

la vittoria dei comunisti significava che la proprietà privata della classe dominante era in pericolo?

Marx ed Engels cercarono di preparare la classe operaia agli eventi futuri. Per essere pronti, gli operai devono avere una coscienza di classe, un'organizzazione di classe, e devono comprendere la loro funzione nello sviluppo della storia. Devono essere pronti a espropriare gli espropriatori, ad abolire la proprietà privata, e con essa, le classi e il dominio di classe.

Marx ed Engels pensavano che il crollo del capitalismo fosse prossimo. Se gli operai non fossero stati pronti, il crollo avrebbe generato il caos; se fossero stati pronti, sarebbe stato il socialismo. « In questo modo, in un certo senso, l'uomo si separa definitivamente dal regno degli animali e passa da condizioni di esistenza animali a condizioni di esistenza effettivamente umane... Solo da questo momento gli uomini stessi faranno con piena coscienza la loro storia, solo da questo momento le cause sociali da loro poste in azione avranno prevalentemente, e in misura sempre crescente, anche gli effetti che essi hanno voluto. E' questo il salto dell'umanità dal regno della necessità al regno della libertà ».²⁹

19. «Se potessi mi annetterei i pianeti...»

Tutte queste naturalmente erano cose pericolose.

La teoria del valore-lavoro, così come era stata esposta dagli economisti classici all'inizio della Rivoluzione industriale, ha svolto una funzione importante. La borghesia, che allora rappresentava la classe progressista, se ne era servita come arma contro la classe dei latifondisti, conservatrice ma potente a livello politico, che veniva descritta come una classe che godeva dei frutti del lavoro degli altri senza lavorare. Nelle

mani di Ricardo, che, insieme con la sua teoria della rendita, l'aveva usata per attaccare i proprietari terrieri, la teoria del valore lavoro, dunque, andava bene.

Ma nelle mani di Marx decisamente non andava più bene. Marx aveva accettato la teoria del valore lavoro e l'aveva portata avanti fino a quelle che secondo lui erano le sue conclusioni logiche. Agli occhi della borghesia, il risultato era disastroso, perché la situazione era adesso capovolta. Quella che era stata la loro arma nella loro lotta contro il loro nemico era stata trasformata in un'arma del proletariato contro *loro stessi!*

Il momento della riscossa era tuttavia vicino. Pochi anni dopo l'apparizione del *Capitale*, gli economisti si presentarono con una teoria del valore completamente nuova. Tre uomini, in tre paesi differenti — Stanley Jevons in Inghilterra (1871), Karl Menger in Austria (1871) e Léon Walras in Svizzera (1874) — e indipendentemente uno dall'altro, si trovarono a lavorare a questa nuova teoria praticamente nello stesso momento. Come gli economisti classici e come Marx ed Engels, ebbero subito dei seguaci che spiegarono e diffusero la loro dottrina. Furono apportate correzioni, revisioni, e aggiunte, ma l'idea centrale della loro teoria è ancora oggi il cardine dell'economia ortodossa.

L'interpretazione del valore data da questi economisti, si chiama teoria dell'utilità marginale. Nella seconda pagina della sua *Teoria di economia politica*, Jevons annuncia la sua rottura col passato: « Una lunga riflessione e una lunga analisi mi hanno convinto dell'idea, in un certo senso nuova, che il valore dipenda interamente dall'utilità ».¹ Ora, nella parola utilità è contenuto, in un certo senso, il concetto di bisogno, ed essa esprime l'atteggiamento della persona che sta per comprare un dato prodotto nei confronti di quel dato prodotto: se questa persona lo vuole molto intensamente, quest'oggetto riveste per lei una grande utilità; più lo vuole, maggiore è l'utilità del prodotto, meno lo vuole, minore è la sua utilità. L'utilità che quel dato oggetto ha per quella persona è indice del valore che la persona gli attribuirà, e quindi del prezzo che sarà disposta a pagare.

E' evidente che una simile posizione rappresentava

29. *L'evoluzione del socialismo dall'utopia alla scienza* cit., p. 116.

1. W.S. Jevons, *Theory of Political Economy*, Londra 1871, p. 2.

una netta rottura col passato — con la scuola classica non meno che con quella marxista. Per costoro il valore di un prodotto dipendeva dal lavoro necessario per produrlo, ma Jevons diceva, « Il lavoro, una volta erogato non ha alcuna influenza sul futuro valore di un qualsiasi articolo ». Questo sposta l'interesse nella teoria economica dalla produzione al consumo, dal reparto costi al mercato. E' una teoria molto più difficile da comprendere, perché, mentre è abbastanza elementare pensare a un oggetto in quanto richiede una determinata quantità di lavoro per produrlo, non è facile pensarla come avente una determinata utilità. Il costo del lavoro è qualcosa che si può misurare, cioè consente una determinazione *oggettiva*. L'utilità, invece, varia da persona a persona, varia a seconda della quantità di soddisfazione che una data persona si aspetta di ricavare dal prodotto una volta che l'ha comprato; cioè a dire è un parametro di valutazione *soggettivo*.

Ora è abbastanza facile constatare come persone diverse traggano una diversa quantità di soddisfazione dallo stesso oggetto. Ovvero, in altre parole, come lo stesso oggetto contenga quantità di utilità differenti per persone differenti. Ma lo stesso oggetto si vende allo stesso prezzo — cioè ha lo stesso valore. (Per la maggior parte degli economisti moderni il prezzo non è che il valore espresso in denaro, sebbene per Marx questo non fosse vero). Ma allora se il valore si misura sulla base dell'utilità, come è possibile che differenti quantità di utilità vengano vendute allo stesso prezzo? E' qui che subentra il concetto di « margine », ed è importante capirlo bene perché leggendo un qualsiasi testo di economia moderna ci si imbatterà centinaia di volte in riferimenti all'« utilità marginale », alla « produttività marginale », al « costo marginale » ecc.

Supponiamo che per una qualche ragione esistano sul mercato solo centomila automobili. Esisteranno dei potenziali acquirenti che sono talmente ricchi e desiderano talmente un'automobile, che sono disposti a pagare praticamente qualsiasi prezzo per averla. Poi ci saranno altri che pur desiderando l'automobile, o non sono tanto ricchi, oppure pensano che la macchina costerebbe troppo e che sarebbe meglio spendere i soldi per qualcos'altro.

