'aspetto sociale, si possono considerare come frutto del prevalere degli interessi di una parte su quelli dell'altra, ma che hanno indubbiamente anche una larga base economica in quanto in tal modo si viene ad agire, in definitiva, sulla distribuzione del reddito, per renderla più adeguata alle mutevoli condizioni dell'ambiente fisico ed economico. Così il conferimento di metà del capitale bestiame che vediamo richiesto al colono nelle Marche, va posto in relazione oltre che alla notevole importanza assunta nell'economia di quelle aziende dalla industria zootecnica, anche alle favorevoli condizioni dell'ambiente, alla buona fertilità dei terreni specie di quelli della zona interna di media collina, mentre invece nei terreni più poveri di montagna e in quelli della pianura litoranea, il bestiame viene conferito per intero dal proprietario. In Toscana, per il noto accordo del

1938 fra le organizzazioni sindacali dei proprietari e dei mezzadri di quel tempo, si va estendendo il sistema della comproprietà del bestiame allo scopo soprattutto di evitare gli ingiusti trasferimenti di capitale che avvengono da una all'altra delle due parti contraenti in periodi di oscillazioni monetarie. La riforma in molti poderi ha già avuto corso, in altri no; i suoi risultati sono considerati in linea di massima abbastanza favorevolmente, sebbene ci siano proprietari e coloni che si dimostrano ancora attaccati al vecchio sistema: i primi forse perchè non hanno ben compreso il significato del nuovo accordo; i secondi perchè, in questo momento, avrebbero avuta maggior convenienza a continuare con sistema antico. Sul valore della parte di capitale conferito dal mezzadro è previsto che, a partire dal momento del conferimento, cioè dal 1938 e per la durata di 10 anni, i proprietari debbano accreditare al colono gli interessi del 3%, in guisa di non venire ad alterare la distribuzione del reddito. Ma la questione è risolta solo temporaneamente e potrà ripresentarsi allo scadere dei 10 anni previsti, poichè allora, rimanendo immutato il sistema agrario, sarà una minore quota di reddito globale che andrà a compenso del lavoro manuale.

Oltre al diverso apporto di capitali ed al variare di quelle minute modalità contrattuali stabilite dalle consuetudini e dai patti aggiunti provinciali, in taluni casi vediamo variare anche le norme di ripartizione dei prodotti e delle spese. Ciò accade soprattutto in zone dove la mezzadria comincia a trovarsi al di fuori del suo ambiente economico, in zone quasi marginali, dove le condizioni fisiche e gli ordinamenti agrari impongono sensibili variazioni al principio della divisione a perfetta metà del prodotto. Per questo taluni definiscono allora il contratto non più di mezzadria, ma di colonia parziaria. Ciò si dica per la mezzadria della montagna Umbra e Marchigiana, dove la divisione del prodotto ha luogo non più a metà ma al terzo, in favore del mezzadro. Lo stesso in Abruzzo, dove per la coltura dell'olivo, si può avere la divisione al terzo, in favore però in questo caso del proprietario, come avviene nelle zone fittamente olivate della provincia di Pescara e di Chieti, dove il proprietario dei fondi a mezzadria può anche coltivare l'oliveto direttamente con salariati, corrispondendo al mezzadro una indennità per l'adugiamiento recato dalla piante alle colture del semi-

nativo. Analoghe modalità vigono per gli oliveti specializzati di talune zone del Lazio (Frosinone e Viterbo), mentre nell'Agro pontino il contratto di mezzadria stipulato per i poderi dell'O. N. C. prevede, per le terre in corso di bonifica e per i primi 5 anni di conduzione, la garanzia di un minimo di reddito annuo per ogni unità lavoratrice della famiglia.

Altre deviazioni dal tipo classico di mezzadria, le ritroviamo in quelle zone dove le condizioni di ambiente — come la montagna umbra — o la fase ancora iniziale di trasformazione — come la Maremma toscana — hanno portato alla costituzione di ampi poderi, con seminativi nudi, prati e pascoli e dove, non essendo sufficiente da sola la famiglia a fornire tutta la mano d'opera occorrente al fondo, il mezzadro è costretto ad assumere avventizi o a conferire macchine operatrici, assumendo così quasi carattere di imprenditore capitalista. Anche in questo caso si tratta di zone marginali che la mezzadria gradatamente viene conquistando, adattandole alle sue particolari esigenze, come succede nella Maremma grossetana, dove attraverso un graduale infittimento della maglia dello appoderamento, si passa dai vasti poderi, che hanno molti caratteri della media azienda, alla più o meno piccola unità culturale, quale appunto richiede una normale attuazione del contratto.

Il quadro ora brevemente delineato, che non vuole essere una compiuta rassegna di modalità contrattuali generalmente note, dimostra con evidenza i mutevoli aspetti che la mezzadria può assumere nei vari ambienti agricoli dell'Italia centrale e senza essere qual rigido sistema di conduzione che si suole asserire. È se mai in Toscana che il contratto segue più da vicino le regole tradizionali, le quali si attuano anche in condizioni meno favorevoli di ambiente, come nel caso delle zone di montagna, oppure sono quelle che portano ad attuare anche radicali trasformazioni degli ordinamenti agrari e fondiari come dimostra l'opera di appoderamento, attuata con ritmo sia pure lento e graduale, in tante zone estensive e latifondistiche dell'Italia centrale, dove sovente si forma il podere per non uscire dallo schema classico e consuetudinario della mezzadria.

Si disse poc'anzi come per non alterare la definizione di mezzadria, quei contratti nei quali la ripartizione del prodotto non avvina a perfetta metà, come, ad esempio, nella montagna Umbra e in Abruzzo si preferisce chiamarli contratti di colonia parziaria. Ma si tratta evidentemente di una questione di più precisa nomenclatura che non altera la sostanza delle cose, le quali ci dicono in definitiva che si possono avere all'atto pratico adattamenti dell'ambiente al contratto e casi opposti in cui il contratto si adatta all'ambiente. È da queste constatazioni di fatto che bisogna partire per giudicare, con criterio obbiettivo, il contenuto dell'istituto mezzadrile e vedere se esso sia motivo di ostacolo al progresso agricolo oppure se possa favorirlo.

La mezzadria ed il processo agricolo.

Porre la domanda come ora la poniamo non deve sembrare di voler riportare la discussione sul contratto al punto in cui venne iniziata in Toscana oltre un secolo fa, perchè sarebbe cosa oziosa e lontana dalle attuali condizioni di fatto. Ben sappiamo come, da allora la mezzadria abbia saputo mantenersi pienamente efficiente, abbia resistito anche a profondi perturbamenti economici e sociali, come le crisi e le guerre, ed insieme abbia potuto accompagnarsi ad una continua, se pur lenta, evoluzione degli ordinamenti agrari, che ha portato a più alte rese granarie, ad un sensibile aumento del carico di bestiame, ad un più largo impiego di concimi e di macchine, quali possiamo rilevare in tanti poderi di Toscana, Marche ed Umbria. Tuttavia se guardiamo agli ostacoli che la conduzione familiare spesso oppone ad una organizzazione dell'azienda in più stretta dipendenza col mercato; se guardiamo alle crisi che possono sorgere nei delicati rapporti economici fra proprietario e mezzadri specie, in taluni momenti della congiuntura economica, non mancano neppure gli elementi negativi di giudizio, i quali possono assumere particolarmente importanza allorché il contratto venga attuato secondo quei rigidi schemi che male si accordano con le necessità di un continuo progresso tecnico ed economico.

In Toscana con le riforme leopoldine del secolo XVIII la cui reale importanza sta soprattutto nel tentativo di smuovere da una secolare inerzia parte cospicua della proprietà fondiaria — si venne ad accentuare la tendenza, già in atto da lungo tempo, di formare piccoli poderi, di estendere le colture arboree, di dare una sistemazione razionale ai terreni, di fare, in una parola, forti immobilizzazioni di capitale attraverso l'esecuzione di opere fondiari e contemporaneamente di estendere il contratto di mezzadria, al quale lo stesso Pietro Leopoldo cercò di dare organica sistemazione. In ambienti collinari, dove condizioni di suolo e di clima spingono l'economia dell'azienda a basarsi sulle colture arboree, non v'è dubbio che viti e olivi, podere e mezzadria rappresentassero, come tutt'ora rappresentano, la soluzione migliore. Ma quando una nuova tecnica venne ad offrire più larghe possibilità per la produzione; quando gli ordinamenti agrari potevano basarsi, oltre che su la vite e l'olivo, anche su altre colture e sull'allevamento del bestiame; quando la forma di conduzione poteva essere anche diversa, rimase sempre accentuata la tendenza degli agricoltori a voler dare vita, in ogni luogo e in ogni momento, al contratto di mezzadria. Ciò fu causa sovente di sensibili squilibri nell'organizzazione dell'azienda, di contrasti fra coloni e proprietari, specie per quanto riguardava l'ampiezza del podere e di un senso generale di disagio che, l'apparire di nuove malattie e la concorrenza dei prodotti transoceanici, resero ancor più evidente dopo la metà del secolo scorso. Si trattava invero di un disagio comune a tutta l'agricol-

tura italiana, ma che era particolarmente sentito in Toscana per i motivi ora detti, chiaramente denunciati da agronomi eminenti di quell'epoca. Vale per tutti il parere di Ridolfi, il quale vedeva bene come i proprietari fossero venuti formando podèri che - per mancanza di una tecnica appropriata, difettando di prati artificiali e di bestiame, essendo oramai esaurita la fertilità del suolo - non erano più sufficienti per campare le famiglie che li coltivavano.

Sorsero allora le discussioni sulla mezzadria e su l'affitto, sulla grande e piccola coltura, cioè sulla convenienza di organizzare le produzioni in grandi e piccole aziende, che riempiono gli scritti di economia agraria di quel tempo. Erano anche gli anni in cui cominciavano ad apparire le prime macchine agricole - già abbastanza usate nelle grandi aziende di altri paesi europei, come Francia e Inghilterra, dove si andava attuando una tecnica moderna soprattutto per iniziativa dei grandi affittuari capitalistici - e per questo, conoscendo la naturale deficienza di capitali della proprietà fondiaria toscana, le sue scarse attitudini ad un esercizio intensivo dell'agricoltura, si poneva la domanda se non fosse stato meglio favorire il passaggio delle terre in mano di affittuari più largamente dotati di capitali mobiliari e animati da un forte spirito di impresa. È chiaro come la questione venisse ad investire direttamente anche l'istituto della mezzadria che, presumendo l'appoderamento, portava necessariamente alla piccola azienda con tutti gli inconvenienti ad essa connessi, specie per quanto riguardava l'impiego delle macchine. Ma era anche il carattere del contratto - eminentemente conservatore come allora lo definiva il RIDOLFI - che tendeva ad ostacolare le innovazioni della tecnica.

Del resto anche in altre parti d'Italia dove il sistema colonico e la mezzadria avevano lontane tradizioni, il contrasto era sentito. In Emilia, in condizioni di ambiente fisico e sociale diverse da quello di Toscana, la mezzadria, specie nelle vecchie zone di bonifica del ferrarese, veniva cedendo continuamente terreno alla boaria, alla conduzione con salariati; l'affitto capitalistico si andava sempre più affermando. Probabilmente erano i prezzi assai remunerati di talune colture, specie di quelle industriali, che spingevano gli agricoltori ad escludere i contadini dalla compartecipazione al prodotto e favorivano la gestione in affitto; come pure vi influiva la necessità di una diversa organizzazione aziendale determinata dalle vaste opere di bonifica e di trasformazione fondiaria intraprese in quel tempo nelle zone vallive e lagunari, emiliane e romagnole. La stessa boaria, peraltro, stava perdendo sempre più i suoi caratteri di colonia parziaria, per avvicinarsi ad una forma di

conduzione di medie aziende, coltivate con salariati fissi ed avventizi.

Ne furono conseguenze notevoli, com'è ben noto, la formazione di un numeroso bracciantato e l'aperta lotta di classe, fra agrari e proletariato di campagna, che, iniziata sul finire del secolo scorso, raggiunse il suo massimo dopo l'altra guerra e che sopita ma non eliminata col fascismo, oggi tende a riprendere e domani potrà svilupparsi con gli stessi caratteri di un tempo. Furono manifestazioni di questa lotta il movimento delle leghe di resistenza, gli accordi collettivi in sostituzione di quelli individuali e l'assunzione diretta da parte dei lavoratori della gestione di aziende agrarie, a mezzo di cooperative di lavoro che allora si diffusero in Emilia, Romagna e nel Mantovano dove furono pienamente efficienti fino a 20 anni orsono (1).

La lotta di classe sviluppatasi nelle campagne emiliane e lombarde portò in molti casi ad un ritorno verso la conduzione familiare e la mezzadria; molte boarie emiliane si vennero trasformando in mezzadrie vere e proprie, sebbene i braccianti rimanessero ancora una massa numerosa e compatta sempre in attesa di una sistemazione definitiva.

La tendenza ad oscillare fra la conduzione a mezzadria e quella con salariati, bene evidente nei decenni anteriori all'altra guerra in Emilia, è stata ed ancora è comune ad altre regioni, come il Veneto, dove - specie in zone di bonifica - si hanno proprietà formate da terre di vecchia coltura, già appoderate condotte a mezzadria e da terre in corso di trasformazione coltivate con salariati. Non è raro il caso che secondo la congiuntura più o meno favorevole dei prezzi, dalla conduzione a mezzadria si passi a quella con salariati oppure che in altri momenti la compartecipazione al prodotto si estenda anche alle terre non appoderate.

Questa tendenza a passare da una forma di conduzione all'altra, sebbene non sia priva di svantaggi, ha il suo significato in quanto essa si presenta congiunta ad una tecnica progredita, ad un più largo impiego di capitale mobiliare ed a un dinamismo negli ordinamenti agricoli, certamente utile in una economia di scambi accentuati. In Toscana, invece, salvo alcuni tentativi di conduzione con salariati (2), la classica organizzazione del podere a mezzadria si è mantenuta e si è estesa alle terre che man mano sono state bonificate. Analoga tendenza è in atto nelle Marche, in Umbria e negli Abruzzi, anche nel Lazio la mezzadria si è venuta estendendo, specie in quelle zone di bonifica dove è stata attuata una colonizzazione di Stato come quella compiuta dall'Opera Nazionale Combattenti nell'Agro pontino, mentre in altre parti della regione, specie in quelle sottoposte da lungo tempo agli obblighi della legge per la bonifi-

(1) Oltre agli atti dell'inchiesta agraria sono ben noti in proposito gli « Studi sui contratti agrari » del SERPIERI (Bologna 1921).

(2) Un tentativo notevole, che sembrava destinato a dare un diverso indirizzo alla colonizzazione della zona, fu quello attuato dall'Istituto dei fondi rustici nella pianura grossetana che però ebbe breve durata.

ca dell'Agro romano, si è avuta, specie nel passato, la tendenza a formare vasti complessi aziendali, condotti con salariati fissi ed avventizi.

Con l'appoderamento ed il tradizionale sistema della mezzadria, la proprietà fondiaria di vaste zone dell'Italia centrale ha corrisposto in gran parte a naturali esigenze dell'ambiente, prevalentemente collinare e siccitoso, i cui ordinamenti agrari necessariamente si imperniano sulle colture arboree; ma ha corrisposto anche ad altre esigenze e soprattutto alla necessità che hanno molti proprietari fondiari — siano essi grandi, medi o piccoli — di organizzare la propria azienda in guisa che vada avanti quasi automaticamente senza bisogno di una loro continua, assidua presenza; essi si rimettono in gran parte alla buona volontà ed all'interessamento dei mezzadri e dei fattori ai quali delegano gran parte delle loro mansioni di direttore di azienda e di veri agricoltori.

È risaputo in proposito ed è bene accertato nel campo scientifico che le origini e la larga diffusione della mezzadria in Toscana si ricollegano con la tendenza dei proprietari fondiari — forse giustificata un tempo ma oggi del tutto superata — di non occuparsi direttamente delle loro terre. Tendenza che, peraltro, in quei tempi non era in contrasto, come a prima vista potrebbe sembrare, coi forti investimenti di capitali effettuati dalla proprietà fondiaria, perchè le sistemazioni del suolo, le costruzioni e le stesse colture arboree, una volta fatte, richiedevano all'agricoltore ben minore interessamento di quello che ora possono richiedere una complessa dotazione di macchine, l'attuazione di razionali metodi di alimentazione del bestiame e di piani elastici di colture, capaci di adattarsi rapidamente alle mutevoli situazioni del mercato.

È pur vero che, seguendo questa strada i proprietari delle zone mezzadrili dell'Italia centrale, si sono risparmiati l'assillante problema di un bracciantato numeroso, quale invece esiste in altre regioni; hanno potuto mandare avanti con relativa tranquillità la gestione delle loro aziende in periodi di gravi crisi economiche e sociali, che la mezzadria ha saputo ben superare. Ma talune deficienze, specie per quanto riguarda un più largo impiego di capitale mobiliare, una migliore e continua opera direttiva, capace di adattare rapidamente l'organizzazione aziendale a particolari necessità, imposte da una accentuata economia di scambio quale si potrà avere in un domani assai prossimo, costituiscono tuttora notevoli lacune del sistema. Le crisi economiche, che nel secolo scorso portarono a vivaci discussioni sulla mezzadria, potranno ripresentarsi specie in seguito ad una rapida ripresa degli scambi internazionali ed un maggiore sviluppo della tecnica produttiva. Perciò il problema che i proprietari toscani, umbri e marchigiani hanno creduto di risolvere insistendo con gli schemi tradizionali e piegando sovente gli ordinamenti agrari e fondiari alle particolari necessità del contratto, può essere stato solo rimandato, ma non risolto ed anzi

domani potrà ripresentarsi in forma più grave e pressante.

Possiamo domandarci se tutto questo sia frutto di una particolare mentalità ed attitudine di questa categoria di agricoltori, di un loro eccessivo attaccamento alle tradizioni e di una scarsa preparazione tecnica, oppure se siano frutto dell'ambiente, degli ordinamenti agrari e soprattutto del contratto tradizionale di lavoro. La risposta è ovvia, in quanto evidentemente sono i due ordini di cause che contemporaneamente agiscono, essendo gli uomini con la loro attività a dar vita agli ordinamenti produttivi, i quali alla loro volta, insieme con le condizioni naturali dell'ambiente, delimitano il campo delle attività umane. È per questa ragione che, per meglio comprenderne le reciproche azioni, riteniamo opportuno di esaminare brevemente i caratteri di talune categorie agricole delle regioni prese in esame e studiare i rapporti che fra loro intercorrono durante lo svolgimento del contratto di mezzadria.

Gli agricoltori capitalisti.

Vanno presi in considerazione soprattutto i proprietari agricoltori, poichè gli affittuari formano una esigua minoranza nelle regioni classiche della mezzadria, mentre in altre zone come nel Lazio — dove sono abbastanza diffusi — interessano soprattutto le aziende latifondistiche non appoderate.

Alquanto modesta numericamente, la categoria dei proprietari capitalisti, accentra nelle sue mani gran parte della terra coltivata. Sebbene manchi una precisa documentazione statistica, è fatto comune di esperienza che la maggior parte della superficie territoriale è posseduta dalla proprietà capitalista e soprattutto dalla grande e media, anche se come classi di ampiezza economica — cioè considerando il reddito — queste possono essere superate in importanza dalla piccola proprietà. Il censimento delle aziende agrarie del 1930 dava per la Toscana, Marche e Umbria su di una superficie censita di 3 milioni e 510 mila ettari, 1 milione e 974 mila di ettari — cioè il 56 % — condotti a colonia parziaria, che è quanto dire terre condotte da agricoltori capitalisti. D'altra parte, fra le terre che lo stesso censimento classifica come condotte in proprietà e che possono essere di contadini ma anche di capitalisti, ammettendo che siano riferibili a quest'ultimi soprattutto le aziende superiori a 100 ettari — cosa invero assai probabile — si avrebbero ancora altri 683 mila ettari che aggiunti ai precedenti portano la superficie interessata dalla categoria degli agricoltori capitalisti a 2 milioni e 6572 pari al 75 % della superficie censita. È vero che non sempre esiste una esatta corrispondenza fra proprietà ed azienda, ma, specie in Toscana, mentre è piuttosto raro il caso di una stessa azienda organizzata su più proprietà, è frequente il caso opposto e cioè più aziende, le fattorie, che appartengono allo stesso proprietario. Ciò porta ad un sensibile concentrazione della proprietà fondiaria, com'è

facile constatare anche da una diretta conoscenza dei patrimoni di talune famiglie, specie della vecchia nobiltà, che si estendono su migliaia e decine di migliaia di ettari.

