

HARRIS S. E., *The European Recovery Program*. Un vol. di pagg. XVII-309. Mass., Harvard University Press, Cambridge, 1948.

In questo libro, scritto nel primo anno di vita del Piano Marshall, il noto professore dell'Università di Harvard esamina i principali problemi politici ed economici implicati dal Piano, dando un notevole contributo di dottrina e di esperienza per la migliore soluzione di essi. Dopo aver passato in rassegna le diverse opinioni circa la sostanza dell'ERP, esprimeva l'idea che, amministrato con saggezza e concorrenti favorevoli condizioni politiche, potesse agire come catalizzatore nella ripresa economica dell'Europa. Il successo del Piano sarebbe altresì dipeso, nella mente dell'A., dai sistemi coi quali i paesi europei avrebbero utilizzato gli aiuti ed in particolare dal coraggio col quale l'Europa avrebbe fatto fronte ai pericoli di inflazione. Anche nelle migliori delle ipotesi, l'A. rimaneva però scettico circa il raggiungimento del pareggio della bilancia dei pagamenti delle nazioni europee nei confronti degli Stati Uniti. Questo era, secondo il prof. Harris, il punto più difficile. Non è possibile, egli affermava, pensare che un dislivello così forte tra l'Europa e gli Stati Uniti, cui hanno concorso cause istituzionali, strutturali ed occasionali e che persiste da oltre 30 anni, possa essere colmato nel breve periodo di 4 anni.

L'A. passa ad analizzare le cause di questa cronica depressione europea nei confronti degli Stati Uniti. Sono state specialmente le due grandi guerre mondiali che hanno enormemente aggravata la situazione, con le distruzioni di capitali, le inflazioni monetarie aperte e represses, entrambe deleterie agli effetti del rendimento della produzione, della distribuzione dei redditi, della posizione dei paesi europei nella concorrenza internazionale, nonché sulla situazione politica generale ed ancora e principalmente il diverso ritmo produttivo fra i due continenti. Sta di fatto che dei 257 miliardi di dollari fra merci e servizi che gli Stati Uniti hanno venduto all'estero in un periodo di 33 anni, dal 1914 al 1947, solo il 60 % circa è stato pagato con importazioni di merci ed acquisto di servizi dall'estero, mentre per il 40 %, circa 100 miliardi di dollari, si ebbero prestiti, doni e 20 miliardi di

importazioni d'oro. Tuttavia questi 100 miliardi di dollari sono appena il 4 % dei 2660 miliardi cui ammontò il reddito nazionale statunitense in questi 33 anni. Da questo angolo visuale l'A. considera i 20 miliardi di dollari richiesti per l'effettuazione dell'ERP. Nella lunga e storica catena di prestiti e di aiuti gratuiti degli Stati Uniti all'Europa, l'ERP rappresenta un anello, l'ultimo se esso valesse ad elevare l'economia europea ad un livello di autosufficienza.

Lo Harris ha esteso pure la sua indagine al problema dei cambi. Egli constata che i cambi praticati dagli stati europei negli anni 1946, 1947 e 1948 erano lunghi dall'essere cambi di equilibrio. Riteneva però che in condizioni economiche caotiche, quali si presentavano quasi ovunque in Europa durante quel periodo, l'individuazione di cambi di equilibrio fosse impresa quasi impossibile, per cui esprimeva l'opinione di attendere, per la determinazione di una definitiva parità, la sistemazione dei cambiamenti strutturali nell'offerta e nella domanda avvenuti in conseguenza della guerra e della nuova situazione del commercio internazionale delle merci e dei capitali. Peraltro, nell'attuale situazione, il problema dei cambi ha perso molto della sua importanza agli effetti di promuovere una più intensa esportazione da parte dei paesi deficitari; l'A. è dell'avviso che una via migliore sia rappresentata dal ribasso dei costi, da una severa politica tributaria e dal controllo dei prezzi per eliminare ogni minaccia inflazionistica. Quest'ultima è ritenuta, con i pericoli della situazione politica, la peggiore nemica del piano di aiuti.