Dopo di costoro vengono quelli che sono anche disposti a pagare una bella somma per l'automobile, ma devono stare attenti a come spendono il loro denaro

perché non ne hanno tanto e ci sono un sacco di altre cose che essi possono fare con la loro limitata quantità di denaro e che darebbero loro quasi la stessa soddisfazione di un'automobile. Se la macchina dovesse costare più di un'altra cosa che darebbe loro la stessa quantità di soddisfazione, è ovvio che non la comprendrebbero. « Noi compriamo esattamente quella quantità di tè o di qualsiasi altra cosa che a nostro parere vale il prezzo che dobbiamo pagare, e poi ci fermiamo. Se il prezzo fosse più alto, ne compreremmo meno, e se fosse più basso ne compreremmo di più, proprio a causa di questa variazione di utilità che Jevons ha fatto notare. Pertanto l'utilità del nostro acquisto definitivo dipende dal prezzo... ».² E il processo va avanti fino a quando le due parti si riequilibrano. Da qualche parte esisterà il centomillesimo acquirente disposto a sborsare la somma alla quale il produttore è disposto a vendere l'automobile; alcuni sarebbero disposti a pagare di più, e ce ne sarebbero migliaia che la comprerebbero se solo costasse meno. Ma di automobili ce ne sono solo 100 mila, e se il costruttore le vuol vendere tutte, le deve vendere a un prezzo che si adatta alla borsa e ai gusti del centomillesimo acquirente. Potrebbe imporre un prezzo più alto se ne volesse vendere di meno. Potrebbe venderne di più se fosse disposto a vendere a un prezzo più basso. Ma se ne ha solo 100.000, e le vuole vendere tutte, deve adattarsi alle possibilità dell'uomo che può appena permettersi di comprarla. Se egli vede che non esistono 100.000 persone disposte a pagare il prezzo richiesto, egli deve o ritirare alcune macchine e venderne di meno, oppure, se le vuole vendere tutte, deve ribassare il prezzo in modo da raggiungere le persone con una minore disponibilità economica e gusti diversi; non può, in un mercato libero, vendere a un prezzo a una persona e a un altro prezzo a un'altra persona.

Naturalmente questo centomillesimo acquirente, o acquirente marginale, non è una persona particolare — è uno qualsiasi dei 100.000, così come la macchina che egli compra è una qualsiasi delle 100.000. Nella spiegazione teorica del funzionamento del mercato, e del modo in cui si stabiliscono i prezzi, questo è l'uomo che rappresenta la domanda marginale. Se il prezzo fosse più alto, in cambio del suo denaro potrebbe ottenere delle cose che gli garantirebbero una soddisfazione mag-

2. E. Cannan, *op. cit.*, p. 201.

giore; se fosse più basso, esisterebbe sul mercato un numero maggiore di acquirenti e l'offerta sarebbe insufficiente; il produttore alzerebbe, in tal caso, il prezzo, fino ad escludere dal mercato quelli disposti a pagare un prezzo più basso ma niente di più.

Ora affrontiamo la questione dall'altro verso, cominciando la spiegazione a partire dalla domanda. Diciamo che esistono mille persone disposte a pagare 1.000\$ per un frigorifero, e altre mille disposte a pagare 750\$, ma non di più. Abbiamo quindi 2000 persone disposte a pagare un minimo di 750\$. E andiamo avanti diminuendo il prezzo (raggiungendo le persone che hanno sempre meno soldi) fino a che arriviamo a 5 milioni di persone disposte a pagare un minimo di 50\$. La domanda è: quante persone riusciranno a comprare il frigorifero e a che prezzo? (Supporremo, per semplificare le cose, che esista un solo tipo di frigorifero). Tutto dipenderà dal vedere se il costruttore di frigoriferi riterrà conveniente produrne 5.000.000 a quel prezzo. Se anche con la produzione in serie un frigorifero gli costerà più di 50\$, è ovvio che non lo farà; e anche se il margine di profitto sarà troppo basso per cui non ne varrebbe la pena, cercherà un altro posto in cui investire il suo capitale traendone profitti più alti. In tal caso non verrebbe prodotto nessuno dei 5.000.000 di frigoriferi. Il produttore ha un uso marginale per il suo capitale così come il consumatore ha un uso marginale per il suo denaro: egli non investirà il suo capitale nella produzione di frigoriferi se è sicuro di ottenere profitti maggiori in un altro settore. Nella produzione di frigoriferi egli investirà esattamente tanto capitale quanto conviene; se ne investisse di meno, perderebbe una buona occasione (e l'esistenza di questa occasione attirerebbe degli altri capitali in cerca di uno sbocco), e se ne investisse di più il settore sarebbe « overcapitalized » e non potrebbe pagare i dividendi. Dunque egli vede che ci sono 3.000.000 di persone disposte a pagare 150\$ per un frigorifero, e che questo gli consentirebbe la giusta quantità di profitto; non otterrebbe di più investendo in qualcos'altro, e se ne producesse di più i prezzi scenderebbero, e con essi i profitti, e quindi il capitale verrebbe stornato da quel settore.

Tutto questo naturalmente sembra molto difficile, e lo è! Ma il concetto generale che sta alla base della « utilità marginale » è in realtà abbastanza semplice, e lo si può vedere applicato nella vita quotidiana. La

quantità di soddisfazione che deriva da un qualsiasi oggetto dipende da quanto già se ne possiede. Maggiore è la disponibilità di un dato articolo, minore è la soddisfazione che si ricava dall'avere ancora di più. Supponiamo che una squadra di baseball di ragazzi sia pronta per cominciare a giocare, ma manchi il battitore. Poi si presenta l'occasione di prenderne uno. Esiterebbero forse a pagarlo per farlo giocare? No di certo. Supponiamo adesso che essi partano con quattro battitori. Si presenta l'occasione di averne un quinto. Si darebbero da fare con la stessa fretta per pagarlo? No di certo. Per essi l'utilità marginale di battitori è scesa talmente in basso che probabilmente non si fermerebbero nemmeno per chiedergli di giocare.

Maggiore è la quantità di cui disponete di un dato oggetto, minore è il bisogno di averne di più. Se avete dieci vestiti è ovvio che un vestito in più avrebbe per voi un valore molto minore che non un secondo vestito per una persona che ne ha solo uno. Jevons esprime lo stesso concetto servendosi dell'acqua come esempio: « L'acqua, ad esempio, può essere praticamente riconosciuta come la sostanza più utile che esista. Mezzo litro di acqua al giorno ha l'enorme utilità di salvare una persona da una delle morti più atroci. Vari litri d'acqua al giorno possono avere molta utilità se ci si pone scopi come quello di cuocere e di lavare; ma una volta che ne è stata assicurata una scorta sufficiente per far fronte a questi bisogni, una qualsiasi quantità in più è assolutamente priva di importanza. Dunque, tutto quello che possiamo dire è che l'acqua, fino a una certa quantità, è indispensabile; quantità ulteriori avranno diversi livelli di utilità, ma oltre un certo punto l'utilità scompare del tutto... l'utilità di un dato articolo varia in funzione della quantità di detto articolo che noi già possediamo ».³

Questo concetto dell'utilità marginale viene usato per spiegare la differenza di valore, ad esempio, tra il pane e i diamanti. A prima vista viene da pensare che il pane debba costare più dei diamanti, avendo un'utilità molto maggiore. Ma l'offerta di pane è talmente grande che uno o due panini in più fanno poca differenza, mentre la disponibilità di diamanti è talmente ridotta in rapporto al numero di persone ricche che sono

3. Jevons, *op. cit.*, p. 52.

disposte a pagarli anche a un prezzo alto, che essi impongono questo prezzo molto alto.