Ma, come già si è detto, la estensione territoriale non serve ad indicare l'importanza di una determinata categoria, perchè il terreno sodo, il bosco ed il pascolo hanno ben altro peso, ben altro significato economico di ristrette superficie di seminativo a coltura continua e di terreni investiti a piantagioni legnose specializzate. Per questo se guardiamo al reddito più che alla superficie vediamo prevalere anche in Toscana, Marche e Umbria, come quasi in ogni altra regione d'Italia, la piccola proprietà sulla media e sulla grande. La classificazione degli imponibili catastali fatta nel 1938 dall'Istituto Centrale di statistica quale prima, approssimativa conoscenza della distribuzione della proprietà fondiaria, ha dato per le tre regioni dell'Italia centrale le seguenti percentuali fra le tre classi di ampiezza della proprietà fondiaria.

	Piccola proprietà	Media proprietà	Grande proprietà
Toscana	41,4	37,1	21,5
Marche	55,1	36,6	8,0
Umbria	45,6	42,3	12,1

Della piccola proprietà non è dato sapere quanta parte sia in mano dei contadini e quanta a capitalisti.

I primi sono diffusi soprattutto in montagna, dove la proprietà più che altro è particellare; essi costituiscono una massa di lavoratori che ha in gran parte i caratteri dell'avventizio. Non mancano le proprietà coltivatrici autonome, specie nelle Marche e in talune zone a coltura intensiva di ortaggi e frutti in Toscana, dove la proprietà coltivatrice trae origine da vecchie concessioni enfiteutiche, e insieme, da una graduale evoluzione dei mezzadri, che coi loro risparmi sono riusciti a giungere al possesso del podere.

La piccola proprietà capitalistica è sparsa un po' ovunque e si presenta con caratteri così diversi che non è facile emettere su di essa un giudizio sommario. Sono pochi poderi, più sovente anzi un solo podere, provenienti magari dal disfaccimento di vasti patrimoni fondiari, ora in mano a piccoli possidenti, la cui attività principale si rivolge ad altre professioni, ai commerci all'industria e agli impieghi di città. Essi possono curare assai la manutenzione ed il miglioramento del fondo, al quale rivolgono, specie se trattasi di professionisti e commercianti facoltosi, i proventi di attività non agricole, ma difficilmente anche in questo caso essi hanno la possibilità di seguire assiduamente l'esercizio dell'azienda che finisce quasi completamente nelle mani del mezzadro. In Toscana la direzione del fondo può essere affidata a fattori che attendono a poderi di diversi proprietari, ma essi curano più che altro l'amministrazione del podere, la cui gestione resta affidata in definitiva, come anzi detto, al contadino. Per que-

sto la mezzadria assume, si può dire, il carattere, già posto in rilievo da molti economisti agrari, di un contratto di locazione a canone variabile in dipendenza dei risultati della produzione e quindi, pur non mancando in molti casi anche un sensibile apporto di capitali da parte del proprietario, specie per quanto riguarda gli investimenti fondiari, l'esercizio dell'azienda non sempre viene a corrispondere alle esigenze di una tecnica progredita e moderna. D'altra parte i rapporti fra proprietario, fattore e colono sono sovente dominati da un senso di reciproca diffidenza, che non torna in vantaggio al buon funzionamento dell'azienda. Carattere questo che si accentua nel caso in cui i proprietari siano impiegati e piccoli reddituari, che poco o niente contribuiscono alla produzione e trascurano finanche la conservazione del fondo. In tante zone di coltura intensiva, di fitto appoderamento, come ad esempio le colline fiorentine, i monti pisani ecc., è facile cogliere i segni di un impressionante degradamento fisico ed economico in cui si trovano i fondi di questi piccoli possidenti: viti fillosserate che non si rinnovano; olivi rosi nel tronco dalle carie, male patate e scarsamenti concimati; stalle insufficienti e male areate, sono tutti aspetti ben evidenti di questa situazione. Ciò dipende in definitiva, non tanto dal contratto di mezzadria, quanto dalla limitata capacità finanziaria del piccolo proprietario borghese, dai suoi tenui legami con la terra posseduta. Rimane tuttavia il fatto che la mezzadria consente il conservarsi di queste situazioni e sotto molti aspetti, le favorisce.

Il ceto dei medi proprietari capitalisti, anch'essi diffusi un po' dovunque, ha una particolare importanza nelle Marche dove il VALENTI rileva già ai tempi dell'Inchiesta agraria una prevalenza di superficie complessiva posseduta dalla media proprietà, in confronto a quella posseduta dalla piccola e dalla grande. Situazione che successivamente è stata confermata dal Coletti, il quale poneva ben in evidenza come in questa regione — che è fra le più basse come quota puramente statistica di ricchezza per abitante — non si abbiano alte concentrazioni di possedimenti, inquanto « la ricchezza si ripartisce, per la massima parte, in quote piccole e medie ed i grossi patrimoni sono relativamente molto rari ». E ciò si dica non solo nei riguardi dei medi proprietari borghesi, ma anche dei mezzadri e degli artigiani, ai quali il piccolo capitale posseduto serve per associarvi ed appoggiarvi la loro forza di lavoro.

La media proprietà borghese, a meno che non si tratti di persone le quali vivono in città e si limitano a prendere dalle loro terre il reddito che esse possono dare, ha ben altra funzione economica e sociale della piccola proprietà e, sotto certi aspetti, anche della grande. Ciò si dica soprattutto per quei medi proprietari di campagna che sono in quotidiano contatto con le loro aziende, seguono volentieri i consigli di tecnici e curano, insieme alla manutenzione del capitale fondiario, l'esercizio agricolo in maniera

assai migliore di quel che non lo facciano i piccoli proprietari. Nelle loro aziende è più facile trovare razionali avvicendamenti, l'uso di abbondanti concimazioni e buoni metodi di allevamento del bestiame. L'organizzazione aziendale si dimostra sensibile alle vicende del mercato ed il piano delle colture tende spesso ad adeguarsi - fin quanto è consentito dalla naturale rigidità del sistema agrario e della conduzione familiare - alla mutevole situazione dei prezzi.

Ancora altri caratteri presenta il gruppo dei grandi proprietari fondiari. Se guardiamo gli investimenti di capitale effettuati nelle loro terre; se guardiamo alla possibilità di attuare una vasta organizzazione tecnico-amministrativa che può andare dal personale di fattoria a tutto un insieme di tecnici, contabili e scritturali addetti alla gestione di un più ampio complesso patrimoniale - a capo del quale si trovava un tempo il maestro di casa, che oggi tende ad essere sostituito dalla consulenza di tecnici specializzati, come agronomi professionisti, ingegneri e magari avvocati - si può certamente concludere che niente difetti nelle aziende possedute da questa categoria. Specie quando si abbia la tipica organizzazione della fattoria, che abbraccia decine e decine di poderi, con il suo accentramento di servizi generali, delle macchine, delle industrie trasformatrici di cantina e d'oleificio, con il suo personale dirigente ed amministrativo specializzato, con l'accurata manutenzione delle case coloniche, delle piantagioni e dei terreni, vediamo che tutta l'azienda assume un aspetto di razionalità e di ordine, non sempre rilevabile nelle piccole e nelle medie proprietà. Senonchè, considerata nel suo funzionamento continuo, anche la gestione di questi vasti complessi aziendali manifesta sovente attriti e fenomeni di inerzia che male si accordano con la larghezza di mezzi impiegati e con l'ordine, talora anche severo, che vige nella fattoria. Così sovente si sente lamentare il peso eccessivo delle spese di manutenzione del capitale immobiliare e che fortemente incidono sul reddito dell'azienda; si sentono criticare i piani di coltura, poco aderenti alle condizioni dell'ambiente fisico ed economico; si lamenta spesso come le macchine ed i motori, anche nelle fattorie di piano, non siano largamente usati, o, se lo sono, che il loro impiego non sempre avvenga nella maniera più razionale.

È difetto di organizzazione aziendale, oppure di persone e in particolar modo è difetto dei grandi proprietari? Una risposta obiettiva potrà venire data solo dopo un approfondito esame di taluni aspetti dell'ordinamento economico del podere e della fattoria, nonché della conoscenza di taluni caratteri che tuttora conserva, specie in Toscana, la persona del fattore. Per ora, dicendo dei grandi proprietari, possiamo constatare che essi in tanti casi, sebbene

non siano avari nell'impiego di capitali - specie di quelli fondiari - si interessano della loro terra solo quel tanto che basta per attuare come essi dicono, l'alta direzione dell'azienda, senza seguirne da vicino le vicende giornaliera. Ed è proprio per questo atteggiamento, reso possibile dai due istituti della mezzadria e del fattore, che sorgono gli attriti ed i fenomeni di inerzia avanti lamentati.

Ciò si dica in particolare modo per la proprietà fondiaria toscana, mentre una situazione assai diversa si rileva, non tanto in Umbria, quanto nelle Marche, dove insieme al prevalere della media e piccola proprietà, è diffusa anche una diversa attitudine mentale nel ceto dei grandi proprietari. Osserva in proposito il VALENTI, che il marchigiano è stato prima di tutto agricoltore, tanto che molte delle odierne famiglie aristocratiche marchigiane hanno origine contadina. I proprietari curano direttamente la gestione delle loro aziende che non viene lasciata, come invece in Toscana, quasi per intero nelle mani del fattore, di cui si servono più che altro come un semplice aiuto. Di recente anche il Pestellini ha notato queste differenze domandandosi se esse possono avere qualche rapporto con la calma che hanno mantenuto le classi coloniche nelle regioni a mezzadria tipico più meridionali, quali le Marche e l'Umbria, in confronto della Toscana e dell'Emilia. Qualche cosa di fondato indubbiamente c'è, sebbene non sia possibile giungere, come riconosce lo stesso Pestellini, ad una affermazione evidentemente troppo semplicistica (1).

I mezzadri.

Molti caratteri di questa categoria di lavoratori, che forma la gran massa dei contadini delle zone classiche della mezzadria, sono resi noti da una serie numerosa di studi eseguiti in ogni tempo. Legati all'azienda da schemi tradizionali del contratto, essi si presentano a prima vista come una categoria omogenea, ben differenziata dalle altre categorie di lavoratori agricoli per taluni loro caratteri, che vanno dal senso di indipendenza e di stabilità economica, alla organizzazione della vita familiare, ancora dominata da lontane norme consuetudinarie. Tuttavia, a parte talune differenze dovute a diverse norme contrattuali che, variando dalla Toscana alle Marche, danno al colono marchigiano un carattere alquanto diverso da quello umbro e forse ancor più da quello toscano, nei mezzadri della stessa regione possono delinearsi figure diverse di lavoratori. Così in Toscana, il mezzadro che vive in casolari sparsi su impervie pendici della montagna toscana, che appena campa su di una terra oramai esausta; il mezzadro delle colline malariche ed estensive della maremma grossetana, sono ben diversi dal mezzadro della fertile

(1) T. PESTELLINI, *Riflessi economici e sociali della mezzadria nel presente momento*, «Atti del Convegno Italo-americano», Firenze 1946.

Valdichiana, del Valdarno e del piccolo podere di zone suburbane, a coltura intensiva. Mentre in montagna e nelle regioni estensive, troviamo un povero lavoratore avvilito e fisicamente poco sano, nelle zone più ricche troviamo mezzadri che - pur conservando i caratteri del lavoratore, al quale non mancano momenti di dura fatica materiale - hanno piena conoscenza della loro funzione tecnica ed economica; che pongono nei loro affari una così fine abilità, quasi da confondersi con una vera scaltrezza. Sono attitudini possedute al massimo dai mezzadri dei poderi prossimi alla città - i quali oramai sono avviati verso modi di vita che non sono più quelli della campagna - ma che non mancano nei coloni di altre zone e determinano un tipo particolare di lavoratore, provvisto di talune buone qualità tecniche e mancante del tutto di altre. Così è facile trovare in Toscana piccoli poderi di collina, dove il seminativo ha modesto sviluppo, dove pochi o punti sono i prati artificiali, ma dove si ha un elevato carico di bestiame, che viene mantenuto nell'azienda soprattutto per merito del mezzadro, il quale con rara abilità utilizza ogni minima risorsa del podere. Le piantagioni ed i terreni ben tenuti, le accurate lavorazioni del suolo, sono frutto in gran parte di una tecnica, che i mezzadri si tramandano di padre in figlio e sulla quale ben poco hanno agito gli insegnamenti della scuola, quelli del fattore ed ancora meno quelli del proprietario. Ciò non toglie che oggi si trovino mezzadri, specie fra i giovani, desiderosi di apprendere, aperti al progresso della tecnica, come del resto dimostra il continuo estendersi ed affermarsi di taluni razionali metodi di coltivazione nelle regioni tipiche della mezzadria.

Al mezzadro quasi puro lavoratore, del tipo ora delineato, si contrappone in talune zone un tipo che per il fatto di contribuire alla produzione con quote non trascurabili di capitale di esercizio; per assumere a sue spese molta mano d'opera avventizia presenta i caratteri di un imprenditore lavoratore ed insieme di capitalista. È il tipo che già vedemmo diffuso nell'agricoltura marchigiana specie nella regione delle colline continentali, ed al quale forse potrà avvicinarsi domani il mezzadro toscano, in seguito al suo conferimento nella produzione di metà capitale bestiame. La comproprietà del bestiame nelle Marche si presenta sovente come elemento di migliore distribuzione della ricchezza e quindi come causa non ultima del relativo benessere di cui gode il mezzadro marchigiano in confronto di quello di altre regioni; in Toscana invece, come già si è detto, tale conferimento non sembra abbia portato a sostanziali modificazioni, sebbene il tempo trascorso dall'accordo sia forse troppo breve per poterne giudicare ora gli effetti.

D'altra parte molti sostenitori della mezzadria nei suoi schemi classici, non vedono con simpatia l'affermarsi della figura del capitalista nella persona del mezzadro, specie in quella forma che si sta delineando in Maremma e nella montagna umbra, perchè -

si dice - si vengono ad oltrepassare con questi tipi di contadino, i confini della vera mezzadria. Cosa questa sostanzialmente vera, ma che non esclude l'importanza dei tipi di impresa e di azienda che derivano. Specie in vista di una larga meccanizzazione dell'agricoltura, nei vasti poderi di Maremma - che sono in sostanza delle medie aziende - si potrebbe trovare il punto di partenza per organizzare, anziché il consueto podere a coltura promiscua, di piccola ampiezza, aziende meccanizzate, con intenso allevamento di bestiame e nelle quali potrebbe vivere un contadino medio, in condizioni economiche e morali forse più elevate di quelle del comune mezzadro.

Gli stretti vincoli esistenti fra podere e famiglia non hanno impedito un graduale spostamento di famiglie coloniche da un podere all'altro e da una regione all'altra. È anzi attraverso tali spostamenti che, in definitiva, si realizza il necessario adeguamento fra famiglia colonica e podere, sebbene molti attriti che si oppongono ai rapidi spostamenti delle famiglie ed il carattere eminentemente statico del contratto, non rendano tale adeguamento così perfetto come si ritiene invece in via teorica.

Lo spostamento delle famiglie coloniche va posto in relazione con l'inurbamento della popolazione rurale, con lo spopolamento montano, che rappresentano i due termini estremi di un graduale movimento della popolazione rurale verso occupazioni non agricole, che è comune a tutti i paesi di moderna civiltà, a sviluppo capitalistico e industriale. I mezzadri di regioni povere, come quelle di montagna e d'alta collina, passano nei poderi più prossimi ai centri urbani o in zone in via di bonifica e di colonizzazione. In Toscana ad esempio, la Valdichiana - dove la bonifica idraulica, condotta a compimento dai Lorena ha consentito da tempo l'attuazione di un vasto piano di appoderamento - la Maremma toscana - dove la colonizzazione è in pieno svolgimento - sono state e sono tuttora zone di immigrazione per la popolazione di montagna. In queste zone i mezzadri formano nuclei di lavoratori agricoli con caratteri assai diversi da quelli di altre zone di vecchia coltura. In Valdichiana abbiamo famiglie ancora numerose e in buone condizioni economiche, che vediamo imprimere ai loro rapporti coi proprietari ed alla vita sociale delle campagne un carattere assai diverso da quello dato in altre zone della stessa categoria di mezzadri. È come se in loro riecheggiasse lo spirito ed i sentimenti che animavano quei coloni, che, nel '700 e nell'800, per primi vennero a coltivare le terre da poco bonificate. Aspetti analoghi si rilevano fra i mezzadri della maremma toscana che provengono non solo da mezzadri e piccoli proprietari di montagna ma anche da famiglie coloniche della stessa Valdichiana. Meno numerose di queste e non sempre nelle stesse floride condizioni economiche, le famiglie dei mezzadri maremmani hanno un accentuato spirito di indipendenza, un senso di autonomia che forse deriva,

oltre che dall'ambiente ancora in formazione, da quel particolare tipo di azienda che è il podere cerealicolo zootecnico maremmano il quale, come già si disse, si avvicina al tipo di media azienda alquanto meccanizzata.

In condizioni così diverse di ambiente nelle quali vediamo attuarsi il contratto, diversa viene ad essere anche la retribuzione unitaria che va alla famiglia colonica.

Nel decennio anteriore alla guerra il reddito dei mezzadri dell'Italia centrale si può dire che oscillasse fra minimo di 1000 lire e massimo di quasi 4000 lire per unità lavoratrice. Ciò risulta evidente, da varie indagini e in particolare modo da quella serie monografie di famiglie contadine e dai rilievi statistico-aziendali curati dall'Istituto nazionale di economia agraria. Si tratta, è vero, di redditi che variano da un anno all'altro in relazione alla congiuntura economica ed all'andamento della produzione, ma che in uno stesso anno vediamo variare da una famiglia all'altra, entro i limiti assai ampi ora visti. Questo è un indice assai evidente della ben nota sperequazione esistente nella retribuzione del lavoro mezzadrile e che si verifica tanto per i mezzadri toscani, quanto per quelli umbri e marchigiani.

Considerando il reddito medio che, per il periodo ora detto, si manteneva su circa 2000 mila lire per unità lavoratrice, e confrontandolo con la retribuzione di altre categorie di lavoratori anche agricole, non sembra azzardato concludere che alla categoria dei mezzadri andavano redditi comunque non molto elevati. È questa una constatazione che si può ripetere per tanti mezzadri di altre regioni d'Italia e che acquista particolare significato qualora il confronto venga esteso ai redditi degli operai addetti all'industria e ad altre attività cittadine. Il Passerini che ha fatto alcuni accostamenti fra le due categorie di reddito per la regione veneta, ha potuto constatare come, prima della guerra attuale, tra i redditi contadini e quelli degli operai dell'industria esistessero ovunque profonde differenze (1).

In questi anni le condizioni di vita dei mezzadri sono indubbiamente migliorate; i loro redditi si sono fortemente accresciuti e sono divenuti addirittura cospicui allorché il mezzadro si è fatto allettare dal mercato nero; cosa alla quale, invero, ben pochi mezzadri hanno saputo resistere. Si parla di risparmi accumulati in tale misura da consentire alle famiglie coloniche l'acquisto del podere e non c'è dubbio che ciò corrisponda in gran parte a verità, sebbene i mezzadri delle zone più duramente provate dalla

guerra non sempre si trovino in quelle condizioni finanziarie così floride, che comunemente si ritiene.