Il volume offre una visione chiara di tutta la complessa situazione che ha servito di sfondo e di giustificazione del Piano Marshall. Le raccomandazioni nei riguardi di una buona amministrazione degli aiuti non perdono nulla del loro valore, in quanto illustrano principi di una sana politica economica con quella competenza da tutti riconosciuta a questo Autore. Alla luce dell'esperienza dei primi due anni di svolgimento del Piano e dei recenti avvenimenti politici, si può dire che l'A. ha visto giusto in parecchi punti, per esempio, nel consigliare una più intensa cooperazione commerciale fra le sedici nazioni ERP, onde correggere molti degli squilibri nell'ambito della comunità

europaea. Tale principio, come è noto, è stato realizzato con l'Istituto dell'OECE. Nel mettere in guardia il facile ottimismo di coloro che riponevano troppa fiducia negli effetti del Piano Marshall sulla ripresa dell'Europa, è stato pure buon profeta: l'ERP non può essere l'ultimo anello della catena di aiuti. Purtroppo ha visto giusto anche quando considerò seriamente l'eventualità che gli aiuti economici all'Europa venissero integrati da aiuti militari.

G. CARPANO

MULLER A., *La morale et la vie des affaires.*

Un vol. di pagg. 235. Tournay, Paris, Casterman, 1951.

Nel clima attuale di pensiero sociale giunge a proposito ogni tentativo di aiutare l'umanità a riparare a quella fatale scissione di concezione generale della società e valori morali, di cui è responsabile la filosofia individualistica, positivista e utilitaria che influenzò le idee economiche e sociali del secolo scorso. Va salutato con soddisfazione il presente volume diretto ad illustrare le norme morali che reggono la vita degli affari. L'A. vi si è dedicato con impegno e ha potuto valersi di ampie conoscenze nei due campi nei quali si muove: quello dell'economia e quello della morale.

Dopo una breve, ma accurata trattazione generale egli esamina i contratti, il giusto prezzo, gli agenti commerciali, l'affitto dell'impresa, il contratto di assicurazione, i doveri dei clienti, la libera concorrenza, i monopoli, l'ordinamento professionale, padroni e operai, i doveri fiscali. In via generale si può dire che i vari argomenti vengono svolti con competenza e in modo da fornire utili direttive. Però, al pari di non poche altre trattazioni del genere, risente di insufficiente cultura economica. Il fondamento di conoscenze economiche su cui si basano le valutazioni morali è spesso arretrato. L'A. non tiene conto dei progressi realizzati dalla teoria economica negli ultimi decenni.

Faremo un esempio solo. Per giusto prezzo l'A. intende « il prezzo, esprimente il valore delle cose, che ne regola lo scambio nell'esatto rapporto che è richiesto dall'approvvigionamento razionale del corpo

sociale in beni e derrate di ogni genere ». Non deve aver soddisfatto, quanto a chiarezza, neanche l'A. questa definizione filosofica. Egli infatti aggiunge che val meglio rivolgersi a criteri secondari per avere qualche norma di valutazione più sicura; e ne suggerisce tre: l'estimazione comune, il costo di produzione e il rapporto fra domanda ed offerta. Siamo, come è evidente, di fronte alle formulazioni tradizionali; ma non è in ciò che va additato il difetto bensì nell'ignorare che non ha significato preciso, dopo i progressi dell'economia politica, parlare di costo di produzione come di un'entità univoca. Le varie imprese che offrono in concorrenza un medesimo bene hanno costi di produzione diversa. Vuole l'A. intendere che ciascun produttore deve richiedere un prezzo che copra il proprio costo di produzione anche se il rapporto fra domanda ed offerta sul mercato consente un prezzo superiore? Se la differenza di costo è dovuta a differenze abilità, operosità, capacità, diligenza fra i vari produttori, è da ritenere illecito che queste doti vengano premiate mediante un guadagno proporzionato?

Qui è chiaro che l'A. resta alla superficie del problema perchè ignora la nozione di profitto, la distinzione fra profitto normale ed extraprofitto, quasirendita, ecc.

E' augurabile che in successivi lavori l'A. voglia tener conto dei più importanti contributi in materia economica. Ugualmente auspicabile è che la nota bibliografica abbia a comprendere anche lavori in lingua italiana, che qui sono quasi totalmente ignorati.

R. VIGNALE

MURÈ G., *Struttura e funzionamento della Compagnia Mercantile dei Peruzzi.* Un vol. di pagg. 153. Roma, Bancaria, 1950.

In pagine vivaci, l'A. espone la storia, a partire dal 1300 e sino al fallimento del 1343, della Compagnia dei Peruzzi — o meglio delle Compagnie, in quanto nel periodo citato ben sette di esse si avvicendarono l'una all'altra, senza interruzione, mantenendo fin quasi alla fine una costante predominanza del nucleo famigliare fondatore. Come il sottotitolo avverte, l'A. dà particolare rilievo all'attività bancaria svolta dalla fiorentina associazione, ma non