La tesi secondo cui l'utilità *non* corrisponde al valore, altrimenti il ferro costerebbe più dell'oro « confonde irrimediabilmente l'importanza della totalità di un dato prodotto col soggetto ordinario della valutazione, il singolo prodotto preso separatamente e venduto separatamente. Le funzioni assolute dal prodotto utile, sono concepite nel loro insieme... Il mondo, dice Cairnes, andrebbe avanti meglio senza oro che non senza ferro — cioè, senza alcuna quantità di oro che non senza alcuna quantità di ferro. Ma se prendiamo in considerazione l'utilità, per così dire, in blocco, allo stesso modo dobbiamo prendere in considerazione il valore delle cose. Così facendo la supposta contrapposizione tra l'utilità e il valore scompare immediatamente, poiché, se il mondo nel suo insieme, dovesse comprare tutto il ferro in una volta o farne a meno del tutto, o comprare tutto l'oro in una volta o farne a meno del tutto, senza alcun dubbio offrirebbe più per il ferro che per l'oro, e allora il valore di (tutto) il ferro sarebbe maggiore di quello di (tutto) l'oro. »

« La confusione... tra una merce nel suo insieme e la singola merce comprata e venduta è più evidente quando si confronta un diamante con il carbone. Simile deve essere confrontato col simile: il carbone nel suo insieme non solo è più utile, ma ha più valore dei diamanti nel loro insieme ».⁴

Ma qualsiasi cosa dicessero gli economisti — e le loro controversie sono interminabili sia su questa che su altre questioni — e qualsiasi teoria prevalga nella fase attuale, sono stati gli stessi capitalisti a rendersi conto del fatto che, qualunque ne fosse la ragione, se avessero potuto controllare l'offerta di una data merce, avrebbero anche potuto controllarne il prezzo. Il valore di una merce poteva anche diminuire perché ci voleva meno tempo a produrla, o perché ne era aumentata la disponibilità e quindi diminuita l'utilità marginale, ma non c'era alcun dubbio sul fatto che il controllo dell'offerta portava con sé il potere di determinare i prezzi, e questo potere si fa risentire sui profitti.

Se si possono produrre 5.000 oggetti al costo unitario di 10 dollari, e venderli a 11 dollari l'uno, si ottiene un profitto complessivo di 5.000\$, ovvero il 10 per

cento, sul capitale investito. Se ne vengono prodotti soltanto 4.000, il costo unitario di produzione sale a 10.50\$, ma il prezzo viene portato a 12.50\$, dando un profitto totale di 8.000\$, ovvero il 19 per cento. L'industria che può controllare l'offerta la regolerà quindi in modo tale da ricavare il massimo profitto: ad essa non interesserà produrre più merci per soddisfare una domanda maggiore a un prezzo più basso, a meno che, così facendo, possa incrementare i profitti. Con la produzione in serie si possono raggiungere le 10.000 unità al costo unitario di 7\$, che il mercato potrebbe assorbire al prezzo di 8\$. Ma questo darebbe un profitto del solo 14 per cento!

Ricorderete come i mercanti olandesi del sedicesimo secolo limitassero la produzione di spezie per tenere alti i prezzi. Quei primi monopoli erano stati infranti, ma vedremo come nel mondo moderno se ne siano formati di nuovi, complessivamente più potenti, allorché la produzione di merci divenne così alta che ci fu il pericolo che i prezzi scendessero troppo per i profitti.

Gli industriali inglesi avevano saputo sfruttare bene il loro vantaggio nella Rivoluzione industriale. Nella prima metà del diciannovesimo secolo il problema in Inghilterra, non era tanto quello di dove vendere la merce prodotta, ma di come produrla abbastanza velocemente per far fronte alle ordinazioni che provenivano da ogni parte del mondo conosciuto. Ma verso l'ultimo quarto del diciannovesimo secolo intervenne un cambiamento importante. La politica del libero scambio, sostenuta dall'Inghilterra, non aveva mai « fatto presa » negli Stati Uniti, dove, come voi ricorderete, era in vigore, quasi fin dalla nascita del paese, una tariffa protettiva. Dopo la Guerra Civile le barriere doganali degli Stati Uniti furono rialzate. In Russia entrarono in vigore a livello generale nel 1877; in Germania nel 1879; in Francia nel 1881. Ora gli industriali inglesi non avevano più la strada totalmente sgombra e i loro prodotti incontravano difficoltà nel superare queste barriere doganali; i migliori clienti dell'Inghilterra non avevano più bisogno delle sue merci: potevano farsene da soli, potevano bastare a se stessi. Al di là delle barriere doganali le industrie « giovani » stavano rapidamente diventando industrie « giganti ».

E non in senso figurato, ma letterale. Dal 1870 si entra nel periodo dei « trusts » negli Stati Uniti, dei « cartelli » in Germania. La libera concorrenza è sostituita

4. E. Cannan, *Review of Economic Theory*, pp. 203-4.

dai monopoli. I piccoli imprenditori furono scalzati dai grandi imprenditori. La piccola industria fu schiacciata dalla Grande Industria, oppure fu assorbita per dar vita a industrie ancora più grandi. Ovunque, fu crescita, fusione, concentrazione — colossi industriali in ogni settore della produzione, colossi che avanzavano verso il monopolio.

La graduale sostituzione del monopolio al regime di libera concorrenza non venne imposta dal di fuori, ma fu piuttosto il frutto dell'evoluzione della stessa concorrenza. Il sistema monopolistico nacque all'interno del sistema di libera concorrenza — a dimostrazione della verità del fatto che ogni sistema, o evento o altro ancora, porta *al suo stesso interno* i germi della propria trasformazione. Il monopolio non fu un elemento estraneo che attaccò e conquistò la libera concorrenza, ma lo sviluppo naturale della stessa concorrenza.

Già conoscete la storia della rivoluzione dei mezzi di comunicazione e di trasporto che seguì il periodo della Guerra Civile americana: si ampliò e si perfezionò la rete ferroviaria, lungo i fiumi e attraverso gli oceani cominciarono a navigare battelli a vapore sempre più grandi e migliori; il telegrafo fu perfezionato e diffuso ulteriormente. Con mezzi di trasporto e di comunicazione rapidi, regolari ed economici, divenne al tempo stesso possibile e conveniente riunire i vari elementi che concorrevano a una data produzione e concentrarli in un'unica località; l'enorme progresso della tecnologia, accompagnato da sempre nuovi brevetti per la costruzione di macchinari sempre più efficienti, rese possibile la produzione in serie e una maggiore divisione del lavoro. Erano maturi i tempi per una produzione su larga scala che avrebbe portato a una diminuzione dei costi unitari e contemporaneamente a un aumento della produzione. Finalmente le grandi corporazioni potevano scendere in campo, e conseguire la vittoria.

Si fece tutto il possibile.