Tuttavia si può dire che negli anni più tristi della guerra, i mezzadri abbiano goduto di un benessere, specie per quanto riguarda l'alimentazione, di gran lunga superiore a quello delle altre categorie lavoratrici. Essi hanno potuto fare notevoli risparmi, specie quando hanno partecipato al mercato nero, provocando proprio per questo motivo un giudizio assai severo da parte di quei ceti medi di città, che per la guerra hanno subito tante sofferenze.

Ma non crediamo che per questo si possa condannare senz'altro tutta una categoria di lavoratori che ha avuto, specie in passato, tante benemerienze e che del resto anche oggi in tanti casi è stata capace da sola, attraverso un lavoro tenace, di porre riparo ai danni della guerra. Sono uomini anch'essi che, tolti dalla cornice di quel quadro idilliaco nel quale talora si sono voluti presentare, ci appaiono con tutte le loro deficienze, i loro egoismi, ma insieme con le loro doti di lavoratori affezionati alla terra, che coltivano da generazioni, ma dalla quale non sempre ritraggono quel che una tecnica più progredita, una migliore organizzazione dell'azienda potrebbe far loro sperare.

Molte necessità della categoria dei mezzadri, sono particolarmente sentite dai giovani, che hanno occasione più facilmente degli anziani, di fare confronti fra le loro condizioni di vita e quelle degli operai di città. A rendere più sfavorevole il confronto contribuisce inoltre l'organizzazione della famiglia colonica che ancora mantiene i caratteri patriarcali di un tempo, specie per quanto riguarda l'amministrazione familiare, concentrata quasi esclusivamente nelle mani del capoccia.

Per tale ragione - come è stato osservato da Pestellini - anche ora, in un momento come questo di alti redditi monetari, è diffuso un senso di scontento fra i giovani delle famiglie coloniche, che dipende in gran parte dalla soggezione economica in cui essi si trovano rispetto al capo di casa, e che poi si riflette anche sui rapporti fra famiglia e proprietario (2).

Altro fatto di essenziale importanza per tutto il sistema della mezzadria è rappresentato dal frazionarsi delle famiglie coloniche. È questa una tendenza in atto ormai da lungo tempo, che fu particolarmente intensa dopo l'altra guerra e che ora tende a riprendere in scala ancor più ampia. Se ne vogliono identificare le cause in fatti di ordine soprattutto spirituale, come l'insofferenza nei giovani di obbe-

(1) O. PASSERINI, *Redditi di contadini e di operai*, Verona, 1938.

(2) Il Dott. PESTELLINI, nella sua relazione al convegno agrario tenutosi a Firenze nel gennaio 1946, osserva che « nei periodi come il presente, nei quali la svalutazione monetaria offre compensi alla mano d'opera che riempiono le mani di numerosi biglietti e le orecchie di cifre che possono sembrare elevatissime a chi non ha l'esatta precisione del costo monetario della vita, come lo è per i coloni ai quali la massima parte delle occorrenze è loro fornita dal podere stesso in cui vivono. I giovani figli di famiglia, che questi denari non vedono, ma che hanno nelle orecchie le cifre degli amici operai, sono facilmente portati ad uno scontento che, per il loro numero sulla casta dei capi di casa, può divenire collettivo e sommergerne completamente l'autorità ».

dire incondizionatamente all'autorità del capoccia, le gelosie ed i contrasti tra le donne, specie fra le giovani spose, i fatti che si vengono a rendere manifesti soprattutto in periodi di alti redditi monetari. L'analisi del fenomeno che è indubbiamente esatta, si presenta però incompleta qualora si voglia limitare all'aspetto puramente morale del fenomeno, ed ha il grave difetto di creare aspettative che poi ben difficilmente si potranno realizzare. Infatti attribuendo il frazionamento a fattori di ordine esclusivamente spirituale, è anche logico sperare che, il normalizzarsi della situazione, cioè il ritorno ad una maggiore disciplina interna della famiglia, ad una maggior semplicità di vita e di costumi dei giovani ecc., possa far ritornare alle numerose famiglie di un tempo. Cosa questa che oramai non sembra più possibile perchè è chiara la tendenza moderna a costituirsi il nucleo della vita sociale nella famiglia naturale, essendo ormai quasi del tutto superati quegli ordinamenti che un tempo erano propri della famiglia patriarcale.

Ma non sempre forse è stato giustamente valutato il significato storico e la reale portata di questo processo evolutivo che si può dire in atto in tutte le regioni mezzadrili, dal quale derivano tanti contrasti al normale funzionamento del contratto di mezzadria. Per rendersi esatto conto di ciò basta riandare alle lontane origini della nostra mezzadria, che si ricollegano, da una parte, con lo sviluppo capitalistico della città e dall'altra con gli ordinamenti economici e sociali allora dominanti nelle campagne. Di quest'ultimi uno era appunto l'organizzazione patriarcale della famiglia, di cui la mezzadria si valse per rafforzare il vincolo esistente fra podere e famiglia. Ma ora tale organizzazione da tempo è in crisi e quindi è ovvio che anche il sistema colonico debba subirne le conseguenze.

Del resto si tratta di una realtà che di continuo i proprietari sono costretti a constatare e che li porta a concludere - partendo dal principio di lasciare immutato il contratto di mezzadria nei suoi schemi fondamentali - come sia inevitabile la riduzione della superficie poderale e l'aumento del numero delle unità colturali. È la strada più spesso seguita, specie dopo l'altra guerra, dai proprietari fondiari, i quali anche oggi, se non ci fossero le gravi difficoltà del momento, certamente si accingerebbero a riprenderla. Ma possiamo domandarci se si tratta in ogni caso di una vera soluzione e se essa sia fra le soluzioni più desiderabili. Potremo rispondere meglio in seguito, quando diremo dei rapporti economici fra podere e famiglia. Ora è opportuno accennare brevemente alle origini ed ai caratteri di altre categorie di lavoratori che vivono ai margini della mezzadria e che forse, in un domani non lontano, potranno avere peso notevole su di un nuovo assetto economico e sociale delle campagne.

Lavoratori avventizi.

Sono lavoratori più diffusi di quanto comunemente non si creda, perchè anche là dove non esiste un vero

e proprio bracciantato, costituito da lavoratori non qualificati - come sono i *pigionali* toscani ed i *casanolanti* umbri e marchigiani - e dove le statistiche rilevano una popolazione formata prevalentemente da piccoli proprietari, coloni e compartecipanti, troviamo lavoratori che partecipano sempre, in più o in meno larga misura, all'avventiziato. Essi sono proprietari particellari, piccoli affittuari di montagna o di regioni latifondistiche; sono anche mezzadri non autonomi i quali, in ogni caso, nei lavoratori di avventizio e nell'emigrazione stagionale, trovano altre fonti di reddito; sovente i maggiori proventi per il sostentamento della famiglia.

La figura economica dei contadini particellari, specie della montagna, è quanto mai complessa e non sempre bene identificabile, in quanto si ritrovano insieme i caratteri del proprietario e del compartecipante, dell'operaio specializzato e dell'avventizio non qualificato. Sono contadini che attuano imprese non autonome, nelle quali la terra posseduta ha importanza minima ed i proventi maggiori derivano da occupazioni di carattere aleatorio, date, come ora si è detto, da altri terreni presi in compartecipazione o in affitto, da lavoro a giornata e infine dalla emigrazione.

Per molti aspetti assai vicini ai piccoli proprietari di montagna, sono i contadini affittuari di zone estensive, latifondistiche che vediamo coltivare i cereali in una vicenda ininterrotta di anni e anni, su piccoli appezzamenti di terreno. Scopo di questi affitti - che potremo dire anch'essi particellari perchè incapaci di dar vita ad imprese autonome - è stato, in alcune zone di Toscana, quello di ridurre la disoccupazione dei braccianti e di fissarli alla terra, ma i risultati non sono stati certo notevoli, che anzi lo sfruttamento e l'abbandono dei terreni dati in affitto è tale da far rimpiangere il vecchio ordinamento latifondistico a coltura discontinua.

Il nucleo maggiore dei lavoratori che partecipano all'avventiziato, è costituito dai braccianti, cioè da operai agricoli occupati essenzialmente a giornata. Essi sono in continuo aumento e, sebbene sparsi un po' dovunque, in Toscana gli troviamo concentrati soprattutto in zone di piano, ricche per agricoltura ed industrie, lungo le principali vie di comunicazione o in zone di notevoli risorse minerarie. Essi sono un po' come i paria delle categorie lavoratrici e vengono riguardati con diffidenza dai proprietari terrieri e dagli stessi mezzadri, sia perchè un tempo partecipavano attivamente al furto campestre - che per loro rappresentava una risorsa importante con cui integravano i miseri proventi del lavoro avventizio - sia perchè ora pesano sulle aziende agrarie nei periodi di disoccupazione, proprio quando la sfavorevole congiuntura economica porterebbe i proprietari a rimandare a momenti migliori i lavori di miglioramento, e di manutenzione fondiaria.

È da queste particolari situazioni, dalla necessità di ridurre il bracciantato, che in talune zone di Toscana è sorto e si è diffuso il contratto di cam-

poraiolato, che per essere basato nella compartecipazione al prodotto e per il tipo di impresa contadina a cui esso dà vita, potrebbe riferirsi anche alle partitanze della valle padana ed alle compartecipazioni (materia, terratico, ecc.) del mezzogiorno d'Italia, se non divergesse da questi contratti soprattutto per il fatto che, mentre la compartecipazione si riferisce a talune colture e ne segue di anno in anno le vicende in relazione alle mutevoli necessità dell'ordinamento agrario, il contratto di camporaiolato ha per oggetto un appezzamento di terreno, che può essere coltivato per più anni dallo stesso contadino. Il contratto trova attuazione nei più diversi ambienti agrari ed interessa tipi diversi di lavoratori.

Un tipo è rappresentato da camporaioli assai vicini alla categoria dei veri mezzadri, dai quali divergono solo per una minore estensione del podere e per la mancanza di bestiame da lavoro. Per il resto, i caratteri sono quelli comuni della mezzadria: il camporaiolo vive con la propria famiglia sul fondo, alleva qualche capo di bestiame (una vacca da latte o un vitello da carne) e partecipa alla produzione con le stesse modalità e nella stessa misura del mezzadro. Il fondo, come ora si è detto, ha un'ampiezza limitata e, pur essendo modesta la composizione della famiglia, il lavoro del camporaiolo risulta esuberante rispetto alle necessità dell'azienda, talché il camporaiolo deve occuparsi come avventizio presso lo stesso proprietario o in aziende vicine. Ne deriva quindi un tipo di impresa non autonoma, che si ritrova soprattutto in zone a coltura promiscua, ai margini dello appoderamento. I camporaioli di questo tipo provengono da famiglie di braccianti o di mezzadri e difficilmente rimangono per più generazioni in questa categoria: dal camporaiolato si passa alla mezzadria o al bracciantato e viceversa. È come una categoria di transizione, dalla quale il mezzadro, superata una crisi più o meno profonda nella costituzione della propria famiglia può ritornare alla categoria di origine, oppure può passare definitivamente a quella dei braccianti. Il bracciante può trovare in essa anche il mezzo per passare nella categoria dei mezzadri, sebbene sia cosa meno facile e frequente.

Un altro tipo è rappresentato da quei camporaioli che non hanno abitazione nel fondo, ma che vivono in case di loro proprietà o prese in affitto in paesi vicini. Essi formano una categoria che si allontana assai dal vero colono parziano e che ha più i caratteri del bracciante o dell'operaio specializzato. Hanno molto peso, in questo caso, i legami più o meno stretti che si stabiliscono con la terra coltivata e che dipendono dalla diversa superficie assegnata alla famiglia del bracciante; dalla maggiore o minore distanza delle loro abitazioni, dalla coltura più o meno intensiva che si attua sul fondo. Sebbene le modalità contrattuali siano sempre le stesse, queste diverse condizioni portano ad un maggiore o minore interessamento del lavoratore, a sue

maggiori o minore possibilità di occupazione in capo all'anno e, in definitiva, ad un contributo più o meno alto della terra alla formazione del reddito familiare.

Abbiamo così camporaioli, come in montagna, che sono gli stessi proprietari particellari di cui già dicemmo; camporaioli di zone estensive, che sono in sostanza poveri partecipanti, assai vicini nei loro caratteri ai contadini meridionali, incapaci per le loro misere condizioni di vita ad una evoluzione spontanea e per i quali l'unica speranza di migliori condizioni di vita sta soprattutto in una radicale trasformazione dell'ambiente economico e dei rapporti sociali. Abbiamo infine camporaioli di zone a coltura intensiva con produzione di frutta e ortaggi che formano una categoria in cui sono evidenti i segni di possibili sviluppi verso forme più evolute di modalità contrattuali e di ordinamenti economici dell'azienda.

Questa molteplicità di caratteri non deriva, come già si disse, tanto da una diversa natura del contratto, quanto dalle diverse condizioni dell'ambiente agrario in cui il contratto si attua e ciò spiega la notevole disparità di giudizio che esiste su questa caratteristica forma di conduzione agricola. Così per quel tipo di camporaiolo che è quasi mezzadro, non autonomo — sorto soprattutto per la necessità di adattare, mediante stralci di terreno, la superficie poderale alla diminuita capacità di lavoro della famiglia, alla quale però il proprietario è costretto a dare in qualche modo lavoro di avventizio, se non vuole che il conto corrente colonico si chiuda in debito — è comprensibile il giudizio quasi sempre sfavorevole che su di esso esprimono i proprietari. D'altra parte, anche dal lato tecnico, la deficiente preparazione professionale del camporaiolo può giustificare tale giudizio. Molti proprietari considerano questi camporaioli come un peso morto, sebbene essi non si accorgano di essere stati proprio loro a favorirne la formazione, nei momenti in cui faceva loro comodo.

Ben diverso è invece il giudizio che sentiamo emettere nei riguardi dei camporaioli di quelle zone a coltura intensiva e specializzata, come nel caso dei vignaioli delle colline pisane, dove l'ordinamento della produzione è tale da non destare preoccupazioni per il saldo colonico, essendo notevoli le entrate monetarie — vendita della frutta — con le quali si può provvedere al saldo del conto corrente; dove le concimazioni organiche sono rese meno indispensabili per il prevalente sviluppo delle colture arboree e per la possibilità di surrogarle con pozzo nero; dove infine la conduzione a mezzo di camporaioli ha rappresentato il mezzo per liberarsi di un numeroso e molesto bracciantato, senza dover procedere a costose immobilizzazioni fondiari per la formazione di nuovi poderi. È per quest'ultima ragione che si è largamente diffuso, sempre in provincia di Pisa, il camporaiolo anche in zone di recente bonifica, come

quella di Massaciuccoli, dove però la sua figura economica e sociale si presenta meno precisa e più discorde sono i pareri dei tecnici e dei proprietari in proposito.

Comunque in tutte queste diverse figure di camporaiolo è facile vedere sempre il tentativo, più o meno bene riuscito, dei proprietari di adattarsi a talune modificazioni avvenute nella composizione delle famiglie coloniche e nella struttura delle loro aziende, pur di continuare nel sistema classico della mezzadria. Si può dire, in altre parole, che sono talune crisi interne della mezzadria, taluni squilibri verificatisi nei rapporti fra famiglia e podere i quali hanno portato in ostanza a questi tentativi. Di tali squilibri potremo renderci meglio conto, scendendo ad un più attento esame dell'organizzazione del podere nei suoi rapporti con la famiglia colonica e con la fattoria.

Il podere e la fattoria.

Dicemmo del contrasto, particolarmente sentito anche nel secolo scorso, fra proprietari e coloni sull'ampiezza del podere e che trova la sua giustificazione nella tendenza di entrambe le parti contraenti di far conferire all'altra la maggiore quantità del mezzo produttivo che, a norma del contratto, le compete. È evidente che il proprietario cerchi di lesinare al massimo la concessione di terra, allo scopo di concentrare sull'unità di superficie la maggiore quantità possibile di lavoro della famiglia colonica, mentre il mezzadro tenda invece allo scopo opposto, cercando di impiegare la minor quantità del suo lavoro su quella stessa unità di superficie. Ma la riduzione dell'ampiezza poderale al disotto di certi limiti vuol dire per il proprietario fondiario un elevato investimento di capitali non sempre redditizio mentre per il colono molta terra, superiore alla capacità di lavoro della famiglia, può significare una forte spesa per l'assunzione di mano d'opera avventizia. Esistono quindi due limiti, uno minimo ed uno massimo, che una o l'altra delle due parti contraenti non ha interesse ad oltrepassare e fra i quali oscilla, in concreto, la superficie poderale. Sebbene tale superficie sia sempre definita dal proprietario, il quale - con un ordinamento più o meno intensivo e con un maggiore o minore investimento di capitali - può raggiungere una maggiore o minore ampiezza dell'unità colturale, si può dire quindi che a determinare tale ampiezza contribuisca non poco anche il mezzadro.

Come si è visto in precedenza la tendenza, in atto da molti decenni, nelle famiglie coloniche a frazionarsi, ha portato ad un conseguente frazionamento dei poderi, a cui i proprietari sembrano ormai rassegnati, data l'impossibilità di ricostituire i nuclei delle famiglie patriarcali di un tempo. Ma

portare la superficie poderale al disotto di certi limiti vuol dire accrescere l'investimenti fondiari, vuol dire andare al disotto dell'ampiezza ottima della azienda con grave svantaggio generale, come dimostrano i piccoli poderi formati in Toscana dopo l'altra guerra proprio in seguito alle divisioni famigliari, che hanno sempre avuto una economia poco stabile e spesso del tutto insufficiente per il sostentamento della famiglia colonica. I proprietari hanno preferito seguire questa via, perchè era la più semplice e non si distaccava dal sistema tradizionale di conduzione, ma è da vedere se, accentuandosi il fenomeno delle divisioni famigliari, potrà procedere di pari passo il frazionamento dei poderi; in caso contrario altre soluzioni si verranno ad imporre e, a meno di non pensare a radicali trasformazioni del sistema agrario, la conduzione con camporaioli - meglio inserita nell'organizzazione aziendale di quanto non lo sia ora - potrà essere anche una delle tante.