Gli affari sono come una lotta. Chiedetelo a chi ci sta dentro. C'è un detto nel gioco della lotta che fa: « un uomo grosso e buono batte un uomo buono e piccolo ». Nel gioco degli affari questo detto ha trovato conferma: ci sono due società che si fanno concorrenza in un dato settore; una delle due sferra un colpo all'altra ribassando i prezzi dei propri prodotti; l'altra risponde riducendoli ulteriormente; e così via. Si sferrano colpi — sotto forma di ulteriori riduzioni dei prezzi — da

una parte e dall'altra, e ben presto i prezzi scendono al di sotto dei costi di produzione. Chi vincerà la contesa? E' ovvio che sarà avvantaggiata l'azienda che potrà produrre a costi più bassi, ed è ovvio, anche, che maggiore è la produzione globale, minore è il costo di produzione. (Ciò significa che il tipo grande e grosso ha un vantaggio iniziale). Ma quella che conta è la capacità di resistenza; e in questa lotta la capacità di resistenza si misura con le riserve di capitale, che sono quelle che determinano il tempo in cui uno può tener duro. L'azienda che ha una maggiore riserva di capitale rappresenta il tipo grande e grosso. La riduzione dei prezzi lo stordisce, ma lascia completamente groggy il suo avversario, che ben presto andrà al tappeto definitivamente. Marx, che probabilmente non aveva mai visto una battaglia dei prezzi, aveva un posto in prima fila dal quale osservare le incessanti battaglie all'interno del mondo degli affari. Ecco una sua cronaca: « La lotta della concorrenza viene fatta rendendo più a buon mercato le merci. Il buon mercato delle merci dipende... dalla produttività del lavoro, ma questa a sua volta dipende dalla scala della produzione. I capitali più grossi sconfiggono perciò quelli minori... La concorrenza... termina sempre con la rovina di molti capitalisti minori, i cui capitali passano in parte nelle mani del vincitore, in parte scompaiono ».⁵

Quest'ultima frase sta a indicare che esiste una differenza tra le ordinarie battaglie dei prezzi e quelle tra due diverse industrie. Nel primo caso il perdente è messo fuori combattimento e il vincitore lascia il campo alla ricerca di altre conquiste più vantaggiose. Nel secondo, il vincitore si comporta in maniera analoga — ma molto spesso, prima di lasciare il campo, fa la parte del cannibale: ingloba il perdente e quindi procede oltre più Grande di Prima, Pronto ad Affrontare Chi si fa Sotto.

Più grande diventa, più è difficile sconfiggerlo; altri lottatori lo affrontano — e perdono. Il Tipo Grande e Grosso diventa Campione. Nessuno gli può tener testa — almeno per un certo periodo.

Dalla libera concorrenza vennero fuori i trusts. A volte la lotta era leale, spesso era una lotta sporca (anche dal punto di vista del mondo degli affari, dove sono ammessi i colpi sotto la cinta); ma leale o no, la

5. *Il capitale* cit., p. 686.

lotta era dura. I dirigenti delle industrie che fallivano, spesso erano rovinati; non avrebbero più potuto lottare di nuovo; a volte impazzivano, e in certi casi arrivavano a suicidarsi.

Ma un'autorità in materia, John D. Rockefeller, figlio del grande monopolista, pensava che il gioco valesse la candela. In un discorso tenuto davanti agli studenti della Brown University sulla questione dei trusts, ebbe a dire: « La bella rosa americana (la rosa « American Beauty ») si può ottenere in tutto il suo splendore e la sua fragranza solo sacrificando i primi boccioli che le crescono intorno ».⁶

Là prima « American Beauty » nel campo dei trust fu quella del petrolio. Nel 1904 la Standard Oil Company controllava più dell'86 per cento del petrolio raffinato per l'illuminazione del paese. Quello che accadeva per il petrolio si verificava anche nel campo dell'acciaio, dello zucchero, del whisky, del carbone e di altri prodotti. Ovunque si dette vita ai trusts per cercare di uscire dal caos della concorrenza con l'ordine monopolistico.

Erano giganteschi, efficienti, potenti. Proprio perché erano tutte queste cose erano in grado di ridurre i costi facendo economie in fase di produzione, di distribuzione e di gestione: facevano tutto il possibile per eliminare ogni concorrenza dannosa. Miravano a ottenere il controllo su tutta la produzione di una data merce per essere in grado di stabilirne l'offerta complessiva e il prezzo; facevano di tutto per garantirsi il massimo profitto. Secondo gli studiosi del periodo dei trusts, l'unica cosa che interessava loro era di aumentare i profitti: « Il trust è una qualsiasi forma di organizzazione industriale, nella fase di produzione e di distribuzione di qualsiasi merce, che possieda un controllo sull'offerta di quella data merce tale da poter modificare il prezzo a proprio vantaggio ».⁷

Il trust era in grado « di modificare il prezzo a proprio vantaggio ». Lo stesso valeva per le altre organizzazioni su larga scala. Il trust era americano. C'erano altre forme di monopolio come il *pool*, le *associazioni*, i *carielli*, che si diffusero sia negli Stati Uniti che in

6. Ida M. Tarbell, *The History of the Standard Oil Company*, 2 voll., New York 1925.

7. J.W. Jenks, W.E. Clark, *The Trust Problem*, Doubleday, Doran & Co. 1929, p. 29.

altre parti del mondo. Il cartello era tipico soprattutto della Germania. « Il termine cartello designa un'associazione basata su un accordo contrattuale fra gli imprenditori di uno stesso settore commerciale i quali, pur mantenendo la loro autonomia da un punto di vista legale, si associano al fine di poter esercitare un'influenza monopolistica sul mercato ».⁸

Ciò significa semplicemente che i veri grandi industriali, invece di portar avanti una guerra fino all'ultimo a forza di ribassare i prezzi, per poi fondersi in un'unica società, decidono di restare delle organizzazioni separate ma senza farsi concorrenza — accordandosi sulla divisione del mercato e sui prezzi.

Questo caso particolare della Ruhr Coal Cartel dimostra come ciò avvenisse: « Si dette vita a una compagnia ovvero a un centro di vendita unificato... le cui azioni erano nelle mani delle varie società autonome. Questo centro era l'unico incaricato della vendita del carbone. Le singole società carbonifere gli fornivano le varie statistiche. Il centro nominava un comitato esecutivo che con particolari accorgimenti uniformava i prezzi e i pagamenti. I proprietari delle miniere vendevano tutto il loro carbone e il coke a questa centrale... la quale stabiliva delle multe per ogni violazione degli accordi e incoraggiava una strategia comune. La centrale nominava una commissione che stabiliva la produzione assegnata a ciascuna miniera... Essa stabiliva un prezzo di vendita minimo e quando vendeva in zone di concorrenza vendeva a questo prezzo, mentre in zone non concorrenti vendeva al di sopra o al di sotto, in base alla domanda e alla produzione complessiva disponibile ».⁹

Anche in Inghilterra esisteva questa tendenza a formare delle associazioni che eliminassero la concorrenza tra gruppi industriali di uno stesso settore. Lasciamo che siano gli stessi protagonisti a raccontarci la loro storia servendoci delle loro testimonianze di fronte alla Commissione sui trusts: « La nostra associazione è stata formata con lo scopo di regolare l'attività nel settore ed evitare una concorrenza non necessaria...

« La nostra associazione è nata con lo scopo di giungere a un accordo sui prezzi ed è stata lo strumento per

8. *The Encyclopaedia of Social Sciences*, vol. III, p. 234 (articolo di R. Liebmann).