Se dovessimo dire quali dei mezzi tecnici il proprietario conferisce in maggior misura nella produzione dovremmo indicare, specie in Toscana, il capitale fondiario. È in esso che si sono venute accumulando ingenti somme di risparmio ed è per esso che oggi si sostengono forti spese di manutenzione. L'ambiente collinare, il tipo di coltura prevalente, basata sulla vite e sull'olivo, giustificano, come già si disse, la notevole importanza, data specie in Toscana, al capitale fondiario; importanza che, nei secoli scorsi, bene si accordava con le modeste cognizioni della tecnica produttiva di quei tempi. Ma ai giorni nostri, sebbene progressi si siano avuti, non sempre possiamo dire che l'organizzazione dell'azienda a mezzadria, specie per quanto riguarda l'impiego del capitale mobiliare, sia quella richiesta da una progredita tecnica produttiva. La trasformazione degli avvicendamenti, impostata in Toscana, oltre un secolo fa da Ridolfi, non si può dire - come osserva GASPARI - che da allora abbia fatto grandi passi. « La revisione della rotazione agraria, se è realmente un fatto compiuto in alcune zone della regione, è mancata in molte altre. Sono assai frequenti ancora oggi gli avvicendamenti biennali con scarsa superficie a prato fuori rotazione, specialmente nella collina a densa coltura legnosa, lo stesso dicasi per lo avvicendamento quadriennale, ancora diffusissimo in tutte le regioni ». (1). Le colture cerealicole, consociate con la vite e l'olivo, hanno determinato uno scarso interessamento all'allevamento del bestiame e quindi alla coltura foreggera, mentre per i terreni di bassa fertilità come sono quelli generalmente di Toscana, il primo mezzo per curare tale deficienza sarebbe stata appunto la sostanza organica. Altre deficienze si possono rilevare nelle concimazioni - soprattutto squilibrate nel rapporto fosforo-azotato - e nelle lavorazioni del suolo. In breve è tutto l'eser-

(1) M. GASPARI, *Le coltivazioni*, nel Volume «L'economia agraria della Toscana (Inca, Roma 1939).

cizio dell'azienda che presenta le maggiori deficienze e che va posto in relazione con un deficiente impiego di capitali di scorta e circolanti. Esso dipende, in ultima analisi, non solo da una diffusa povertà di capitale mobiliare ma anche da quella preferenza, che più volte abbiamo rilevato nei proprietari, ad impiegare il risparmio disponibile in opere fondiarie piuttosto che in bestiame, macchine e concimi. Su tale preferenza agiscono indubbiamente, da un lato, il sistema della mezzadria e la piccola azienda ad essa connessa, dall'altro le minori preoccupazioni che le opere fondiarie, una volta eseguite implicano in confronto agli altri fattori produttivi. D'altra parte bisogna tener conto che se c'è del risparmio disponibile esso va rivolto in gran parte ad opere straordinarie di manutenzione dei fondi, i quali in tanti casi presentavano uno stato di degrado veramente impressionante. In Toscana c'è il problema gravissimo della ricostruzione viticola ed olivicola; nelle Marche quello dei fabbricati rurali (1). Ma anche in quelle aziende come le vaste fattorie toscane, dove la tecnica colturale ha raggiunto innegabili progressi; dove si fa largo uso di macchine, concimi, sementi selezionate e dove si attuano razionali metodi di allevamento del bestiame, non mancano tuttavia momenti in cui vediamo alterarsi i tradizionali rapporti fra famiglia colonica e podere, in cui si manifestano pericolose fratture nel delicato equilibrio economico realizzato con un faticoso lavoro di anni e che non sempre è possibile ristabilire in maniera duratura. Ciò è conseguenza di una alterazione dei rapporti fra l'economia del podere e quella della famiglia colonica e di uno squilibrio nei rapporti di debito e di credito fra proprietario e colono, cui ora brevemente accenneremo.

Sebbene in forma meno accentuata di un tempo, l'ordinamento economico del podere consente ancora di soddisfare direttamente a molte necessità alimentari della famiglia colonica. Lo confermano i risultati di indagini eseguite sui bilanci famigliari di mezzadri toscani, umbri e marchigiani (2). Ma ciò non deve far concludere che il podere sia organizzato in un'economia prevalentemente chiusa, con pochi o punti scambi con l'esterno. Nei poderi di collina, la cui economia si basa sulla produzione del vino e dell'olio, è cosa normale, specie per i poderi appartenenti ad una stessa fattoria, lo scambio di grano che, nel caso in cui il podere ne produca in quantità insufficiente al fabbisogno della famiglia colonica,

viene rilasciato dal proprietario in cambio di vino e di olio. Sono scambi diremo interni, che si limitano all'ambito della fattoria, ma sui quali agiscono indubbiamente i prezzi di mercato in quanto i prezzi relativi - cioè il rapporto poniamo fra il prezzo del grano e quello del vino e dell'olio - li rendono più o meno vantaggiosi per una delle due parti. Nei poderi di piano invece o anche in quelli estensivi di collina e di montagna a puro indirizzo cerealicolo e zootecnico, l'autonomia alimentare della famiglia colonica, rispetto al consumo del grano, può essere completa, ma non per questo si riducono gli scambi del podere col mercato perchè può acquistare notevole importanza l'allevamento del bestiame, si possono avere colture industriali e, d'altra parte, anche la produzione del grano può essere superiore al fabbisogno familiare, e dar luogo quindi, insieme agli altri titoli ora ricordati, a scambi col mercato.

È dunque su le basi di una economia di scambi abbastanza sviluppati che è organizzata gran parte dei poderi a mezzadria, ma con questo di caratteristico: che si cerca di ridurre al minimo i rapporti monetari fra proprietario e colono e di raggiungere un quasi automatico pareggiamento per quelli che non possono essere assolutamente evitati. Ciò appare evidente dal congegno del cosiddetto *saldo colonico*.

Nel passivo del conto corrente colonico - dal quale risulta appunto tale saldo - difficilmente appaiono forti anticipazioni in denaro, perchè ben si sa che un mezzadro il quale ricorra troppo spesso allo scrittoio padronale, difficilmente è considerato come un buon colono, almeno che le sovvenzioni non siano dovute a malattie o a disgrazie di famiglia.

La parte maggiore delle anticipazioni è costituita invece dai prodotti che il podere non produce in quantità sufficiente per il consumo della famiglia colonica e che vengono compensati con altri prodotti che il colono rilascia al momento del raccolto. Ma se anche questi non sono sufficienti a saldare il debito del mezzadro, esso può provvedere con prestazioni di lavoro, che però non sempre possono essere in misura tale da pareggiare il debito al quale provvede, in definitiva, la metà dell'utile di stalla, che deve essere tale da compensare anche la metà delle spese poderali. Quest'ultima condizione è posta, quasi direi come una regola assoluta in Toscana, per quanto anche in passato la grande variabilità degli ordinamenti agrari portasse, in concreto, a rapporti fra le spese poderali e gli utili di stalla assai diversi

(1) Basti citare, per le due colture arboree fondamentali di Toscana - vite olivo - i seguenti dati:

- su 464 milioni di piante, quale si poteva ritenere essere alla vigilia di questa guerra il patrimonio viticolo della Toscana, veniva stimato alcuni anni or sono da Gasparini, che se ne avessero 65 milioni su piede americano di recente impianto, contro 136 milioni in deperimento e che attendevano una urgente ricostituzione;

- la produzione dell'olio per pianta è scesa a quantitativi estremamente bassi: in una tenuta di Versilia, per un periodo di 138 anni (1782-1920) da Kg. 3,2 di olio per pianta siamo scesi; prima gradatamente e poi rapidamente, a 1,2500 e a 0,365. Ne sono state cause il rapido diffondersi di malattie e la crisi dei prezzi che hanno portato ad un generale abbandono ed un grave deperimento degli olivi, ma da cui si potrebbe sicuramente uscire con una tecnica appropriata. (M. GASPARINI, *op. cit.*):

(2) Dai bilanci famigliari di mezzadri toscani, umbri e marchigiani - eseguiti dall'Istituto nazionale di economia agraria - si rileva, per il periodo fra il 1928 ed il 1936, che sul totale delle spese per alimenti quelle in natura difficilmente scendono al disotto del 50 %, raggiungendo e superando in taluni casi anche l'80 %. U. GIUSTI, *Aspetti di vita rurale italiana*, Roma, 1930.

da caso a caso. Ma è una regola che trova appunto la sua giustificazione nella tendenza, sentita un tempo specie in Toscana, di realizzare il pareggio del conto corrente mediante l'utile di stalla; tendenza che mira allo scopo di ridurre al massimo gli scambi monetari fra le due parti, creando un sistema che, una volta avviato, proceda automaticamente senza bisogno di diretti e continui interventi del proprietario, non solo per quanto riguarda la gestione colonica ma anche quella padronale.

Il sistema poteva funzionare bene in periodi di notevole stabilità dei prezzi e con gli ordinamenti agrari di un tempo, come in realtà ha ben funzionato fino all'altra guerra. È da questo momento che si inizia un lungo periodo, tuttora in corso, in cui le forti oscillazioni dei prezzi, le variazioni nella quantità di prodotti e dei mezzi di produzione - dovute al diffondersi di malattie ed ai nuovi procedimenti della tecnica produttiva - sono venute ad alterare profondamente i vecchi rapporti di conto corrente, determinando la formazione di debiti e di crediti colonici elevati, che male si accordano con il sistema tradizionale del *saldo*.

Le variazioni delle quantità aventi carattere accidentale, come quelle dovute alla stagione ecc., si può dire che non abbiano peso notevole su tali rapporti di debito e di credito perchè, conguagliandosi fra un anno e l'altro, esse mantengono il saldo in una posizione di equilibrio. Anche altre variazioni di carattere continuativo possono trovare compenso in altre variazioni opposte ed il saldo colonico non ne subisce sensibili conseguenze. È noto in proposito come nei poderi collinari devastati dalla fillossera, la minor produzione di vino abbia determinato un maggiore sviluppo della coltura del grano, che ha consentito di provvedere in più larga misura al diretto consumo fattone da parte della famiglia colonica, avviando così l'ordinamento del podere verso una economia assai più chiusa di quella di un tempo.

Maggiore influenza ha avuto l'aumento delle spese poderali dovuto ad un più largo impiego di capitali fissi e circolanti e che è venuto a spostare il primitivo rapporto esistente fra il cumulo di tali spese e l'utile di stalla, ponendo in pericolo quell'automatico livellamento del conto corrente, che dicemmo carattere saliente di tutto il sistema del saldo colonico. Ecco infatti come è variato tale rapporto dal 1919 al 1935 in un complesso di poderi - circa 300 - considerati in un interessante studio di D'ANCONA e PONTECORVO sui debiti e crediti colonici in provincia di Firenze (1):

	1919	Media			1935
		1920-24	1925-28	1930-34	
Spese poderali	133	188	287	183	179
Utili di stalla (netti da perdite)	436	433	402	136	184
Rapporto fra spese poderali e utili di stalla	1. 3,66	1. 2,57	1. 1,4	1: 0,73	1: 1,03

« Se l'utile di stalla - commentano in proposito gli AA. - è superiore alle spese poderali non si costituisce o non si aumenta il debito; in caso contrario il colono dovrebbe, durante il corso o alla fine dell'anno, rilasciare al proprietario in contanti, o in natura o come prestazioni d'opera, la somma necessaria a coprire il disavanzo. Questa operazione richiede una ingerenza, non bene accetta, del proprietario negli affari privati del colono, cosicchè è preferibile certamente per l'armonia dei rapporti mezzadrili, che la regolazione annuale del conto corrente avvenga automaticamente mediante gli utili di stalla ».

Ma anche tali utili sono suscettibili, come chiaramente indicano le cifre ora riportate, di forti variazioni, dovute soprattutto alle notevoli oscillazioni dei prezzi del bestiame. Anzi si può dire che - nel periodo che va dell'altra guerra ad oggi - siamo state soprattutto queste variazioni ad influire maggiormente sull'andamento dei saldi colonici. Ciò che indubbiamente va posto in relazione al sistema, in uso in Toscana fino al 1938, di consegna e riconsegna, nonchè di valutazione, anno per anno, del capitale bestiame a prezzi di mercato e come dimostra anche il fatto che in altre regioni, come le Marche - dove il bestiame è in comproprietà col colono e quindi non ha luogo la valutazione annuale della stama viva - i saldi colonici si sono mantenuti, nel periodo della grande crisi economica del 1929, assai più equilibrati, non essendo influenzati da utili o perdite fittizie del conto stalla. Anzi fu questa una delle ragioni che nel 1938, consigliarono la istituzione della comproprietà del bestiame anche in Toscana.

Non si deve credere però che, tolti di mezzo questi redditi o perdite apparenti, sia completamente eliminata l'influenza dei prezzi, specie di quelli del bestiame, sul saldo colonico. L'esperienza odierna ne dà una dimostrazione evidente e ci fa intuire come, in una economia a scambi sviluppati, sarà sempre possibile la rapida formazione di alti saldi colonici, i quali male si accordano con le regole del sistema tradizionale. Si potrà obiettare che ci troviamo in una situazione d'eccezione, sebbene considerando il non breve periodo di quasi 30 anni, trascorso fra questa e l'altra guerra, di tali situazioni se ne possono ritrovare tante, da pensare che l'eccezione non stia diventando piuttosto la regola. La realtà è che ormai tutto il sistema economico ha acquistato così spiccato dinamismo da sembrare impossibile il ritorno ad una stabilità dei prezzi, quale si aveva prima dell'altra guerra.

Perciò, piuttosto che polarizzarsi su la vana attesa del ritorno ad una normalità di incerto significato, sembra assai più realistico prospettarsi il caso che debiti e crediti colonici molto elevati se ne possano sempre formare e che anzi essi possano essere sempre più repentini e frequenti.

(1) A. D'ANCONA e G. PONTECORVO, *I debiti e crediti colonici in provincia di Firenze nel loro andamento dal 1919 ad oggi e nelle loro ragioni* (« Atti dei Georgofili », Firenze, 1938).

Di fronte a questa eventualità dobbiamo vedere quali possibili rimedi si potranno adottare, perchè è indubitato che, tanto nel caso di forti debiti quanto nel caso di crediti elevati, verrà sempre meno quella stabilità delle famiglie coloniche, che invece si ritiene essenziale per un buon funzionamento della mezzadria. D'altra parte i saldi anormali dei conti correnti colonici, saranno sempre motivo di preoccupazione per i proprietari, che nei forti debiti vedono il pericolo di insolvenze da parte dei coloni e nei crediti troppo alti vedono il pericolo di un eccessivo indebitamento delle loro aziende.

Una soluzione potrebbe essere quella di liquidare il saldo del conto corrente di fatto, anno per anno, come avviene nella mezzadria emiliana, ma non sappiamo se il procedimento possa portare sempre ad un reale vantaggio. Infatti il sistema eseguito per lunga tradizione in Toscana, Umbria e Marche, oltre ad ispirarsi ai vecchi rapporti patriarcali di un tempo, coi quali si cercava di assicurare una lunga permanenza della famiglia colonica sul fondo, rappresenta anche una fonte abbastanza rilevante di finanziamento per le aziende agrarie, perchè - escluse le piccole proprietà, i poderi isolati nei quali un debito del mezzadro rappresenta sempre una reale anticipazione da parte del proprietario - forse non è ben noto che nella gran massa dei poderi, nelle vaste fattorie, la somma dei crediti colonici normalmente supera quella dei debiti e difficilmente ne scende al disotto, anche nei momenti di sfavorevole congiuntura economica. Così, ad esempio, nei 291 poderi studiati da D'ANCONA e PONTECORVO, il credito netto - cioè la somma di tutti i crediti colonici diminuita della somma dei debiti a fine d'anno e di quelli radiati - si era elevato da circa 1/2 milione di lire nel 1918 a 1 milione e 187 mila nel 1925, per scendere poi rapidamente fino al 1933 - anno di maggiore depressione dei prezzi - in cui però l'ammontare complessivo dei crediti risultava pressochè eguale a quello dei debiti; anche il numero dei poderi in credito, che fino al 1921 superava l'80% del totale veniva a diminuire nel periodo successivo, mantenendosi però intorno al 50% negli anni dal 1933 al 1935. Ciò vuol dire che nel periodo di crisi più acuta per l'agricoltura, una metà dei poderi era in debito, ma l'altra metà era ancora in credito per un ammontare complessivo pari all'incirca a quello dei debiti. Analoga situazione veniva rilevata dal Montanari in provincia di Siena, dove si poteva calcolare, per gli stessi anni, una percentuale del 49% di poderi in credito, con un ammontare complessivo dei crediti di poco superiore a quello dei debiti.

È vero che, a partire dal 1939, il nuovo metodo di calcolo dell'utile di stalla è venuto ad escludere dal volume dei debiti e dei crediti colonici, la parte relativa agli utili o alle perdite fittizie del conto

stalla, ma non per questo il rapporto fra crediti e debiti ha subito profonde modificazioni, come conferma del resto il fatto che per le Marche - dove la valutazione annuale del capitale bestiame non ha mai avuto luogo - la situazione si era mantenuta pressochè analoga. Per la provincia di Ancona e per lo stesso periodo il PRONI constatava infatti che « pur essendo sensibilmente diminuito l'ammontare dei crediti colonici, era molto frequente il caso in cui le somme complessive dei crediti erano approssimativamente uguali a quella dei debiti o da queste si scontavano lievemente e, più spesso, in più che in meno » (1).

Considerato quindi come fenomeno di massa, lo indebitamento colonico non presenta quel carattere oneroso per le vaste proprietà fondiarie che comunemente si ritiene, perchè in definitiva sono soprattutto i coloni in condizioni economiche migliori a sostenere, forse più del proprietario, la situazione poco florida dei coloni indebitati. Dato il modico saggio del 3%, fissato dal patto di mezzadria per il calcolo degli interessi sui crediti e sui debiti colonici, non v'è dubbio che il credito netto rappresenti per il proprietario una forma vantaggiosa di finanziamento, purchè - come già si disse - non si spinga oltre certi limiti.

La richiesta ora avanzata dai mezzadri toscani di venire liquidati, anno per anno, del loro credito, mantenendo però la consuetudine di riportare a nuovo i debiti, verrebbe a porre egualmente al sicuro i coloni debitori, ma non migliorerebbe certo le condizioni dei proprietari e, quel che più conta, potrebbe far diminuire la disponibilità del capitale circolante per l'azienda. In Emilia, come si è detto, ha luogo è vero anno per anno, la liquidazione del saldo, ma raramente i mezzadri - specie dei fondi di pianura - vanno in debito e ciò vuol dire, se non erriamo, che bisogna evitare soprattutto che il colono vada in debito, rinunciando, tutte le volte che occorre, a quel carattere di automaticità che finora si è voluto dare alla regolazione dei rapporti di debito e di credito fra coloni e proprietari. Ma per non fare andare in debito il colono non basta evidentemente cambiare sistema contabile; soprattutto occorre adeguare, mediante continui interventi di una tecnica appropriata, l'ordinamento economico dell'azienda alle mutevoli necessità del momento. Con ciò si passa a ben altri problemi che riguardano la direzione ed il finanziamento dell'azienda; ai rapporti di questa con gli organi dirigenti.

La fattoria.

È un organismo abbastanza noto perchè occorre illustrare le modalità di funzionamento. Dai vasti complessi, in cui si concentrano notevoli attività produttive a carattere industriale e commerciale,

(1) G. PRONI, *Coloni mezzadri della Marca di Ancona* (I. N. E. A.) Roma, 1935.

come le cantine del Chianti; gli impianti per la lavorazione del tabacco di Valdichiana e del Valdarno; quelli per l'industria delle conserve e la lavorazione della frutta, si passa a piccoli raggruppamenti di poderi, in cui la funzione della fattoria si concentra soprattutto nel coordinamento amministrativo e contabile delle singole colonie. Sono organismi, specie quelli del primo tipo, che per la gerarchia ben definita del loro personale tecnico ed amministrativo; per le varie attività artigiane e commerciali che si svolgono nel loro ambito o in vicine borgate rurali - delle quali la fattoria è sovente il centro propulsore - per le iniziative non solo di carattere economico, ma anche sociale che da essi si partono, si presentano come organismi talmente importanti per tutta l'economia di vaste zone da ritenerli insostituibili, anche se il loro costo può essere sovente elevato. D'altra parte si tratta di una concreta realtà, che è in atto ormai da secoli e che non sarebbe neppure pensabile di poter distruggere di un colpo.

Ma non è tanto all'ordinamento della fattoria, in se stesso buono, che dobbiamo guardare quanto all'istituto del fattore e, nel caso dei vasti patrimoni terrieri, a quella più o meno complessa gerarchia costituita da fattori, ministri, ragionieri e maestri di casa, che sono motivo di tanti contrasti, ma dei quali, più che una diretta conoscenza, spesso possiamo dire di avere solo la sensazione.

Il fattore, che nell'antico colonato era un sorvegliante ed esecutore di ordini più che un vero dirigente di azienda, è venuto ad acquistare figura sempre più preminente con l'affermarsi del sistema della mezzadria. Infatti questa, come già dicemmo, fu caratterizzata, fin dal suo inizio, da forti apporti di capitale, specie di quelli fondiari, che necessariamente portavano ad una sempre maggiore prevalenza del proprietario nell'opera di direzione della azienda. Ma è logico che, di fronte a questa tendenza del contratto e alla opposta tendenza dei proprietari di occuparsi delle loro terre, si dovesse giungere ad un graduale trasferimento delle mansioni tecniche ed amministrative, (resesi sempre più complesse e gravose,) dalla persona del proprietario a quella di altri, come appunto il fattori, ministri e maestri di casa. Del resto non si trattava di un fenomeno esclusivo della mezzadria, se in altre regioni, come la Lombardia, il fattore di campagna era diffuso un tempo pur avendosi già allora una diversa struttura delle aziende e sistemi diversi di conduzione. Ma, con l'affermarsi di una tecnica sempre più progredita e con l'estendersi dell'affitto capitalistico, il fattore ormai è scomparso di Lombardia e se si conserva ancora nel nome non ha più le funzioni che esso tuttora svolge in gran parte delle regioni centrali. Soprattutto in Toscana, sebbene i proprietari dicano di esercitare la direzione delle loro aziende e obblighino il fattore a render conto di ogni loro atto (il cui

compimento è subordinato in via di principio alla autorizzazione del proprietario) di fatto è poi il fattore che provvede a tante importanti funzioni direttive ed amministrative dell'azienda, consentitegli del resto anche dal diritto, che riconosce al fattore la figura di sostituto del proprietario.