9. J. Morgan Rees, *Trusts in British Industry, 1914-1921*, Londra 1923.

evitare il loro ribassamento che, prima della sua formazione, procedeva a ritmo notevole col risultato che la maggior parte delle aziende aveva dei profitti molto bassi se non, addirittura, nulli...».

« La concorrenza era così dura... che nessuno riusciva a far qualcosa fuori dall'industria. Gli industriali producevano più del necessario, e si impegnavano solo nel farsi le scarpe a vicenda ».

Dopo aver ascoltato i testimoni, la Commissione giunse a questa importante conclusione: « Constatiamo che attualmente (1919) esiste in ogni settore industriale di una certa importanza nel Regno Unito, una tendenza crescente alla formazione di associazioni e federazioni industriali che si pongono come obiettivo la limitazione della concorrenza e il controllo dei prezzi ».

Quest'ultima riga è la chiave di tutto — « la limitazione della concorrenza e il controllo dei prezzi ». Si era ben lontani dalla vecchia teoria degli economisti classici — la teoria secondo cui la concorrenza tra i produttori e i rivenditori di merci avrebbe mantenuto i prezzi vicini al costo di produzione (consentendo un tasso di profitto ragionevole); la teoria secondo cui se ciascun individuo avesse cercato di progredire nei propri interessi, la disponibilità di una data merce si sarebbe regolata e adattata alla domanda al giusto prezzo.

Con la crescita del monopolio la domanda e l'offerta non si autoregolavano: venivano regolati; con lo sviluppo del monopolio i prezzi non si determinavano più attraverso la concorrenza su un mercato libero: il mercato non era più libero e i prezzi venivano imposti.

Al monopolio industriale se ne aggiunse un altro, altrettanto, se non più, importante: il monopolio delle banche. Marx aveva previsto questo fenomeno quando disse che con la produzione capitalistica su vasta scala « si forma una potenza assolutamente nuova, il *sistema del credito*, che ai suoi inizi si insinua furtivamente come modesto ausilio dell'accumulazione, attira mediante fili invisibili i mezzi pecuniari, disseminati in masse maggiori o minori alla superficie della società, nelle mani di capitalisti individuali o associati, diventando però ben presto un'arma nuova e terribile nella lotta della concorrenza e trasformandosi infine in un immenso meccanismo sociale per la centralizzazione dei capitali ».¹⁰

10. *Il capitale* cit., p. 686.

L'industria progrediva soprattutto sul credito e quindi i finanzieri che avevano il controllo del credito avevano in mano le redini del potere. Quando gli industriali, grandi o piccoli, monopolisti o meno, avevano bisogno del denaro per allargare le loro attività dovevano recarsi umilmente dai banchieri. Se un gruppo di persone voleva avviare un'attività e decideva di vendere delle azioni per raccogliere il denaro, doveva recarsi umilmente dai banchieri la cui funzione era allora quella di controllare l'emissione dei titoli. Ovunque c'era bisogno di denaro, e il denaro, in ogni paese, si poteva trovare solo nei sotterranei delle banche — o in qualche posto a cui solo i banchieri avevano l'accesso.

Maggiore era la quantità di denaro che i banchieri potevano controllare, maggiore era il loro potere. In ogni grande paese industrializzato si formò un trust finanziario. L'era del monopolio industriale fu anche l'era del monopolio delle banche. Che sicuramente dal 1911, questo fatto fosse vero, è dimostrato dalle parole di Woodrow Wilson, a quell'epoca governatore del New Jersey: « Il vero grande monopolio di questo paese è il monopolio finanziario. Fin quando esso esisterà saranno fuori discussione la nostra tradizionale diversità, libertà ed energia individuale. Il controllo di un grande paese industriale si esercita attraverso il suo sistema di credito. Il nostro è concentrato. Lo sviluppo del paese, insieme con tutte le nostre attività, è quindi nelle mani di poche persone ».¹¹

Succedeva spesso che queste « poche persone », i finanzieri, erano le stesse che stavano a capo dei monopoli dell'industria. Esistevano dei « consigli d'amministrazione coordinati », che significava che gli esponenti più importanti del mondo della finanza facevano parte dei consigli dei grandi trust o dei colossi dell'industria nei quali avevano un « interesse » — nei quali, cioè, le loro banche avevano investito grosse somme.

Ma non dovevano essere necessariamente collegati in modo così diretto. Bastava che i banchieri avessero nelle loro mani i cordoni della borsa — questo solo fatto dava loro il potere di imporre la loro politica alle aziende. Ciò è dimostrato con ogni evidenza dalla lettera mandata nel 1901 da una delle « Grandi quattro » banche di Berlino al consiglio di amministrazione di una

11. Citato in *Other People's Money* (1914) di L.D. Brandeis, Washington 1933, p. 1.

federazione di cementifici tedesca: « ...apprendiamo che nell'assemblea generale del loro Sindacato che si terrà... potranno esser prese deliberazioni atte ad apportare nella loro azienda modificazioni che non possiamo accettare. Per tal motivo ci vediamo obbligati con nostro vivo dispiacere, a ritirar Loro, con la presente, il credito concesso. Tuttavia se nella accennata assemblea generale non si approveranno provvedimenti che sono per noi inammissibili, e ci verranno date in tal senso convenienti garanzie anche per l'avvenire, ben volentieri ci dichiariamo pronti ad entrare con Loro in trattative circa la concessione di un nuovo credito ».¹²

Se i finanzieri potevano richiamare all'ordine in modo così brusco una grossa federazione industriale, figuratevi che tipo di controllo potevano, e di fatto esercitavano, sui piccoli pesci del mondo industriale.

La situazione fu descritta molto bene dal giudice della Corte Suprema Louis D. Brandeis in un libro scritto nel 1912 e opportunamente intitolato *Other People's Money (I soldi degli altri)*. Egli dice: « L'elemento dominante della nostra oligarchia finanziaria è l'operatore bancario. I suoi strumenti sono le associazioni tra le banche, le compagnie di credito e le società assicuratrici. Gli obiettivi dei suoi interventi sono le ferrovie, i servizi pubblici e le corporazioni industriali. Sebbene in realtà essi non siano che mediatori, questi operatori spadroneggiano nel mondo degli affari americano, al punto che, di fatto, non si può intraprendere con successo alcunché senza la loro partecipazione e approvazione. Questi banchieri sono naturalmente degli uomini d'ingegno che possiedono delle fortune ingenti; ma l'elemento determinante del loro controllo sugli affari non è il possesso di una straordinaria abilità o di un'immensa ricchezza. La chiave del loro potere è l'organizzazione — una concentrazione intensiva e comprensiva ».¹³

Dopo il 1870, dunque, il capitalismo vecchio stile divenne un capitalismo di nuovo tipo: il capitalismo della libera concorrenza divenne capitalismo monopolistico. E questo cambiamento ebbe un'enorme importanza.

Il monopolio industriale su larga scala portò con

sé un aumento dello sviluppo delle forze produttive come non si era mai visto. Il potere degli industriali di produrre merci crebbe a un tasso maggiore della capacità dei loro concittadini di consumarle. (Naturalmente si parla di un consumo che consenta *un profitto* — la gente avrebbe anche consumato di più, solo che non sempre poteva permetterselo).