Sulle attitudini del fattore toscano, sulle funzioni da esso svolte nell'ambito della fattoria, specie riguardo ai suoi rapporti coi mezzadri, altra volta avemmo occasione di fare alcune osservazioni che può essere opportuno ricordare. « È da premettere come venga formata, o per dir meglio come sia venuta a formarsi la grande maggioranza dei fattori toscani. Essi sono spesso figli di contadini che, per la loro intelligenza e per la loro attività, vengono assunti in fattoria da prima per lavori di cantina, di magazzino ecc., poi come sottofattori ed infine, se abili, col grado di fattore. Potevano essere, un tempo, anche vecchi servitori che, per le loro origini campagnole e per essere persone di fiducia del proprietario, venivano passati alle mansioni di fattore. In una maniera o nell'altra si sono venuti a formare individui che, se da un lato possono lasciare assai a desiderare per la loro coltura, dall'altro conoscono a meraviglia il contadino nella sua particolare mentalità e, se dotati di buon senso, sanno bene come trattarlo. Con severità quando occorra, ma anche con indulgenza e con aiuti diretti, se i bisogni e le particolari condizioni della famiglia lo richiedono. Difficilmente il proprietario si interessa di ogni suo colono e, anche quando lo fa, non sempre può comprenderne le particolari esigenze: il fattore invece sa quasi sempre quando sia il caso di passare sopra a certi obblighi e quando invece debba pretendere l'osservanza; conosce altresì l'opportunità di accordare o di fare accordare dal proprietario, anticipi e sussidi, allorchè le condizioni del podere lo rendono necessario. Vi è insomma un complesso di rapporti che possono prendere più o meno facile, più o meno tranquilla l'esistenza del colono nel podere, e molta abilità nel fattore consiste appunto nel cercare di improntare tali rapporti alla massima cordialità » (1).

Il giudizio, che allora esprimevamo, era nel suo complesso favorevole per quanto riguardava i rapporti fra fattore e mezzadri e riteniamo che anche oggi non possa subire sostanziali modificazioni; aspetto alquanto diverso esso presenta invece se consideriamo i rapporti del fattore col proprietario. È questa forse la parte più delicata ed indubbiamente più importante del problema, che meriterebbe un esame ben più approfondito di quel che ora non possiamo fare.

Non ci riferiamo alle ben note deficienze tecniche da tutti riconosciute nella categoria di quei fattori formati nella maniera ora detta; a tali deficienze sarà sempre possibile rimediare col tempo mediante

(1) M. TOFANI, *Mezzadria di Val di Pesa e del Chianti* (I. N. E. A. Roma, 1931).

l'assunzione di personale specializzato, come già ora avviene in diverse fattorie toscane. Neppure è il caso di riferirsi a quella lenta opera di sgretolamento dei cospicui patrimoni fondiari, compiuti in ogni tempo da individui poco scrupolosi, i quali evidentemente hanno agito rischiando le sanzioni del codice, ma i cui torti non si possono attribuire a tutta una categoria, nella quale non mancano persone oneste, coscienziose, affezionate all'azienda ed al proprietario.

Se mai si può sottolineare la forte ingerenza che, di fatto, il fattore riesce ad avere nella gestione dell'azienda e che lo porta a speculare a suo vantaggio su certi atti, specie in quelli di natura commerciale, senza per questo che egli commetta azioni del tutto illecite, suscettibili di giudizio penale. Ma è in tale maniera che il fattore può accumulare risparmi anche cospicui, non altrimenti spiegabili con gli stipendi quasi irrisori che molti proprietari si ostinano a voler loro corrispondere. Ed è soprattutto per questa ragione che i fattori dedicano le loro cure maggiori alla vendita dei prodotti — il vino e l'olio in Toscana, il bestiame in Umbria, dove il fattore è più che altro un mercante di bestiame — trascurando le coltivazioni e la buona tecnica della azienda. Si potrà obiettare che, anche se i proprietari si occupassero direttamente delle loro terre sarebbe pressa a poco la stessa cosa, in quanto la attività di carattere commerciale potrebbe egualmente distoglierli dalle cure assidue di una buona tecnica colturale, quindi tant'è che continui ad occuparsene il fattore. Ma in quest'ultimo caso la situazione si presenta assai meno chiara perchè il proprietario, per controllare in qualche modo l'operato del fattore, si riserva il diritto di autorizzare per lo meno le più importanti operazioni di carattere commerciale, ma, non conoscendo le reali condizioni del mercato, non sempre è in grado di impartire le disposizioni più opportune. D'altra parte il fattore, che si sente legato, agisce passivamente o, quel che di peggio, conduce i propri affari nascostamente; sorgono allora contrasti e diffidenze che possono compromettere seriamente il buon funzionamento dell'azienda e, sovente, anche gli interessi dei mezzadri.

A parte tuttocìò, difetto ancora più grave e più concreto dell'istituto del fattore sta nel fatto che esso si consente al proprietario di occuparsi delle sue terre quando e come ne ha voglia. Non essendo costretto a seguire giorno per giorno le vicende della gestione agraria, egli non è sempre in grado di conoscere le particolari necessità della produzione e non sempre può valutare giustamente la portata di certi provvedimenti che si accinge ad attuare.

Assai diversa è la figura del fattore marchigiano, specie in confronto a quello del fattore toscano. Per l'ampiezza minore che nelle Marche ha la proprietà fondiaria, per un diverso spirito dei proprietari che — sono assai più aderenti alle loro terre ed alla gestione dell'azienda agraria — al fattore marchigiano vengono affidate mansioni di aiuto più che di vera direzione

ed amministrazione, con non poco vantaggio per la produzione.

* * *

Il lungo esame fatto finora — che può sembrare quasi essersi svolto ai margini dell'argomento direttamente attinente al contratto di mezzadria — mirava soprattutto a cogliere taluni aspetti di cose e persone, che dal contratto prendono figura e che, alla loro volta, danno vitalità e sostanza al contratto. In tal modo si sono venute a porre le premesse necessarie per un giudizio il più possibilmente obiettivo sui punti più salienti del contratto, il cui esame ora potrà procedere assai speditamente.

Anche ad un altro fine miravano le nostre considerazioni e cioè a chiarire la tanto discussa questione dei rapporti fra progresso agricolo e mezzadria.

Alle sue origini il contratto, specie in Toscana, ha dato uno slancio all'economia agraria che, insieme ai forti investimenti fondiari eseguiti in quei tempi dai proprietari, è stato innegabile fattore di progresso e insieme notevole fonte di benessere per i contadini. Ciò è riconosciuto anche da coloro che oggi definiscono la mezzadria come un residuo di antichi ordinamenti feudali e che ritengono abbia ormai fatto il suo tempo. In verità il contratto è giunto a noi con residui di lontane tradizioni, di ordinamenti sociali e politici — come l'organizzazione patriarcale della famiglia colonica, i rapporti di patronato del proprietario col colono e l'istituto del fattore — che sono in gran parte superati, ma non per questo possiamo negare l'utile funzione economica della mezzadria, la quale oltre a tutto è una realtà in atto che non possiamo trascurare. Ma ciò evidentemente non giustifica la posizione di coloro che vogliono conservato il contratto nei suoi schemi fondamentali, fino al punto di augurarsi il ritorno a condizioni non più corrispondenti alle concezioni di una vita moderna.

I giusti termini del problema sembrano pertanto i seguenti: accertare quanto ci sia ancora di residuo di antiche tradizioni nell'istituto della mezzadria ed esaminare quali modifiche possa di conseguenza, essere conveniente, apportarvi onde renderlo aderente alle condizioni attuali; quali altre convenga invece lasciar compiere spontaneamente. Ad alcune di tali modifiche già abbiamo accennato nella indagine fin qui compiuta; di altre diremo ora, trattando di argomenti che più da vicino riguardano le modalità contrattuali.

La distribuzione del reddito e la retribuzione del mezzadro.

Se volessimo confrontare le condizioni attuali dei nostri mezzadri con quelle di 40-50 anni orsono, potremo cogliere molti indizi di un loro sicuro miglioramento; comune a tutti i mezzadri, anche di zone fra le più disagiate, come quelle di montagna dove il colono insofferente della misera esistenza condotta

fino ad alcuni decenni orsono, cerca di raggiungere un migliore tenore di vita, abbandonando il podere e scendendo al piano quando sia persuaso che le condizioni dell'ambiente e la rigidità del contratto sono tali da non consentirgli un concreto miglioramento.

Ma un confronto così fatto non avrebbe gran peso se non ci si riferisse al tenore di vita generate della popolazione e a quello delle altre categorie lavoratrici; non solo, ma è soprattutto guardando al futuro, alla continua evoluzione dei rapporti sociali ed all'elevamento delle classi lavoratrici, che dobbiamo considerare l'attuale distribuzione del reddito in regime di mezzadria, per giudicare quali basi possano avere le richieste oggi avanzate in merito ad una diversa ripartizione del prodotto.

Se rindiamo alle agitazioni che, dall'inizio di questo secolo e a più riprese, si sono avute nella categoria dei mezzadri, soprattutto di quelli toscani, si presenta ben evidente e caratteristico il fatto che esse non sono generalmente determinate da pressanti necessità, da condizioni di assoluta miseria dei mezzadri, ma anzi avvengono — come appunto è avvenuto dopo l'altra guerra e nel momento attuale — in periodi in cui i coloni, per i forti aumenti dei prezzi dei prodotti, sono in grado di realizzare redditi elevati e accumulare non pochi risparmi. Dopo l'altra guerra tal situazione veniva documentata ampiamente dalle indagini fatte dal Serpieri, dal Tassinari e dal Serragli; veniva inoltre confermata da uno dei dirigenti del movimento cattolico di quei tempi, il Martini, che esplicitamente ammetteva le aumentate possibilità di reddito dei mezzadri, sebbene egli allora insistesse sul carattere transitorio di tali redditi, sui pericoli derivanti da una svalutazione del capitale bestiame e sul fatto che l'aumento del reddito fosse solo in parte reale.

Lo stesso si dica per le prime agitazioni dei mezzadri, avutesi intorno al 1902 in Toscana, le quali si può dire che neppure allora fossero determinate da bisogni indilazionabili, come è dato accertare di alcune parziali indagini eseguite in quel tempo da FAINA, GUICCIARDINI ed altri sui redditi dei mezzadri. D'altra parte anche la entità relativamente modesta delle richieste che allora venivano avanzate, stava ad indicare che non erano poi urgenti necessità a determinarle. Ma ciò non vuol dire che anche allora non ci fosse il movente economico, che si poteva identificare in una giusta aspirazione, come aveva ben visto il GUICCIARDINI, a migliori condizioni di condizioni di vita dei mezzadri.

La situazione di oggi è pressochè analoga a quella di dopo l'altra guerra. Fino a pochi anni prima lo scoppio di questa guerra si può dire che al lavoro manuale andasse, nei poderi condotti a mezzadria, una quota del reddito globale oscillante, in Toscana e Umbria, intorno al 50 % di tale reddito e talvolta superiore, mentre nelle Marche, analogamente a quanto succede nella mezzadria emiliana, tale quota non superava il 45 %. In quest'ultimo caso nel red-

dito netto del mezzadro è compresa una parte di reddito che va a retribuire il capitale di scorta conferito dal contadino e quindi, essendo i criteri di ripartizione dei prodotti e delle spese analoghi nei due tipi di contratto, è logico che si venisse ad abbassare la quota di reddito spettante al lavoro manuale.

Nelle aziende condotte con salariati, la quota di ripartizione variava da caso a caso e, soprattutto, di anno per anno; tuttavia la tendenza, accertata dai rilievi statistico aziendali compiuti alcuni anni orsono all'Istituto nazionale di economia agraria, era la seguente:

a) nelle aziende a coltura intensiva della Valle Padana il reddito di lavoro poteva scendere al di sotto del 50 %, ma più spesso lo superava, salendo anche al 70-80 %, per assorbire anche, in taluni casi, l'intero reddito globale, com'è successo negli anni più gravi della crisi economica del 1929-32;

b) nelle aziende meridionali estensive latifondistiche condotte con salariati ed in quelle a coltura intensiva specializzata condotte con contratti di colonia parziaria, il reddito di lavoro difficilmente oltrepassava il 50 % del reddito complessivo.

Perciò in via comparativa si può dire che la distribuzione del reddito nelle aziende mezzadrili non fosse poi molto diversa da quella che si aveva nelle aziende intensive settentrionali; essa era senza dubbio assai più favorevole rispetto a quella delle aziende meridionali. Va bene che, se consideriamo il reddito di lavoro nei suoi valori assoluti — per ettaro e per unità lavoratrice — vediamo che non sempre le aziende condotte a mezzadria consentono a lavoro compensi così elevati come quelli delle aziende settentrionali, ma dobbiamo ricordare in proposito che:

1°) il reddito di lavoro nel caso delle aziende settentrionali si risolve in gran parte in salari di avventizio, mentre nel sistema colonico rappresenta il reddito continuativo di una famiglia che può risiedere nel podere per lunghi anni;

2°) la retribuzione del lavoro, nella mezzadria, oltre ad essere costituita da proventi non monetari (come abitazione, orto, pollaio, ecc.) che generalmente non si fanno rientrare nella valutazione del lavoro, comprende anche elementi di profitto, che in momenti difficili possono assumere valore negativo;

3°) da regione a regione varia il tenore di vita, talchè la retribuzione, poniamo di 2500 lire per unità lavoratrice, del salario della valle padana, può avere lo stesso significato di quella di 1500-2000 lire del colono toscano e ancor meno per il contadino meridionale.

Pertanto riteniamo poter concludere che, soprattutto nella mezzadria toscana ed umbra, avanti la guerra il reddito di lavoro, considerato tanto nei suoi valori relativi e in quelli assoluti, non divergeva gran che da quello dei sistemi intensivi settentrionali. D'altra parte è indubitato che in questi anni le possibilità di reddito e di risparmio dei coloni si sono notevolmente accresciute e pertanto la richiesta di

variare la ripartizione del prodotto in ragione del 10 % in loro favore non sembra fondata su ragioni di necessità, assoluta ed immediata.

Va osservato, semmai, che avanti l'altra guerra la distribuzione del reddito avveniva in maniera assai più favorevole nei sistemi mezzadrili, dove il reddito di lavoro superava anche il 50 % del reddito globale, che non nelle aziende condotte con salariati, dove nei sistemi intensivi settentrionali, il reddito di lavoro quasi mai superava tale quota, ma anzi si manteneva intorno al 30-35 %. Oggi invece tale distribuzione, come già si è visto, tende a mutare sensibilmente, mentre rimane pressochè la stessa nelle regioni mezzadrili dell'Italia centrale. Perciò da un punto di vista storico si può dire che è in atto una lenta evoluzione verso una distribuzione del reddito sempre più favorevole per il lavoro manuale, ma alla quale poco o un punto vi ha partecipato la categoria dei mezzadri. Si disse poc'anzi che le agitazioni dei mezzadri sono avvenute proprio nei momenti di loro maggiore benessere e nelle zone meno disagiate, come è successo nei due periodi post-bellici e in zone di Toscana, come la val di Chiana, la Val di Cornia e parti del Senese, dove le condizioni dei contadini sono notoriamente assai migliori di quelle di altre zone. È per questo che molti vedono nelle passate e nelle attuali agitazioni dei mezzadri toscani un movente politico, dovuto a scopi propagandistici di partito e sindacali, mentre a noi sembra che la tesi, anche se in parte fondata, non possa essere sufficiente a spiegare da sola un fenomeno assai complesso. Sono fatti nei quali i moventi economici e quelli politici strettamente si intrecciano fra loro e non sempre è possibile dire a quale dei due spetti la parte preponderante. Può essere un movente politico, ma che ha anche un contenuto economico quello che spinge ora i mezzadri a cercare di consolidare il benessere di cui ora godono e magari di accrescerlo; come pure sono in gran parte le buone condizioni economiche che determinano quella minore stabilità delle famiglie coloniche di cui avanti si disse. La storia di questo mezzo secolo ci insegna che i mezzadri delle zone più disagiate sono stati quelli che generalmente hanno chiesto meno degli altri; come pure è documentato che sono proprio le famiglie coloniche di queste zone che dimostrano una minor tendenza a dividersi e che hanno una maggiore coesione del nucleo familiare.

Pertanto, anche se le attuali richieste dei mezzadri non hanno una giustificazione immediata, non si può dire che in esse manchino elementi economici da tenere nel debito conto per una obiettiva interpretazione dei fatti. Sono elementi che stanno ad indicare l'aspirazione, sentita specie in taluni gruppi di contadini, verso migliori condizioni economiche ed un più alto livello di vita, aspirazione che non si può

condannare, specie se consideriamo che, in passato, le condizioni di vita dei mezzadri erano generalmente modeste ed i loro risparmi erano frutto di sacrifici e di dure fatiche.

Poco rimane da dire circa la distribuzione del reddito in regime di mezzadria, tanto più che nella situazione attuale, cioè in un regime a tendenza liberalistica, la questione del giusto o equo compenso al lavoro ha scarso significato, essendo tale distribuzione il risultato del libero gioco di forze contrastanti.

Esiste piuttosto il problema, da tempo prospettato e discusso, di evitare che seguendo uno schema uniforme del contratto in diverse condizioni d'ambiente e di produttività dei fondi si vada incontro ad evidenti sperequazioni nelle retribuzioni del lavoro manuale. Com'è noto, molte soluzioni sono state prospettate, in proposito, esse sono più o meno perfette, più o meno pratiche e vanno dalle quote di conguaglio, alla diversa ripartizione del prodotto; oppure, lasciando immutato il principio basilare della divisione a perfetta metà, tendono a dare maggiore elasticità al contratto attraverso opportune variazioni dei patti aggiunti.

Pur non entrando nel merito delle discussioni - sulle quali esiste una abbondante letteratura, che va dagli scritti del SERPIERI a quello recente di EINAUDI, apparso sulla « Nuova antologia » - ricorderemo che sono state proposte ripartizioni mediante sistemi di punteggio - come quello proposto da CAMPARINI (1) - sistemi di raggruppamento dei poderi in zone omogenee, ed altri ancora per la cui pratica attuazione non mancherebbero neppure elementi obbiettivi, come quelli del catasto dei terreni e della statistica agraria, ma che a nostro parere urtano sempre contro una pregiudiziale di essenziale importanza. In qualsiasi modo si vogliano attuare per giungere a concreti risultati, essi richiedono una così vasta mole di lavoro di tecnici e di commissioni arbitrali che, allo stato attuale delle cose, non sappiamo invero con quali mezzi si potrebbe realizzare.

Nelle condizioni attuali la soluzione migliore va ricercata soprattutto in una maggiore elasticità del contratto e in una continua opera di propaganda e di persuasione presso i proprietari affinché essi rendano effettiva tale elasticità; ciò non esclude la possibilità di interventi diretti, da parte di apposite Commissioni arbitrali, nei casi di più grave ed evidente sperequazione.

Non dobbiamo dimenticare peraltro che, se la più alta retribuzione del lavoro colonico è problema di distribuzione, insieme è problema di maggiore produzione, perchè è ovvio che, elevando il reddito globale si aumenta anche il reddito del lavoro. Ma si passa allora ad altri argomenti, pur sempre direttamente connessi col contratto di mezzadria e dei quali ora diremo brevemente.

(1) A. CAMPARINI, *Riflessi tecnici ed economici della mezzadria nell'agricoltura italiana* (« Atti del Convegno Italo-Americano », Firenze, 1946).

Conferimento dei capitali nella mezzadria.

Più volte abbiamo posto in rilievo come, in linea di massima, la proprietà fondiaria abbia dato un apporto di capitale alla produzione generalmente notevole, specie per quanto riguarda gli investimenti immobiliari. Si è trattato quasi sempre di un impiego graduale, determinato in gran parte non solo dalle possibilità di risparmio degli agricoltori, ma anche da vincoli effettivi più o meno stretti che essi dedicano al miglioramento ed alla conservazione del fondo. A parte il carattere individualistico che prevale nel processo produttivo agricolo, i modesti frutti che si ricavano dalla produzione terriera e l'alea che è sempre connessa con la lunga durata degli investimenti, hanno giustificato questa forma del tutto volontaria del finanziamento dell'azienda agraria, sebbene oggi notevoli attenuazioni a tale principio siano rappresentate dai sussidi e dai crediti di favore che lo Stato può concedere ai privati per l'esecuzione di opere di miglioramento fondiario, nonchè dall'obbligo della trasformazione agraria, imposto per i fondi ricadenti in comprensori di bonifica.

Per questo, dato anche il carattere eminentemente associativo del contratto di mezzadria che non dovrebbe consentire di lasciare al completo arbitrio del proprietario la provvista dei capitali necessari all'azienda, si potrebbe pensare anche ad una forma obbligatoria di finanziamento, costituita, ad esempio dall'obbligo di destinare una quota annua del reddito domenicale all'aumento dell'attrezzatura tecnica dell'azienda; non solo per quanto riguarda il capitale fondiario, ma anche per quello di scorta e circolante.

Nei riguardi del contributo del mezzadro al conferimento delle scorte ed al suo concorso all'opera di conservazione e di miglioramento del fondo, già vedemmo le norme che vigono nella mezzadria dell'Italia centrale. I miglioramenti fondiari sono di esclusiva competenza del proprietario, il quale può valersi del mezzadro per eseguire talune opere fondiarie, come piantagioni legnose e sistemazioni del terreno, con l'obbligo però di corrispondere al colono un compenso in base alla tariffa vigore nella zona per i braccianti (1). Principio evidentemente giusto, che è in pieno accordo con le norme della mezzadria che attribuiscono alla esclusiva competenza del proprietario il conferimento del capitale fondiario e con le quali è stato superato il vecchio patto della fossa, in uso in Toscana fino all'altra guerra. L'abolizione di tale patto fu una fra le maggiori rivendicazioni dei mezzadri toscani ai tempi delle loro prime agitazioni e, sotto questo aspetto, era giustificata; ma se guardiamo gli innegabili vantaggi recati alla produzione dall'obbligo fatto al mezzadro di scavare ogni anno tanti metri di fossa con il quale si assicurava non solo il rinnovamento del

patrimonio viticolo ed olivicolo del podere, ma anche un suo continuo incremento, si domanda se non convenga studiare nuove norme che diano al mezzadro la possibilità di contribuire alla esecuzione dei miglioramenti fondiari, nonchè il diritto ad un adeguato compenso in caso di cessazione del contratto. Si tratta in sostanza di far partecipare il mezzadro con il proprio lavoro ai miglioramenti fondiari, come avviene nella mezzadria emiliana, per l'impianto dei frutteti e in talune forme di colonia miglioratrice dell'Italia meridionale e delle isole, dove anzi il miglioramento rappresenta l'aspetto essenziale del contratto. In più si richiede, come già richiedevano dopo l'altra guerra i mezzadri toscani, la possibilità di una certa iniziativa da parte del colono nell'esecuzione dei miglioramenti fondiari, allorchè tale iniziativa manchi del proprietario. Il problema è assai vicino a quello dei fondi ceduti in affitto e, in linea di massima, potrebbe trovare una soluzione simile, se non a quella datagli dal nuovo codice civile (art. 1632) che presenta, a nostro modo di vedere ben scarse possibilità di pratica attuazione, a quella contenuta nello schema di norme per la conduzione dei fondi rustici, proposto nel 1928 al Parlamento ma che - non sappiamo bene per quali ragioni - mai venne concretato in legge. E se mai da preoccuparsi, nel caso dei fondi condotti a mezzadria, della tecnica seguita dal mezzadro nel compiere i miglioramenti. Specie nell'impianto di viti, olivi e fruttiferi non sarà possibile, per ovvie ragioni, di rimettersi al solo criterio più o meno giusto del mezzadro e pertanto sembra necessario contenere assai la sua possibilità di iniziativa, dando modo al proprietario di un diretto controllo ed anche di sostituirsi al colono quando lo ritenga opportuno. Ma, oltre a tutto, ciò che sembra veramente utile è di favorire, attraverso apposite norme, la compartecipazione del mezzadro ai miglioramenti eseguiti per libera iniziativa del concedente.

Dicemmo come ora in Toscana si voglia porre nuovamente in discussione l'accordo del 1938 sulla proprietà del capitale bestiame. Sebbene fin dall'altra guerra fosse stata prospettata da studiosi e tecnici la necessità di adottare un qualsiasi sistema che evitasse gli ingiusti trasferimenti di capitale fra le due parti, quali si avevano in periodi di forti oscillazioni monetarie con il bestiame di intera proprietà del concedente, la modificazione apportata al contratto nel 1938 fu cosa relativamente rapida e lasciò nella massa degli agricoltori l'impressione di essere stata imposta dall'alto, senza una adeguata consultazione degli interessati. Essi temevano che il provvedimento venisse ad infirmare il principio della mezzadria toscana e, soprattutto, mal tolleravano l'idea che il colono potesse quasi espropriarli, sia pure con indennizzo, di metà del capitale bestiame, non pensando però che proprio a questo risultato portava il vecchio sistema e che ciò si voleva appunto evitare con la

(1) Per l'impianto dei nuovi vigneti e di quelli fillosserati, si ricordi l'accordo del dicembre 1935.

comproprietà del capitale. Oggi molti agricoltori ne sono pienamente persuasi e si dichiarano favorevoli al mantenimento dell'accordo, ma altri lo vorrebbero soppresso, come pure lo vorrebbe soppressa la gran massa dei coloni, i quali ora avrebbero, è ovvio, tutto da guadagnare col sistema di una volta (1).

A meno che non si vogliano adottare ancora altri sistemi — come quello, ad esempio, della riconsegna a numero, qualità e peso — a noi sembra che la comproprietà del bestiame trovi la sua giustificazione nell'evitare contrasti fra le due parti e quindi vada mantenuta. Se mai c'è la questione di una diversa distribuzione del reddito che potrà sorgere fra due anni, quando verrà a scadere il decennio convenuto, in via transitoria, per l'accreditamento al mezzadro degli interessi sul capitale da lui conferito, ma che potrà esser sempre risolta dando carattere continuativo a tale accreditamento. Altra grave obiezione, che del resto già altre volte è stata mossa al sistema nelle regioni dove esso ha lontane origini, può derivare dal fatto che si rende difficile ai lavoratori nullatenenti il passaggio nella categoria dei mezzadri, ma che anzi si viene a favorire il movimento opposto. Cosa indubbiamente vera e che potrebbe spingere anche a tentare altri sistemi, come quello appunto delle riconsegne per quantità; quello della correzione dei valori del bestiame a mezzo di numeri indici, ecc.

Sul conferimento da parte del colono di macchine ed attrezzi, abbiamo un'esperienza in atto — come quella della mezzadria umbra e grossetana — che sta ad indicare come il mezzadro possa conferire volontariamente anche capitali notevoli allorquando egli ne abbia convenienza e quindi sembra che non rimanga altro da fare che accogliere, tutte le volte che se ne veda l'opportunità, tale situazione di fatto nelle norme contrattuali, come già avviene nel patto umbro e nei patti aggiunti provinciali di Toscana.

Una questione può sorgere, se mai, nel caso di un crescente apporto di capitale di esercizio da una o dall'altra delle due parti contraenti, per quanto riguarda la distribuzione del reddito la quale evidentemente può venire a subire sensibili alterazioni. Dove l'apporto di capitale di scorta avviene spontaneo da entrambe le parti e in misura adeguata alla necessità di una tecnica progredita, non sembra che la questione ora accennata possa assumere notevole rilievo; essa può averne piuttosto nei casi in cui difetti l'iniziativa di una delle due parti e possa essere opportuno stimolarla assicurando, alla parte conferente, un adeguato compenso per il maggior capitale anticipato. Il problema, come ben si vede si riconnette con quello, già visto, dalla distribuzione del reddito e del compenso al lavoro manuale.

Poco è da aggiungere a quanto allora si disse, salvo ripetere che anche mediante il calcolo degli interessi sulla quota di capitale conferito da una delle parti, si possa sempre variare la distribuzione del reddito e renderla adeguata alle particolari necessità del momento.

La direzione del fondo e i consigli di fattoria.

Sebbene tutti i patti di mezzadria stabiliscono che la direzione del fondo debba essere di esclusiva spettanza del proprietario, sappiamo che, di fatto, essa si viene ad attuare in tante diverse maniere. Può essere completa ed efficiente, specie sotto lo aspetto tecnico, come succede in quelle vaste proprietà che hanno a capo tecnici specializzati, siano gli stessi proprietari o stipendiati; può accentrarsi quasi esclusivamente nelle mani del proprietario come succede nella mezzadria marchigiana, oppure può essere esercitata di fatto dal mezzadro e dipendere dalla sua più o meno buona volontà e preparazione tecnica, piuttosto che da quella del concedente; può infine frazionarsi in varia misura fra proprietario, fattore e mezzadro, come succede sovente nell'agricoltura toscana.

Quest'ultimo aspetto, cioè il frazionarsi di azioni e di competenze, rappresenta forse uno dei maggiori inconvenienti e può essere causa di tante insufficienze tecniche ed economiche dell'organizzazione aziendale. Bisogna pertanto che la direzione della azienda si riassuma, di fatto e non solo di diritto, in una sola persona, la quale nelle condizioni attuali, sembra che debba essere necessariamente il proprietario. Ma, nello stesso modo che, nelle attività industriali e commerciali, l'impresario si occupa direttamente della sua azienda e ne segue giorno per giorno le vicende, così anche in agricoltura e in regime di mezzadria occorrono agricoltori che vivano in azienda e ne seguano le vicende giornalieri. È questa una necessità che si potrà presentare anche in forma perentoria un domani forse non molto lontano quando, posti in condizioni di forte concorrenza, gli agricoltori italiani si troveranno di fronte al dilemma di trasformare l'attrezzatura delle loro aziende e ridurre i costi di produzione, oppure rassegnarsi a scomparire. Tuttavia, dato il carattere di società del contratto ed il peso che esso ha nel determinare la struttura e l'organizzazione dell'azienda, potrebbe essere opportuno pensare fin da ora a talune norme contrattuali, le quali portassero il proprietario a curare meglio la direzione delle loro aziende. A tal fine potrebbe corrispondere anche la proposta fatta di obbligare il proprietario ad impiegare una quota del reddito annuo nell'azienda in guisa che, venendo a ridursi la sua parte di reddito erogabile, potrebbe

(1) Si hanno casi in cui mezzadri lasciano il podere per realizzare la loro quota di capitale e che poi si presentano ad altri proprietari per iniziare una nuova colonia dichiarando però di non disporre del denaro sufficiente per effettuare il conferimento di loro spettanza. È un fatto nel quale taluni vedono una prova dell'inattualità dell'accordo del 1938; ma se teniamo presente che i proprietari hanno pur sempre la possibilità di addebitare al mezzadro entrante la parte di capitale di sua spettanza, non vediamo quali difficoltà possano esistere nell'attuazione del nuovo accordo.

esser costretto a vivere in campagna ed essere stimolato a cercare di ottenere un più alto rendimento dalle sue terre. Altro tentativo potrebbe esser quello di istituire o, per lo meno, di sperimentare i consigli di fattoria - formati dagli anziani delle famiglie coloniche e dai più meritevoli - i quali, anche senza avere mansioni di vero e proprio controllo sulla direzione tecnica dell'azienda, potrebbero esser di stimolo per il proprietario ad interessarsi maggiormente dell'azienda ed insieme potrebbero soddisfare l'aspirazione dei mezzadri che, sentendosi soci, considerano legittima la loro richiesta di partecipare alla direzione del fondo. Con questo non riteniamo che sia possibile, nè conveniente scindere tale attività fra più persone, ma che anzi occorra consolidarla ancora più nelle mani di un solo individuo il quale dia, ben s'intende, prova di adeguata capacità e di buona preparazione.

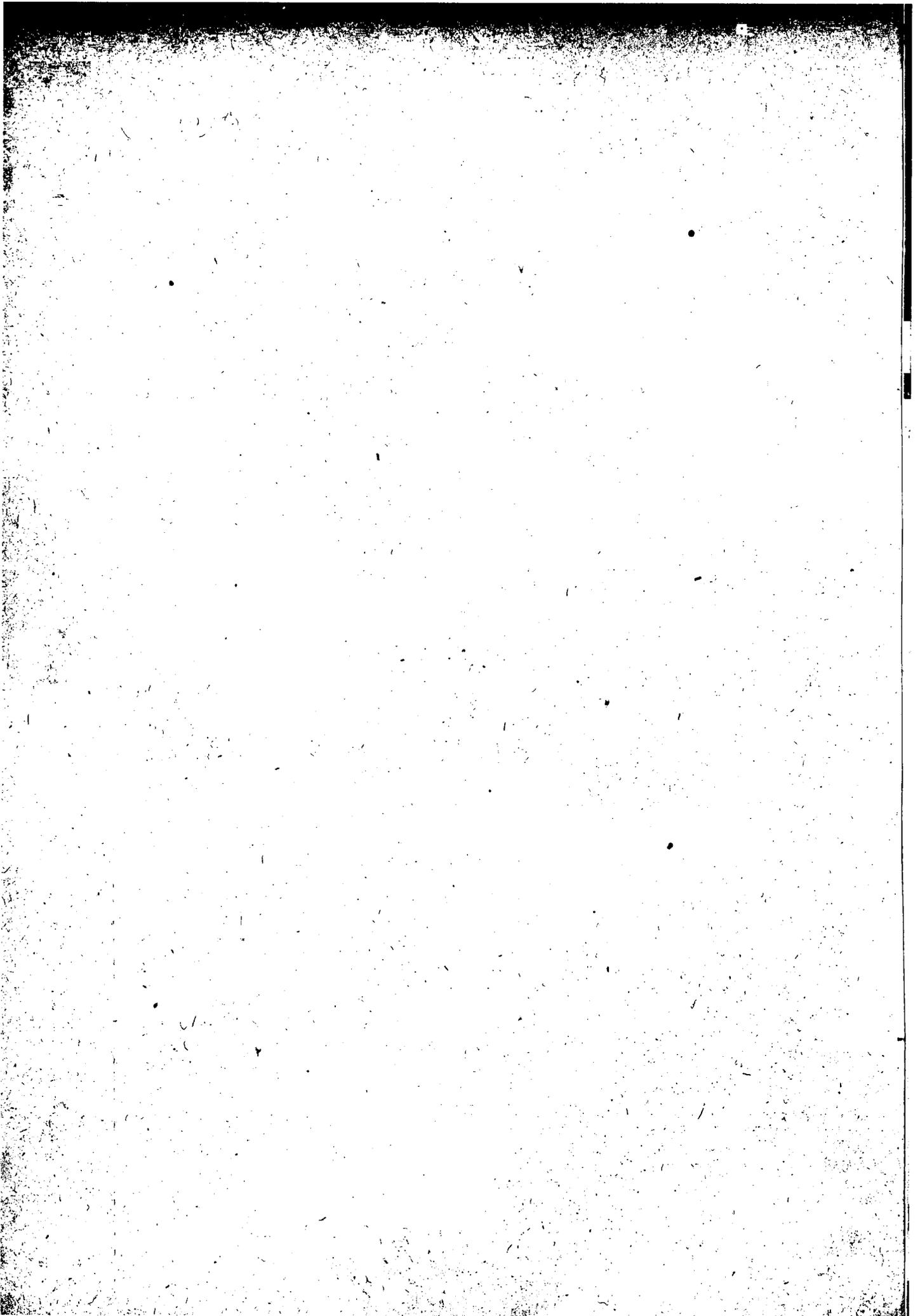
La durata del contratto e la disdetta per giusta causa.

La questione di garantire al mezzadro una maggiore sicurezza di occupazione mediante la lunga durata del contratto - che già altre volte è stata posta ed ora viene nuovamente discussa - ha un non dubbio significato morale. Tuttavia a noi sembra che, sotto certi aspetti, non sempre possa giovare ad una migliore applicazione del contratto, perchè è da temere che - giungendo, con essa ad una quasi inamovibilità del colono del podere - si possano accentuare quei caratteri di staticità che rappresentano in tanti casi uno dei maggiori inconvenienti del sistema mezzadrile. Pertanto riteniamo che la durata del contratto possa ancora basarsi sulla formula della tacita riconferma, con possibilità di disdetta a fine d'anno, salvo il diritto per il mezzadro disdetta di ricorrere al giudizio di Collegi arbitrali per ottenere una adeguata indennità nel caso di ingiusto licenziamento. L'intervento del collegio arbitrale può essere utile per una maggiore tutela dei mezzadri e per attenuare tanti risentimenti a cui si potrebbe dar libero sfogo durante periodi di tensione e di lotta sindacale nelle campagne. L'indennità, oltre ad accordare al mezzadro un diritto pienamente riconosciuto agli altri lavoratori, potrebbe rendere più cauti i proprietari nel procedere ai licenziamenti e quindi potrebbe esser anche motivo di maggiore tranquillità per i mezzadri. È questa a nostro giudizio la parte sostanziale della questione, essendo tutte le altre soprattutto di carattere formale.

Patti nazionali e provinciali.

La maggiore obiezione che è stata mossa alla stipulazione di un patto di mezzadria a carattere nazionale si basa sul fatto che si viene a rendere ancor più rigido il contratto e se ne accentuano le sperequazioni. È invece con una regolamentazione a carattere regionale ed ancor meglio per zone omogenee, che il contratto può esser reso assai più aderente alle particolari necessità dell'ambiente. Sta bene che, secondo il concetto di coloro che ammettono un

solo tipo di mezzadria e considerano tutte le sue deviazioni ed i suoi particolari adattamenti, come tante forme di colonia parziaria, è sempre possibile la formulazione di talune norme generali, nelle quali si possono poi inquadrare i singoli accordi per regioni e per zone. È quanto, in sostanza, era stato fatto nel 1931 con le norme che vanno sotto il nome di *carta della mezzadria* e, ancor più di recente, con le disposizioni contenute nel nuovo codice civile. In esse vengono riassunte le caratteristiche essenziali del contratto definitivo nella sua forma classica, ma con questo aspetto caratteristico: in tanti punti fondamentali, come la divisione dei prodotti e delle spese, il conferimento dei capitali, la durata del contratto ecc. è un continuo riferimento alle convenzioni e agli usi. In sostanza, pur parlando di mezzadria pura si ammettono tutte le deviazioni possibili. D'altra parte il codice regola contemporaneamente il contratto di colonia parziaria, al quale - se bene esaminiamo le norme contenute nei pochi articoli di legge ad esso dedicati viene attribuito dal legislatore un significato assai più ampio di quello della mezzadria. Per questa ragione a noi sembra che poteva essere assai più opportuno limitarsi, in sede di codificazione, a fissare una serie di norme valide per tutti i contratti di colonia parziaria - di cui anche la mezzadria, almeno da un punto di vista economico, è una forma - rimandando poi ai patti regionali o provinciali la concreta determinazione delle diverse modalità contrattuali. Si dirà che è questione puramente formale, sotto la quale però si nascondono due tendenze contrastanti: una che vuole dare figura netta e precisa al contratto di mezzadria e mira a conservarlo e diffonderlo nei suoi schemi fondamentali; l'altra invece che non si preoccupa tanto del tipo di contratto e dei suoi schemi, quanto della possibilità di attuare una forma di conduzione familiare che sia adatta, caso per caso, alle particolari condizioni e necessità dell'ambiente. La prima tendenza si può dire che abbia prevalso soprattutto nel passato, ma non sappiamo con quale fondamento ed utilità; la seconda è stata guardata sempre con diffidenza nelle zone classiche della mezzadria, sebbene sia sempre più evidente il bisogno di dare al contratto la possibilità di articolarsi provincia per provincia, secondo le diverse necessità dell'ambiente. Per questo riteniamo che sarebbe ancor meglio giungere ad accordi fatti per zone omogenee, se non vi si opponessero difficoltà derivanti dall'attuale organizzazione politica, amministrativa e sindacale basata in gran parte sulla provincia. Ciò dipende quindi anche dai tipi di organizzazione che saranno chiamati a formulare tali patti e dalla loro competenza territoriale. Con le attuali associazioni sindacali è ovvio che il contratto collettivo potrebbe mantenere carattere regionale, con patti aggiunti variabili per le singole provincie. Meglio ancora se potesse acquistare carattere provinciale con norme variabili a seconda delle diverse zone della provincia.