Nel loro paese i monopolisti erano in grado di regolare l'offerta in funzione della domanda, e lo fecero. Era un modo per razionalizzare le attività commerciali nel loro insieme, che consentiva alti profitti. Ma in tal modo buona parte delle potenzialità produttive dei loro impianti non venivano sfruttate, e questa è una cosa che notoriamente fa venire il mal di testa ai capitani d'industria. Essi non volevano soltanto produrre il quantitativo di merci necessario al fabbisogno del loro paese, ma volevano usare i loro impianti senza interruzione e produrre tutte le merci che potevano; il che implicava la necessità di vendere i loro prodotti all'estero. Essi dovevano trovare uno sbocco sui mercati esteri in grado di assorbire i manufatti eccedenti.

Dove trovare questi sbocchi? Potevano cercare di vendere le loro merci sotto costo in altri paesi ricchi come aveva fatto l'Inghilterra per anni. Ma su questo piano si scontravano sempre di più contro le barriere doganali, dietro le quali i loro concorrenti erano riusciti ad assicurarsi i mercati dei loro paesi. Lo dimostrano queste parole di rimpianto di Jules Ferry, primo ministro francese nel 1885: « Ciò che manca alle nostre grandi industrie... ciò che ad esse manca sempre più, sono i mercati. Perché? Perché... la Germania si trincerò sempre di più dietro le barriere doganali; perché oltre oceano gli Stati Uniti d'America sono diventati protezionisti, e lo sono diventati al massimo grado ».¹⁴

Paesi come la Germania e gli Stati Uniti non rappresentavano più un mercato libero per le merci degli altri paesi; anzi essi stessi erano in lizza per la conquista degli altri mercati mondiali. La situazione cui si era pervenuti era delicata; all'interno dei grandi paesi industriali le capacità produttive avevano superato di gran lunga quelle di consumo; tutti ave-

12. V.I. Lenin, *L'imperialismo*³, Roma, Editori riuniti, 1970, p. 79.

13. *Other People's Money*, cit., p. 3.

14. Citato in *Imperialism and World Politics*, di P.T. Moon, New York 1932, p. 27.

vano un'eccedenza di prodotti manufatti ai quali bisognava assolutamente trovare dei mercati esterni.

Dove trovarli?

Una risposta c'era: le colonie.

Siamo talmente abituati a vedere la cartina dell'Africa contrassegnata con i vari colori che denotano l'appartenenza ai vari paesi europei, che spesso dimentichiamo che non è sempre stato così. Meno di settant'anni fa praticamente tutta l'Africa apparteneva alla gente che la abitava. Poi, nell'era del capitalismo monopolistico, ai capitani di industria di ogni parte del mondo si presentò il problema della sovrapproduzione, e i capitani d'industria pensarono di aver trovato la risposta al loro problema nelle colonie: fu allora che si trasformò la carta geografica dell'Africa.

David Livingstone, un famoso missionario esploratore si perse nel cuore dell'Africa. James Gordon Bennett, proprietario del « New York Herald », mandò in Africa, per trovarlo, Henry Morton Stanley. Che fiducia! E, meraviglia delle meraviglie, Stanley riuscì nell'impresa: non solo trovò Livingstone, ma fece anche altre esplorazioni. Poi tenne una serie di lezioni sui suoi viaggi, e possiamo star certi che riuscì a catturare l'attenzione del suo pubblico. Possiamo anche esser certi del fatto che mai trovò auditori più interessati ai suoi resoconti dei mercanti di cotone di Manchester e degli industriali del ferro di Birmingham, che gli sentirono dire: « Dietro le frontiere del Congo ci sono quaranta milioni di persone, e i cotonieri di Manchester aspettano di poterli vestire. Le fonderie di Birmingham ardono del metallo rosso che presto sarà trasformato in prodotti lavorati per loro e in gingilli che adorneranno quei petti bruni, mentre i ministri di Cristo sono ansiosi di portar loro, poveri ignari pagani, nel gregge della chiesa cristiana ».¹⁵

Stanley stava suggerendo ai preoccupati capitani d'industria una soluzione al loro problema di che cosa fare con la sovrapproduzione. Le colonie — ecco la risposta.

I capitani d'industria degli altri paesi industrializzati trovarono la stessa risposta allo stesso problema nello stesso momento. Dopo il 1870 l'Inghilterra, la Francia, il Belgio, l'Italia e la Germania si getta-

rono nella gara per la conquista delle colonie come mercati per la loro eccedenza nella produzione. L'America si sarebbe gettata nella mischia nel 1898. Quell'anno il senatore repubblicano Albert J. Beveridge disse di fronte a un gruppo di dirigenti industriali di Boston molto interessati: « Le fabbriche americane stanno producendo più di quanto il popolo americano possa consumare. La nostra politica è stata decisa dal destino; il commercio mondiale deve essere e sarà nostro. E noi lo faremo come ci ha insegnato la nostra madre [l'Inghilterra]. Istituiremo degli avamposti commerciali in tutto il mondo che ci serviranno come centri di distribuzione dei nostri prodotti. Copriremo gli oceani con la nostra marina mercantile. Costruiremo una flotta a misura della nostra grandezza. Attorno ai nostri avamposti commerciali nasceranno delle colonie con governi autonomi che batteranno la nostra bandiera e avranno rapporti commerciali con noi ».¹⁶

Oltre a quella di mercati per i prodotti eccedenti, le colonie potevano assolvere un'altra importante funzione. La produzione in serie su vasta scala ha bisogno di grandi riserve di materie prime: gomma, olio, nitратi, zucchero, cotone, generi alimentari tropicali, minerali — queste e varie altre erano materie prime indispensabili per i capitalisti di ogni parte del mondo. I capitani d'industria non volevano dipendere dagli altri paesi per le materie prime che erano loro indispensabili; volevano possederne e controllarne le fonti. Una delle più recenti avventure imperialistiche, quella dell'Italia in Etiopia, è stata causata fra le varie altre cose proprio da questa esigenza, secondo quanto diceva il « New York Times » dell'8 agosto 1935. « L'Italia vorrebbe coltivare il cotone in Etiopia », questo era il titolo dell'articolo; e il sottotitolo: « Si pensa che il raccolto di questo prodotto e del caffè ripaghereggi le spese sostenute ». Ecco ad ogni modo il contenuto dell'articolo: « Roma, 7 agosto — Le principali speranze dell'Italia di trarre dei profitti dalla sua avventura in Etiopia si basano sullo sviluppo di prodotti che interessano il suo commercio con il Sud e il Nord America, il cotone e il caffè.

Quali che siano i risultati delle sue prospettive di

15. *Ivi*, p. 66.

16. Citato su « The American Observer », 16 marzo 1936.

guadagnare oro, ferro, platino, rame e altri minerali, l'Italia ha ragione di credere che il cotone e il caffè la ripagheranno dei miliardi di lire spesi nell'Africa orientale.

« Le importazioni italiane di cotone si aggirano su una media annua di 740 milioni di lire, pagati per la maggior parte agli Stati Uniti, e quelle di caffè attorno ai 185 milioni, per un totale di circa un miliardo di lire che rappresentano il 13,5% del totale delle importazioni ».