NOTE ILLUSTRATIVE

SULLA FEDERAZIONE DELLE COOPERATIVE DI RAVENNA

La Federazione delle cooperative della provincia di Ravenna è un Consorzio di cooperative a capitale illimitato, costituitosi nel 1911 e eretto in corpo morale con R.D.20 ottobre 1911 n.1222.

Di n.120 cooperative esistenti nella provincia di Ravenna, n.96, e fra esse le più importanti, sia per potenzialità economica che per numero di soci, sono ad essa federate e cioè:

Cooperative agricole	n. 28
" di produzione e lavoro	15
" trasporto	10
" di trasformazione di prodotti agricoli (Fabbrica conserve Ravenna, marmellate ecc.)	4
Cooperative consumo	39

n. 96

con un complesso di oltre 30.000 soci.

Ogni cooperativa è formata di lavoratori che possiedono individualmente un piccolo numero di azioni, che non sono cedibili che ad altri membri della famiglia, in quanto siano lavoratori anch'essi. Viene così ad essere escluso qualsiasi scopo speculativo da parte dei soci stessi.

I soci della cooperativa vengono impiegati nelle aziende sia agricole che di lavoro delle cooperative a cui essi appartengono, ottenendo così che il frutto del loro lavoro non venga distolto o disperso per altre iniziative, ma resti a potenziare e sviluppare l'azienda cooperativa.

Si spiega così come l'organizzazione cooperativa della provincia di Ravenna, cui fa capo la Federazione, nel suo insieme si presenti come un complesso di attività tale da costituire una aliquota preminente negli interessi economici e sociali della nostra provincia.

Infatti il blocco Federazione - Cooperative federate, amministra oggi terreni per complessivi ettari 18.987,36, rappresentanti un nono dell'intero territorio agricolo della provincia, così suddivisi:

di proprietà della Federazione	Ha. 3.351,44
" delle Cooperative federate	1.420 —
in affitto	9.915,92
" concessione	4.300 —

Ha. 18.987,36

Risulta da dati statistici rilevati in diverse annate che le produzioni medie annuali dei suddetti terreni sono:

Grano	q.li 80.000
Bietole	* 580.000
Fieno	* 290.000
Risone	* 50.000
Tabacco	* 1.000
Frutta	* 12.000
Uva	* 9.000
Pomodoro	* 25.000
Granturco	* 15.000
Seme medica	* 1.200
Seme bietole	* 4.000
Seme carote	* 300
Seme ortaggi vari	* 30
Latte	* 3.780

Queste cifre dicono da sole l'entità degli interessi economici e finanziari che promanano dalla Federazione.

Ma non solo nel campo agricolo la Federazione ha raggiunto sì vasta importanza.

A circa 500 milioni ammonta l'importo dei lavori di bonifiche, murari, portuali, stradali, ecc. eseguiti dalla Federazione e dalle cooperative federate, non solo in provincia di Ravenna, ma in tutta l'Italia: da Messina (lavori di ricostruzione zone terremotate) a Bolzano (case popolari e fognature) a Zara, in Puglia, Basilicata, Calabria (lavori di bonifica, edilizi, ponti, portuali, stradali, acquedotti).

La Cooperativa fabbrica conserve, oggi inattiva a causa dei danneggiamenti subiti per azioni di guerra, produceva circa q.li 5000 di conserva di pomodoro, annualmente ed era alimentata esclusivamente dal prodotto delle aziende agricole della Federazione.

La Gestione consumi, un tempo fiorente, e la cui attività venne interrotta durante il regime fascista, per un malinteso intendimento di eliminare preoccupazioni di carattere finanziario alla Federazione, dimenticando la funzione che la cooperazione di consumo esercita in difesa degli interessi del consumatore, riprende ora il suo compito, e, man mano che la sua azione potrà estendersi, si imporrà la sua opera destinata a moralizzare il mercato, oggi in preda alla speculazione, a tutto vantaggio della popolazione.

I dati suesposti, sebbene succintamente, indicano come la Federazione sia non solo un Ente economico destinato ad assumere sempre maggiore importanza, ma anche a compiere opere di rilievo intese a migliorare le condizioni di vita dei lavoratori, che nella cooperazione troveranno la forza propulsiva che permetterà loro di raggiungere quel benessere materiale e morale cui dà diritto una esistenza tutta dedita al lavoro.

Purtroppo dagli ingenti danni di guerra ed in ispecial modo da quelli provocati dal sabotaggio, dalle devastazioni e dai deprezzamenti nemici, e che hanno sconvolto la nostra provincia, questa Federazione non è rimasta immune, anzi, data la sua particolare struttura, interessante tutti i settori della produzione e del lavoro e la vastità e ubicazione dei terreni da essa gestiti, si può dire che ne abbia risentito in misura proporzionalmente maggiore alle altre aziende.

Il primo assillante compito che si impose ai dirigenti della Federazione delle cooperative di Ravenna, quando subito dopo la liberazione apparve loro la immane opera distruttiva compiuta dal nemico su tutto il vasto complesso di beni, di mezzi e di attività che la Federazione e le Cooperative federate amministrano, fu di studiare e di cercare di mettere in opera appropriati mezzi onde riuscire nel più breve termine, a salvare, riparare, ricostruire, in ogni campo, un patrimonio vistoso che rappresentava il frutto del lavoro e del sacrificio di migliaia di operai appartenenti alle organizzazioni cooperative.

Il compito si appalesò subito irto delle difficoltà più impensate.

Solo che si tenga presente che i danni subiti si possono valutare di molto superiori ai 500 milioni di lire, non è chi non veda quali problemi la Federazione debba affrontare per impedire che il disastro subito possa pregiudicare addirittura la sua esistenza.

A distanza di circa otto mesi si possono già misurarne i risultati.

Nel settore agricolo il disastro è apparso, più che in altri campi, di un'eccezionale gravità. La Federazione e le Cooperative federate che amministrano o controllano la gestione di circa 19.000 ettari di terreno (un terzo circa del territorio agricolo del comune di Ravenna) si trovava con 2/3 dei suoi terreni allagati.

L'inondazione effettuata dal nemico, per ragioni tattiche, lungo la fascia costiera, aveva investito la tenuta Raspona e la tenuta Mandriole, nonché la tenuta S.Vitale, gestita dalla Federazione per mandato della Prefettura di Ravenna.

La rottura di argini dei fiumi scorrenti nella nostra pianura, provocata dalla postazione di opere militari difensive e l'inattività degli stabilimenti idrovori, essa pure provocata dal sabotaggio nemico, aveva prodotto l'allagamento di altre cospicue zone agricole.

La rapina del bestiame aveva pressochè svuotate le stalle; gli attrezzi erano stati deprezzati; i campi cosparsi di mine e resi impraticabili. Ogni via di comunicazione interrotta, i ponti demoliti.

Occorreva far presto e sollecitare al massimo, anche con mezzi di fortuna, il prosciugamento per poter dare al terreno le semine e non pregiudicare per il corrente anno agricolo, i raccolti, se pur in quantità ridotte, a causa delle incomplete o mancate razionali preparazioni del terreno.

D'accordo colle Autorità Alleate, coll'Ufficio del Genio Civile di Ravenna, e coi Consorzi di scolo e bonifiche, si è provveduto al riattamento parziale degli edifici idrovori, mediante installazione provvisoria di macchinario per l'aggottamento dell'acqua.

Negli appezzamenti già prosciugati si iniziò la sistemazione dei campi mediante lo svasamento dei cavi interrati, la risagomatura delle cavedagne, la ricostruzione dei ponti. Dove si è potuto effettuare la bonifica dalle mine si diede inizio alle semine delle colture primaverili.

Per andare incontro alle necessità alimentari della popolazione si darà il massimo incremento alla coltivazione del riso specialmente in quelle zone ove più precario si presume il rendimento delle altre colture e compatibilmente colle possibilità di ripristino delle opere di adduzione e smaltimento delle acque.

In una parola, non si lasciò nulla di intentato perchè ogni appezzamento venisse coltivato e reso produttivo.

In questa azione si è constatata la massima comprensione da parte dei lavoratori soci delle cooperative, i quali affrontano con spirito di disciplina e di sacrificio e, talvolta anche con pericolo, date le insidie micidiali lasciate dal nemico, le più disagiate condizioni di lavoro, pur di concorrere all'opera intesa a normalizzare la vita del paese.

Anche nel *settore industriale* è subito apparso il danno prodotto dal sabotaggio nemico. I cantieri delle Cooperative muratori sono stati spogliati delle migliori attrezzature, tutte le scorte sono state asportate.

Pur tuttavia anche in questo campo, si iniziò subito la ripresa dei lavori. Spesso con mezzi improvvisati, escogitando accorgimenti tecnici dettati dalle inderogabili necessità di provvedere con ogni urgenza, si sopperì alla deficienza di attrezzatura idonea. Numerosa maestranza fu subito messa a disposizione del Governo Alleato per i lavori dallo stesso diretti, eseguiti o controllati, e si assunsero dal Genio Civile gli appalti della ricostruzione delle arginature dei fiumi danneggiati per cause belliche, di ponti distrutti, chiuse, acquedotti, ecc. il cui importo ammonterà a qualche decina di milioni di lire.

Nel *settore dell'alimentazione (consumi)*, la Federazione ha affrontato in pieno, sin dai primi giorni della liberazione, il problema, nel senso di facilitare alla popolazione l'approvvigionamento dei generi di prima necessità, sia per quanto riguarda quelli asse-

gnati dal Governo Alleato, che per quelli che si possono liberamente acquistare dal commercio e non soggetti a razionamento.

Colla creazione della Gestione consumi dipendente dalla Federazione, si è disciplinata l'apertura in città e sobborghi, di un numero adeguato di 12 spacci cooperativi. Oltre 30 Cooperative di consumo funzionano già nel forese. Il movimento di detta gestione ammonta oggi a L.80.000.000.

Colla costituzione di una Cooperativa macellai, una di pastori, un'altra di pescatori, e di un centro raccolta di vino, venne disciplinata la vendita delle carni macellate, dei latticini, del pesce e del vino, generi che col valido aiuto delle giunte popolari, che hanno dimostrato di funzionare egregiamente e di voler coadiuvare la Federazione in quest'opera veramente meritoria, affluiranno alla città sempre in maggior copia, col risultato, atteso dalla popolazione e dalle autorità di perequare la distribuzione di questi insostituibili generi di largo consumo e alle migliori condizioni di prezzo e di qualità, e nel contempo di validamente contrastare la invadenza deleteria del mercato nero.

Molto perciò è stato fatto dalla Federazione. Ma ancora si può dire che molto resti da fare, quando si voglia mettere ogni azienda cooperativa in grado di riprendere la sua attività normale.

Solo che si tenga presente, per accennare ad un problema, e cioè quello della ricostituzione del patrimonio zootecnico dell'insieme delle aziende agricole cooperative, che le stalle sono state depredate dal nemico, di 1031 capi di bestiame, che al valore attuale rappresentano un capitale di circa 80 milioni di lire, apparisce chiaramente che la Federazione non potrà da sola e coi propri mezzi compiere lo sforzo che sarà necessario perchè tutta l'organizzazione cooperativa della provincia possa riprendere la sua attività normale e assolvere i compiti che nell'interesse generale, nel campo economico ed in quello sociale, le sono destinati.

Per meglio chiarire la massa di lavoro impiegato dagli operai soci nelle singole cooperative, nella bonifica e sistemazione dei terreni vallivi, facciamo seguire alcune brevi note illustrative sulla situazione di tre aziende di proprietà della Federazione.

Tenuta Massari-Corecchio

La tenuta Massari-Corecchio è formata dall'unione di due aziende: *azienda Massari e azienda Corecchio*.

L'*Azienda Massari* ha una estensione di ettari 928,41 ed è posta per ettari 692,45 in comune di Conselice e per la parte rimanente, cioè ettari 235,96, in comune di Argenta. Essa fu acquistata dalla Federazione delle Cooperative nel 1920 ed in quell'epoca era per due terzi a valle. Ora è totalmente bonificata. Sono stati costruiti nuovi fabbricati; migliorati ed ampliati gli esistenti, scavati canali,

scoli principali e scoline per dare al terreno una razionale sistemazione, per sollecitare e facilitare lo smaltimento delle acque.

L'*Azienda Massari* è in bilancio per L. 3.298.645, pari a lire 3.552,61 l'ettaro. L'*Azienda* è gravata per la somma di L. 2.150.000 per mutui a lunga scadenza.

Il terreno di questa azienda nella maggior parte è seminativo nudo; vi sono ettari 12 di alberato e vitato; vi è inoltre un grande frutteto, descritto in seguito, di ettari 216, di cui ettari 55 a produzione ed ettari 161 in allevamento.

Nel 1932 fu acquistata dalla Banca di Novara l'*Azienda Corecchio* di proprietà della liquidata Soc. An. Riserie Italiane mediante l'entrata in possesso delle azioni della società stessa pagabili in dieci annualità. L'*Azienda Corecchio* s'incuneava col suo terreno in quello della Massari, così, come è dimostrato nell'allegata planimetria, in scala 1:25000, quindi con l'acquisto, da parte della Federazione delle Cooperative di tale terreno di ettari 272,44, si è fatto un complesso aziendale unico e ben definito denominato Tenuta Massari-Corecchio della superficie complessiva di Ha. 1.200,85.

La Tenuta a Nord è frontista con l'argine del torrente Sillaro; tale condizione le dà il diritto di prelazione per l'affitto di ettari 8,70 di argine e relativa zona di rispetto di proprietà del Demanio posto per ettari 6,70 in comune di Argenta e per ettari 2 in comune di Conselice. In complesso quindi la superficie gestita dalla Tenuta Massari-Corecchio sale ad ettari 1209,55 di cui come detto sopra, Ha. 8,70 sono in affitto.

Specchio riassuntivo delle superfici

Azienda Massari:

Comune di Conselice	ha.	692,45	in affitto	ha.	2
" " Argenta	"	235,96	"	"	6,70
	ha.	928,41			

Azienda Corecchio:

Comune di Conselice	ha.	272,44	/	
Totale . . .	ha.	1.200,85	"	ha. 870

Organizzazione della tenuta. — La tenuta ha direzione ed amministrazione sul posto. La direzione tecnica agraria è affidata ad un dottore agronomo e la direzione amministrativa è affidata ad un ragioniere, ambedue alle dirette dipendenze, il primo dall'Ufficio agricolo ed il secondo dall'Ufficio ragioneria della Federazione delle cooperative. Come anzidetto la direzione tecnica non tiene conto della distinzione fra azienda Corecchio e Azienda Massari, perchè queste due formano un complesso aziendale unico.

L'intera Tenuta è a sua volta suddivisa in quattro aziende come segue:

Azienda Tarabina	ha.	290
" Corecchio	"	353
" Bastia	"	341,85
" Frutteto	"	216
Totale . . .	ha.	1.200,85

A capo di ogni azienda vi è un agente con sotto agente.

Il direttore tecnico è coadiuvato da un perito agrario.

Per il tabacco vi è un apposito incaricato che sorveglia la coltivazione in campagna, dirige ed è responsabile della lavorazione in magazzino dalla raccolta fino alla consegna al Monopolio.

Un magazziniere è responsabile dell'andamento del magazzino, del materiale necessario alla conduzione delle aziende.

Un capo officina è responsabile della manutenzione, riparazione delle macchine e degli attrezzi.

La tenuta ha due magazzini per cereali, un magazzino per i concimi, tre essiccatoi per il tabacco, una officina meccanica ed una falegnameria ed un magazzino per il frutteto. Inoltre è dotata di abitazioni per il direttore, per il ragioniere, per gli agenti e per i boari. Uno degli essiccatoi per il tabacco ha annesse sale per lavorazione industriale e conservazione del medesimo.

Vi sono inoltre due essiccatoi per riso che per ora sono inoperosi poichè detta coltura da qualche anno non viene praticata.

Nella azienda vi sono:

n.7 stalle per bovini da lavoro di cui una distrutta dalla guerra.

n.1 stalla per bovini da allevamento.

n.1 stalla per vacche lattifere.

n.3 scuderie per cavalli da tiro pesante.

n.1 scuderia per cavalli da tiro leggero.

Monta pubblica equina con n. 3 cavalli stalloni e n.2 asini.

Il bestiame è custodito da salariati fissi (boari), i quali sono trattati come prescrive il contratto provinciale di categoria.

PATRIMONIO ZOOTECNICO

Esistenza del bestiame dopo la liberazione.

Buoi maremmani	n.	17
Vacche romagnole	"	12
" lattifere	"	8
Vitelli nostrani	"	1
" di razza lattifera	"	1
Cavalli da lavoro	"	5
Puledri	"	8
Asini da lavoro	"	4
" stalloni	"	1
Totale capi rimasti		n. 58

Esistenza attuale del bestiame.

Buoi maremmani	n.	35
" nostrani	"	4
Manzi	"	6
Vacche romagnole	"	4
" maremmano	"	2
Manze	"	10
Vitelli	"	3
Torelli	"	1
Vitelli di razza lattifera	"	4
Vacche lattifere	"	14
Manze di razza lattifera	"	20
Asini da lavoro	"	6
" stalloni	"	2
Cavalli stalloni	"	3
Cavalle	"	13
Cavalli	"	3
Puledri	"	1
Puledre	"	1
Totale capi di bestiame		n. 130

Piano colturale e rotazione. — Sono state impiantate regolari rotazioni.

L'Azienda Corecchio avrà rotazione biennale con medicaio a parte; le aziende Tarabina e Bastia avranno rotazione sesennale ed il frutteto avrà rotazione triennale. Largo posto quindi ai prati artificiali miglioratori del terreno i quali daranno possibilità di portare il patrimonio zootecnico ad un capo per ettaro, cioè al necessario per fertilizzare il terreno dato che il medesimo sta esaurendo le riserve di materie organiche. Inoltre bisogna tener conto che il frutteto ha un forte assorbimento di letame.

Nell'annata in corso sono stati impiantati ha. 94,18 di medicaio specializzato; ha. 91,37 di medicaio consociato ed ha. 25,16 di trifoglio consociato.

PIANO COLTURALE 1946

Grano	ha.	403,21
Prato di medica	"	251,76
Bietole da zucchero	"	147,75
Impianti specializzati di medica	"	94,18
" consociati di medica	"	91,16
" trifoglio	"	25,16
Tabacco	"	30 —
Favino	"	17,22
Granturco	"	27,78
Pomodoro da conserva	"	5,65
Fagioli specializzati	"	12,08
Piselli	"	5,64
Canapa	"	1,01
Ergaio di orzo	"	0,95
Avena da seme	"	3,61
Veccia	"	0,90
Fieno greco	"	0,21
Carote da radice	"	0,56
Spinaci	"	0,49
Patate	"	9,37
Orto collettivo di Conselice	"	3,87
" Lavezzola	"	2,84
Piante ortive portasemi	"	3,17
Lino	"	0,38
Saggina	"	0,42
Meloni	"	0,35
Cocomeri	"	0,50
Bietole da foraggio	"	1,04
Bietole da seme	"	2,23
Orzo da caffè	"	1,13
Trifoglio incarnato	"	0,52
Totale ha.		1145,14

Nonostante le difficoltà di approvvigionamento di carburante nella tenuta sono stati arati complessivamente ha. 840,79 di terreno, di cui ha. 66,78 arati con trattori della tenuta ed i rimanenti ha. 774,01, cioè la maggior parte, ricorrendo a terzi, per i quali si è pagato un importo di aratura di L. 3.206.493.

Tutte le colture, escluso il prato ed il frutteto, che sono condotti in economia, sono ceduti a compartecipazione ai collettivi tra i braccianti di Conselice, Lavezzola e S. Biagio.

Il prato assorbe annualmente un complesso di circa 12.000 giornate lavorative fra uomini e donne.

Il tabacco per quanto riguarda la lavorazione industriale richiede un impiego di 8-10.000 giornate lavorative ogni anno, specie nei mesi invernali.

Frutteto. — Per la nostra regione, e forse anche per l'Italia, il frutteto della Massari è una piantagione che non trova confronti con i frutteti di altre aziende per la sua vastità e per la sua unità e razionalità.

È una estensione unica che farà molto pensare i suoi dirigenti, il giorno in cui anche le piante giovani saranno a produzione, per la mole dei lavori e per il complesso delle macchine occorrenti.

Il frutteto adulto dell'estensione di ha. 55 è costituito da n. 10611 piante di cui:

Meli	n. 4211
Peri	» 5399
Susini	» 1000

Nei meli adulti sono comprese le seguenti varietà: Parma in Doré, Delicious, Commercio, Abbondanza, Renetta ed altre varietà pregiate.

Nei peri vi sono: William, Coscia, Trionfo di Vienna, Wilder, Buona Luisa d'Avranches ed altre.

Nei susini: Formosa, Rossetta di Giugno, Goviota, Burbani ed altre.

Il frutteto in allevamento dell'estensione di ettari 161 è costituito da n. 11462 piante di melo delle seguenti varietà:

Star Delicious	n. 1584
Rice Red	» 2275
Red Stayman	» 2826
Blak Stayman	» 210
Winter Winesap	» 1262
Star Kind	» 40
Stayman	» 2600
Kind David	» 360
Turley	» 305

Varietà queste autunno-invernine ed invernali.

Nel frutteto a produzione vi è un appezzamento impiantato dall'Ispettorato agrario provinciale a scopo d'orientamento. Vi figurano le migliori e più pregiate varietà di meli provenienti dalla California, Russia, Australia e quelle locali.

Tali varietà sono innestate su vari soggetti per studiarne il comportamento, la resistenza alle varie malattie ed i pregi commerciali.

Il frutteto è una attività economica fortissima.

La produzione del frutteto adulto si aggira su 8, 10.000 quintali annui di frutta.

Vi è una buona attrezzatura per la lotta contro le malattie crittogamiche e gli insetti; vi sono infatti in dotazione al frutteto n. 8 motopompe.

In futuro però detta dotazione sarà insufficiente. Il frutteto ha un forte assorbimento di mano d'opera specializzata fornita in maggior parte dal centro rurale di Lavezzuola e per il resto da Conselice.

Le maestranze sono all'altezza del compito. Ha un assorbimento medio giornaliero della mano d'opera di 40 operai, per un complesso annuale di circa 14.000 giornate lavorative.

Spesa di mano d'opera assorbita dal frutteto nell'anno 1945

Irrorazioni	L. 79.181 —
Aratura	» 79.18 —
Raccolta frutta	» 217.440 —
Zappatura	» 203.898 —
Potatura	» 55.995 —
Mano d'opera varia	» 30.903 —
Totale	» 666.605 —

Anno 1946 (gennaio-febbraio e marzo)

Potatura	L. 372.050 —
Zappatura	» 6.918 —
Irrorazioni	» 41.155 —
Mano d'opera varia	» 71.037 —
Totale	L. 491.160 —

Da queste cifre si deduce l'importanza economica e sociale del frutteto.

Nell'anno prossimo il frutteto sarà ingrandito con 1500 peschi e 500 susini; allo scopo sono già stati messi a dimora i semi di pesco e susino per ottenere le piante necessarie.

In futuro si dovrà fornire il frutteto di edifici per la confezione della frutta da destinare ai mercati, e per l'industria accessoria (marmellate, essiccamento e distillati di frutta), così potrebbe essere convenientemente utilizzata la frutta di scarto.

Nell'autunno prossimo sarebbe possibile l'impianto di un nuovo frutteto nelle piane denominate « Rustiche » ove trovasi terreno a giacitura alta di medio impasto e fertile; adatto per peschi, meli, peri e susini. Detto terreno dista circa km. 2 da Conselice.

Orientamenti tecnici ed economici. — Come detto sopra il frutteto rimane la principale attività economica della tenuta. Seguono i pratici conseguente forte allevamento di bestiame e quindi forte produzione di letame che rimane sempre il re dei concimi. Occupano il secondo posto le colture industriali (tabacco, bietole, pomodoro, piante ortensi portassemi, ecc.). Produzione di semi da prato, da grano, ortaggi, ecc.

Con la riattivazione del Canale dei Mulini sarà possibile riprendere la coltura del riso molto importante ai fini economici dell'azienda ed ai fini sociali per il suo forte assorbimento di mano d'opera.

È importante ingrandire gli orti da poco costituiti.

È pratica molto importante arare per tempo i terreni perchè questi possano beneficiare dell'azione del sole.

L'aratura tardiva è da condannarsi specialmente nei terreni di questa tenuta.

Allevamento bestiame. — L'indirizzo zootecnico potrebbe essere il seguente:

Buoi necessari per i lavori dell'azienda.

Allevamento di vacche da latte e relativa trasformazione del prodotto (caseificio).

Allevamento di vitelloni da lavoro e da carne: coi migliori farne buoi da lavoro e gli scadenti ingrassarli e destinarli al macello. Detti vitelloni dovrebbero essere allevati allo stato semibrado.

Allevamento di maiali.

Cavalli di tipo brachimorfo per trasporti interni ed extra aziendali.

Allevamento di puledri.

Monta equina.

Allevamento di pecore. — È importante introdurre questo allevamento. La pecora utilizza prati scadenti ed erbe spontanee. Produce e costa poco. Dà molto ed ottimo letame ubicato nei luoghi di utilizzazione, quindi risparmio nei trasporti.

Necessità della tenuta. — 1) N. 2 trattori a forte potenza (nel 1945 abbiamo speso oltre tre milioni per il terreno arato da terzi).

2) Energia elettrica per le officine e per la illuminazione degli essiccatoi, dei magazzini e delle abitazioni dell'azienda.

3) N. 2 pozzi artesiani (uno al frutteto ed uno al centro della tenuta); in magazzino vi sono i tubi necessari.

4) Stalle razionali e concimaie. Ricostruire la stalla della boaria Bisa.

5) Meccanizzare i trasporti, le semine ed i lavori colturali.

6) Rinnovare macchine ed attrezzi logori.

7) Migliorare la viabilità interna.

8) Capannoni per il ricovero delle macchine e degli attrezzi.

9) Allacciamento telefonico distrutto dai tedeschi.

Considerazioni economico-sociali. — Per quanto detto sopra la tenuta Massari-Corecchio è alla base dell'economia del bracciantato agricolo dei centri rurali di Conselice, Lavezzola, S. Patrizio e S. Biagio. L'abbandono di questa tenuta significherebbe la miseria per queste popolazioni. Inoltre essa è un esemplare di grande azienda collettiva.

Sulla scorta di ciò la medesima deve essere potenziata ed assistita. Gli operai di questa zona non devono vedere nell'azienda e nei suoi dirigenti elementi di sfruttamento e di speculazione. L'azienda è di proprietà della Federazione delle cooperative e di conseguenza è di tutti gli operai della provincia. Gli introiti della tenuta ritornano agli operai sotto forma di salari per opere di sistemazioni e di miglioramenti fondiari.

La ripresa economica dell'azienda dopo il passaggio della guerra è stata abbastanza rapida. Il terreno è stato tutto arato e le superfici tutte investite. La tenuta ha ripreso in pieno la sua attività economica con ritmo febbrile e gli operai che vi lavorano dimostrano serio attaccamento a questa azienda, frutto di molti anni di lavoro e di inenarrabili sacrifici dei numerosi braccianti associati nelle singole cooperative agricole, di cui Ravenna ha il vanto, invidiatole da provincie e nazioni.

Tenuta Marcabò

L'azienda Marcabò dell'estensione di ha. 769,78 situata fra il Reno e il Canale a destra di Reno, si estende dal Carrarone Matteucci al mare occupando quella zona di recente bonificata attraverso lo smaltimento delle acque con impianto idrovoro situato al

centro dell'azienda. Prima dello scoppio della guerra l'azienda aveva raggiunto attraverso opera di miglioramento agrario e fondiario un grado di produttività tale da costituire la fonte di vita della totale popolazione di Mandriole Casal Borsetti e di parte di S. Alberto. Era dotata di 11 centri aziendali forniti di abitazioni idonee e igieniche per boari e agenti, di stalle razionali con abbeveratoi interni, di concimaie razionali con platee in cotto e relativi pozzetti per le raccolte delle urine e per il colaticcio. Si era provveduto per l'acqua potabile costruendo pozzi artesiani, utilizzando poi il metano con moderni impianti che fornivano gas sufficiente per l'illuminazione delle case e delle stalle nonchè per i bisogni delle cucine.

L'avvicendamento colturale non aveva nulla da invidiare alle aziende tipiche e più progredite della pianura Ravennate; fra le colture erbacee si coltivavano grano, medica, bietola, granturco, leguminose da seme che si susseguivano secondo una rotazione razionale. Lo sviluppo delle colture arboree era stato contenuto per la presenza della falda freatica piuttosto alta. Tuttavia nella parte più elevata vicino al centro aziendale denominato Cascina era stato impiantato un frutteto di peri e di meli che esiste tuttora, dell'ampiezza di ha. 4,17; era stato pure impiantato un vigneto di ha. 30 e un pineto di ha. 70.

Questo meraviglioso risultato era stato raggiunto coll'alacre opera di operai e tecnici che hanno rischiato la vita per strappare il loro terreno alla palude e alla malaria, per donare alla massa bracciantile un lembo di terreno, che prima era solo fonte di malattie e di miseria. NULO BALDINI ha saputo accendere tante fiaccole di fede nel cuore dei pionieri, ha saputo compiere e far compiere miracoli di lavoro e di sacrificio che solo la brutalità della guerra poteva distruggere.

Tre mesi di lotta accanita si sono abbattuti nel cuore di questa azienda, là dove il cavaliere dell'umanità dovette abbandonare la compagna Anita morente.

Sono stati così provocati: la distruzione completa di quattro centri aziendali; la semi distruzione dei rimanenti; l'allagamento di tutti i terreni in prevalenza con acqua salata; la posa in opera di campi minati per un centinaio di ettari di superficie, non risparmiando i bellissimi vigneti che erano sorti quasi per miracolo sulle sabbie aride del mare. È stato inoltre distrutto l'impianto idrovoro centro vitale di salute e di produzione; sono stati asportati i capi di bestiame, le macchine deteriorate, tutte le sistemazioni dissestate.

Ecco cosa la guerra ha lasciato alla bella azienda Marcabò.

Ma se la guerra ha distrutto le opere e le cose non ha bensì distrutto la fonte di ogni opera: il lavoro e lo spirito infuso dal fondatore dell'azienda alle masse degli operai, che hanno ripreso i lavori di ricostruzione con spirito di sacrificio, con tenacia e volontà.

Sono stati in parte riattivati gli impianti idrovori e, garantiti dall'acqua, sono potuti sorgere campi di grano, orzo, avena e medica per un totale di ha. 227

e sono pronti per la semina dei marzatelli altri 50 ha. Sulla rimanente superficie di terreno già invaso dalle acque salate sono state fatte prove di coltivazione con piante resistenti alla salsedine. Il frutteto è stato curato con i criteri della tecnica moderna e oggi promette un'ottima produzione. I vigneti, grazie alla passione ed alla iniziativa del giovane direttore della azienda, che ha portato al lavoro i suoi operai specializzati sfidando le insidie dei mortali ordigni di guerra ha oggi ripreso il suo normale aspetto produttivo.

Il lavoro ha trasformato completamente i campi, e i filari dissestati creando un mondo nuovo dove l'uragano della guerra aveva sparso morte, insidie, strage.

Sono stati riparati otto centri aziendali; è in progetto la ricostruzione di quelli distrutti.

Purtroppo per l'annata in corso diversi campi sono rimasti incolti, ciò non per negligenza del personale preposto all'azienda e dei lavoratori, ma per cause di forze maggiori come il mancato deflusso delle acque di scolo, la natura del terreno prevalentemente argilloso e l'ostacolo della salsedine.

Nella grande opera di ricostruzione che la Federazione dovrà affrontare in vista del nuovo orientamento dell'agricoltura del paese, l'azienda Marcabò al pari delle Aziende Massari e Raspona, sarà in grado di apportare il suo valido contributo produttivo.

Tenuta Raspona

L'Azienda Raspona di proprietà della Federazione delle Cooperative, consta di un corpo unico di terreno che si estende dal Canale della Gabbia fino al mare, avente per confini a sud il Canale diramatore e a Nord il Canale del Mulino. Il terreno presenta una grande varietà di tipi che vanno dall'argilloso puro nel centro dell'Azienda, che maggiormente risenti della bonifica per colmata, al mediano impasto delle vecchie terre del vigneto, allo scioltissimo derivato dal trapianamento dei relitti marini ex pinetali. La bonifica per colmata, iniziata da tempo antichissimo con mezzi primitivi, con la costruzione della chiusa e del canale della Gabbia con relativo diramatore, fu continuata con sistemi tecnici e razionali. Successivamente nel 1926 come complemento alla bonifica fu costruito un impianto idrovoro con relativi canali per lo smaltimento delle acque piovane, che una volta andavano stentatamente e con troppa lentezza al mare.

Quando la Federazione nel 1920 ne riscattò la proprietà, facendo valere il diritto delle masse operaie che l'avevano già in parte bonificata, l'Azienda era dotata di un solo fabbricato che tutt'ora esiste, la casa Baldina, caposaldo avanzato verso la valle.

I braccianti del Ravennate ricordano l'azienda Raspona con l'orgoglio che i genitori hanno per la loro creatura, perchè ogni sua zolla rappresenta una loro fatica e una loro pena. Ricordano il lontano e

oggi pur tanto presente 1920 in cui solo la forza poteva far valere un legittimo diritto, con l'occupazione in massa dell'Azienda che divenne poi proprietà della Federazione.

L'esempio tipico che il lavoratore volle far propria la terra che aveva redenta col suo lavoro dalle paludi circostanti Ravenna è opera già tramandata alla storia e servirà di ammonimento alle nuove generazioni che troveranno nel massimo organismo operaio della provincia, la Federazione, incitamento e sprone a proseguire sulla strada tracciata dai pionieri.

La superficie catastale dell'Azienda è così ripartita:

Superficie a seminativo	ha. 819
Pineta	» 41
Incolti e valli (dove si coltiva la risaia e si completa la bonifica)	» 177
Totale	ha. 1037

L'Azienda fu allagata per circa il 50 % alla fine del 1943 e per l'80 % all'inizio del 1944. Alla fine di marzo del 1945, ripristinati gli impianti idrovori con motori termici sussidiari, l'azienda era prosciugata nuovamente e si presentava nelle seguenti condizioni; tutti i canali, i capi fossi e le scoline interrati, gran parte della superficie infestata di canna ed altre vegetazioni palustri. Tutte le cavedagne dirette al mare interrotte per lunghi tratti per brillamento di mine. Danni diversi ai fabbricati dovuti a scoppi di bombe di aereo. Molti argini interrotti da scoppi di granate in seguito ad esercitazioni di tiro di truppe alleate, l'80 % dei vetri mancanti sia alle abitazioni che agli annessi.

I ponti di accesso alla Azienda distrutti. Tutto il bestiame da lavoro asportato, tranne una cavalla vecchia da tiro pesante e tre puledre. Non esistevano trattori o altri mezzi di trasporto meccanici. Il personale scarso e disorientato, infiacchito dalla lunga inerzia. E si riprese a lavorare: dapprima un po' a tentoni poi con ritmo sempre più febbrile.

Nella campagna 1945 furono messi affrettatamente a coltura ettari 336 circa così ripartiti:

Grano	ha. 33	prodotto q.li 412
Risaia	» 43	» » 1905
Granturco	» 96	» » 1600
Canapa	» 17	» » 292
Fagioli	» 31	» » 277
Zucche	» 2	» » 289
Saggina	» 17	» » 445
Medica	» 71	» » —
Trifoglio	» 23	» » —
Pomodori	» 3	» » 486

Durante l'annata furono riparati i fabbricati per una spesa di oltre L. 300.000 ripristinato lo stato della fossatura impiegando oltre 2000 giornate lavorative per una spesa di oltre mezzo milione, utilizzando per le scoline un apparecchio affossatore che ha fatto risparmiare all'azienda il 75 % circa della spesa.

Furono acquistati 16 buoi e 3 trattori di cui uno ad automobile per i trasporti extra aziendali. Furono riattivate le condutture e gli impianti elettrici per

illuminazione, trinciatura di foraggi, mulini, sollevamento acqua, sollevamento meccanico pozzi neri, trebbiatura riso e aratura.

L'Azienda è attualmente dotata di fabbricati adeguati tecnicamente ed igienicamente razionali, capaci di contenere 200 capi di bestiame. Se si vuole raggiungere un capo grosso per ettaro come consiglia l'agricoltura più progredita, si dovranno costruire ampie stalle per il ricovero di almeno 800 capi bovini.

All'inizio dell'annata agraria in corso, in previsione delle difficoltà finanziarie verso cui si avvia l'agricoltura italiana, si è pensato di orientarsi verso un nuovo indirizzo pur non trascurando le colture essenziali, puntando sulle produzioni di latte, ortaggi e sementi selezionate; tutti prodotti questi che troveranno nell'avvenire un più facile collocamento negli scambi con l'estero. Per attuare questo piano si è impiantato un libro stalla per le lattifere con lo scopo di selezionare le migliori produttrici, costruito letti caldi e cassoni per la forzatura di piante ortive, iniziando la specializzazione del personale addetto e istruendo le masse operaie ad un lavoro in campo più accurato. Si sta inoltre progettando di attrezzare l'azienda di uno stabilimento selezionatore per grano, granturco e semi da prato.

Nella presente annata agraria sarà investita tutta

la superficie a seminativo pari a 840 ettari come segue:

Grano	ha. 230
Prati	» 240
Risaia	» 100
Marzattelli	» 220
Culture ortive	» 18

Per il grano è stata data la preferenza a varietà precoci come il Sangiorgio, l'Impero, il Mentana. Sia per ragioni tecniche che economiche.

Attualmente l'aspetto delle colture già impiantate dà adito alle migliori previsioni.

Se saranno attuati i miglioramenti necessari per perseguire il nuovo indirizzo economico, e nel campo delle fonti di energia e nella dotazione delle macchine e attrezzi come pure nella sistemazione di terreno per una possibile irrigazione, i risultati, anche in tempo di crisi, non potranno essere che soddisfacenti.

Riteniamo che per migliorare lo scolo facilitando il pronto e sollecito smaltimento delle acque piovane sia necessario costruire nuovi scoli ed ampliare quelli esistenti. Come per incrementare la produzione aumentare gradatamente le stalle da permettere il mantenimento in azienda di un maggior carico di bestiame primo passo per ottenere più alte produzioni.