Pertanto il bisogno di controllare le fonti di materie prime era un secondo fattore determinante dell'imperialismo. Il primo, come ricorderete, era la necessità di trovare un mercato per l'eccedenza di merci. Ma c'era un'altra eccedenza, che aveva anch'essa bisogno di uno sbocco sul mercato, e che costituiva la terza e forse la più importante causa dell'imperialismo: l'eccedenza di capitale.

L'industria monopolistica garantiva ai suoi proprietari dei profitti enormi. Una quantità di denaro superiore a quella che i suoi possessori sapessero utilizzare. Può sembrare incredibile, ma in alcuni casi i profitti erano talmente alti che i finanziatori non riuscivano a spendere tutti i loro soldi, nemmeno se ci avessero provato.

Ma non ci provavano: risparmiavano il loro denaro. E così facevano anche altri — milioni di piccoli risparmiatori che mettevano i loro soldi in banca, in compagnie di assicurazione, li investivano in attività varie, ecc. Il risultato fu una sovraccumulazione di capitale.

Sembra ridicolo. Come poteva esserci troppo denaro? Non si potevano trovare dei modi per impiegare utilmente il capitale? Non c'erano forse strade da costruire, ospedali da erigere, vecchie case operaie da buttar giù per costruire al loro posto dei quartieri residenziali decenti? Non c'erano cento e un modo per investire il denaro senza andare all'estero?

C'erano e come. Le zone agricole avevano bisogno di strade migliori, gli operai avevano bisogno di abitazioni un minimo decorose, e i piccoli imprenditori avevano un enorme bisogno di espandersi — eppure gli economisti parlavano di un'eccedenza di capitali. E non c'era da dubitarne: si esportavano in altri paesi milioni di dollari (e franchi, sterline, marchi).

Perché?

Perché il capitalista non chiede « Di che cosa c'è bisogno? ». Niente affatto. Ciò che esso si domanda è, « Quanto posso guadagnare col mio denaro? ». È la risposta a questa seconda domanda a determinare dove verrà investita l'eccedenza di capitale. Lenin, un seguace di Marx e il capo della Rivoluzione russa, spiegò questo fatto nel suo libro *L'Imperialismo* scritto nel 1916: « Senza dubbio se il capitalismo fosse in grado di sviluppare l'agricoltura, che attualmente è rimasta dappertutto assai indietro rispetto all'industria, e potesse elevare il tenore di vita delle masse popolari... non si potrebbe parlare di un'eccedenza di capitali... Ma in tal caso il capitalismo non sarebbe più tale... Finché il capitalismo resta tale, l'eccedenza dei capitali non sarà impiegata a elevare il tenore di vita delle masse del rispettivo paese, perché ciò importerebbe diminuzione dei profitti dei capitalisti, ma ad elevare tali profitti mediante l'esportazione all'estero, nei paesi meno progrediti. In questi ultimi il profitto ordinariamente è assai alto, poiché colà vi sono pochi capitali, il terreno vi è relativamente a buon mercato, i salari bassi e le materie prime a poco prezzo ».¹⁷

Questo è quanto accade. L'eccedenza di capitale che doveva trovare uno sbocco ne trovò uno nei paesi arretrati: la colonie. Posti nei quali c'era bisogno di ferrovie, di elettricità, di gas, strade ecc., posti ricchi di risorse naturali, dove era possibile ottenere « concessioni » su miniere e piantagioni; fu in queste zone coloniali che i capitali eccedenti trovarono possibilità di investimenti proficui.

E questo non era tutto. Oltre ai profitti che si traevano direttamente dagli investimenti, in genere i prestiti erano organizzati in modo tale che la maggior parte degli stessi veniva spesa nello stesso paese che li concedeva. Così se l'Inghilterra concedeva dei prestiti all'Argentina per la costruzione di ferrovie, la maggior parte dei binari, del materiale rotante, ecc., veniva acquistato in Inghilterra, e naturalmente gli industriali inglesi ne traevano un profitto. L'esportazione del capitale eccedente, portava quindi parimenti alla esportazione delle merci eccedenti. Quindi sia gli investitori che i produttori scoprirono che era loro inte-

resse comune collaborare in una politica per il controllo e l'accaparramento delle zone coloniali. Questo era un aspetto dell'alleanza tra finanza e industria che caratterizza il sistema economico delle moderne società a tal punto che questa è stata chiamata l'età del capitale finanziario. Questo significa che la finanza, il controllo di enormi somme di capitale, insieme con l'industria, che utilizza quel capitale per trarne un profitto, sono la forza dominante del mondo odierno.

L'alleanza tra industria e finanza alla ricerca di profitti sui mercati delle merci e dei capitali fu il motore principale dell'imperialismo. Così pensava già nel 1902 J.A. Hobson, quando pubblicò il suo studio avanzatissimo sull'argomento: « L'imperialismo rappresenta il tentativo dei grandi controllori dell'industria di ampliare la strada del flusso della loro ricchezza eccedente, cercando mercati e investimenti all'estero, per portar fuori le merci e i capitali che essi non riescono a vendere o a investire in patria ».¹⁸

Questi sono i motivi dell'imperialismo. I modi in cui i controllori dell'industria « ampliano gli sbocchi per la loro ricchezza eccedente » è un'altra storia con la quale probabilmente avete una certa familiarità. I metodi usati sono stati molti, gli esempi più recenti sono quelli della « missione di civilizzazione » dell'Italia in Abissinia, e la « penetrazione » del Giappone in Cina. Ai vecchi tempi, tornando indietro all'ultimo quarto del diciannovesimo secolo, particolarmente in Africa, la meccanica degli avvenimenti era più semplice.

« In quasi tutti i casi il primo passo verso la divisione e l'incorporazione dei territori africani negli stati europei era compiuto dai commercianti e dalle imprese capitalistiche che lavoravano in cooperazione con gli esploratori o attraverso loro agenti. La prassi più comune era che l'esploratore o l'agente penetravano per un certo tratto nell'entroterra e convincevano i capi o i re delle popolazioni indigene, facendo loro dei doni, solitamente vestiti o alcool, a firmare dei cosiddetti trattati con la grandi compagnie. In base a questi trattati, questi signori africani, la cui firma consisteva in uno scarabocchio, cedevano tutto il loro territorio alle compagnie in cambio di po-

chi metri di tessuto o di qualche bottiglia di gin. Quasi tutti i possedimenti degli stati europei nell'Africa centrale si basano su titoli di questo genere... In meno di venti anni tutta l'Africa centrale fu divisa e incorporata dagli imperi dell'Inghilterra, della Francia, Germania, Belgio, Portogallo e dell'Italia ».¹⁹

A volte questi abili esploratori-capitalisti pensavano onestamente che rubando quelle terre ai loro abitanti eseguivano una missione affidata loro da Dio per il bene delle popolazioni indigene. Di questo parere era comunque Cecil Rhodes, uno dei maggiori costruttori di imperi. Ecco che cosa diceva: « Sostengo che noi siamo la miglior razza del mondo e che maggiore è la parte del mondo che noi abitiamo meglio sarà per tutta la razza umana... Se esiste un Dio, sono certo che ciò che egli desidera da me è che io renda la carta dell'Africa il più possibile del colore rosso dell'impero britannico ».²⁰

Gli indigeni dei territori conquistati erano spesso alquanto originali. Sembrava che non si rendessero conto che quello che facevano gli uomini bianchi era per il loro bene. Avevano la tendenza a fare una certa confusione tra ciò che alcuni uomini bianchi, i missionari, predicavano loro, e ciò che altri uomini bianchi, i capitalisti, facevano loro. A volte, nella loro ignoranza, si ribellavano, e allora, purtroppo, era necessario dar loro una lezione. Subito delle enormi navi splendenti provenienti dalla metropoli entravano nei loro porti. Erano piene di soldati armati di fucili, bombe e mitragliatrici — le armi della civiltà — e la lezione veniva impartita.

Era stata impartita con l'aiuto militare della madre patria. Ma i governi, sempre pronti a « proteggere la vita e le proprietà dei loro sudditi », aiutavano anche in altri modi. Ad esempio, per coprire le spese di amministrazione della colonia, o le spese per l'apertura di ospedali, scuole, per la costruzione di strade ecc., i governi istituivano un sistema di tassazione, tasse che gli indigeni dovevano pagare in denaro. Naturalmente gli indigeni non avevano denaro. E così si trovò una soluzione al problema: avrebbero guadagnato

19. L. Woolf, *Imperialism and Civilization*, Londra 1933, pp. 73-4.

20. *The Last Will and Testament of Cecil John Rhodes*, Londra 1902, pp. 58, 98.

il denaro per pagare le tasse lavorando nelle piantagioni o nelle miniere del proprietario bianco. E' vero che le paghe erano incredibilmente basse; ed è anche vero che per mangiare gli indigeni non avrebbero avuto alcun bisogno di lavorare nelle piantagioni o nelle miniere. Ma le tasse bisognava pagarle, il che voleva dire che essi dovevano per forza lavorare. Che succedeva se si rifiutavano? Ecco il rimedio adottato per chi non pagava le tasse secondo il racconto di un testimone presente nel 1935 nelle colonie francesi dell'Africa occidentale: « Un villaggio del Sudan meridionale non era in grado di pagare le tasse; vi furono allora mandate delle guardie indigene che dopo aver rinchiuso tutte le donne e i bambini in una specie di campo di concentramento, bruciarono tutte le capanne; quindi fu detto agli uomini che avrebbero avuto indietro le loro famiglie solo se avessero pagato le tasse ». ²¹

Non è possibile fare un discorso complessivo sul trattamento delle popolazioni indigene nelle colonie, perché esso variava da epoca a epoca e da luogo a luogo. Ma le atrocità erano un denominatore comune, e nessuna nazione imperialista ha conservato le mani pulite. Scriveva Mr. Leonard Woolf, un'autorità riconosciuta sull'argomento: « Così come nelle singole società nazionali dell'Europa sono apparse nell'ultimo secolo delle classi ben definite, i capitalisti e gli operai, gli sfruttatori e gli sfruttati, allo stesso modo sono apparse delle classi ben definite sulla scena internazionale, le potenze imperialiste dell'occidente e i popoli sottomessi dell'oriente e dell'Africa; i primi governano e sfruttano, gli altri sono governati e sfruttati ». ²²

Naturalmente non era necessario diventare una colonia per essere « governati e sfruttati ». Se i paesi arretrati non venivano direttamente colonizzati e riportati nell'impero della metropoli, si faceva comunque in modo di inserirli in « sfere di influenza », come nel caso della Cina, rispetto alla quale tutte le maggiori potenze avevano degli interessi specifici riconosciuti. O il sud-America che è praticamente diviso tra Gran Bretagna e Stati Uniti. Questi due paesi, pur senza mai impadronirsi di una qualsiasi repubblica del sud-America, erano sempre stati pronti a rifornirli di capitale

che veniva usato come arma di ricatto per ottenere che certi vantaggiosi diritti fossero sanciti da regolare trattato o da una concessione formale. E in questi casi era comunque sottinteso che gli incrociatori, l'aviazione e l'esercito erano pronti a dare « maggior vigore » alla richiesta, alla concessione o al monopolio commerciale esclusivo.

Non era un caso che i governi intervenissero in favore dei loro industriali e dei loro banchieri alla disperata ricerca di mercati per i loro prodotti o per i loro capitali. Uno studioso di politica inglese, nel 1921, lo trovava inevitabile: « Il commercio inglese attualmente, nell'autunno 1921, è sotto il totale controllo di giganteschi cartelli, governati e diretti da grossi trusts finanziari e bancari il cui potere... è talmente grande che essi possono controllare in tutti i casi le leve che mettono in moto il commercio. E non solo; il loro potere di controllare il governo in carica è tale che... il governo stesso (composto come è, al giorno d'oggi, di membri delle classi ricche) non può che agire secondo le direttive impartite dai trusts finanziari e commerciali ». ²³

Questo per quanto riguarda l'Inghilterra. Negli Stati Uniti, secondo il presidente Taft il sentiero della giustizia era dritto, ma non per questo era stretto, c'era spazio anche per un intervento in favore dei « nostri capitalisti »: « Seppure la nostra politica estera non deve scostarsi di un solo capello dal giusto sentiero della giustizia, pensiamo che si possa far rientrare nelle sue attività l'intervento attivo per assicurare alle nostre merci e ai nostri capitalisti la possibilità di investimenti vantaggiosi ». ²⁴

Una volta intrapresa la strada dell'intervento in favore dei « nostri capitalisti », i governi si trovavano in un pozzo senza fondo. Il capitale, come l'uomo sul trapezio volante, « fluttua nell'aria con la massima disinvoltura » e non è facile essere sempre in grado di tenerlo sotto controllo per esser certi di non perderlo. Il maggiore-generale Smedley D. Butler era una persona che stava abbastanza dentro a tutti questi affari. La descrizione che egli ce ne fa è abbastanza sugge-

23. J.M. Rees, *op. cit.*, p. 245.

24. Citato in *Economic Imperialism and International Relation During the Last Fifty Years*, di A. Viallate, New York 1923, p. 62.

stiva, e non pensa che il presidente Taft possa permettersi di chiamare in causa il « dritto corso della giustizia » mentre interviene solo per sostenere il « Big Business »: « Ho trascorso trentatré anni e quattro mesi in servizio attivo come membro della più versatile forza militare del nostro paese: il corpo dei Marine. Ho ricoperto tutti i gradi della scala gerarchica, da vice tenente a maggiore generale. E in tutto quel periodo ho trascorso la maggior parte del mio tempo a fare l'uomo di fatica di alta classe per il Big Business, per Wall Street e per i banchieri. In altre parole sono stato un emissario del capitalismo... »

« Per questo motivo ho contribuito a rendere il Messico, e particolarmente Tampico, un posto sicuro per gli interessi petroliferi americani nel 1914. Ho contribuito a rendere Haiti e Cuba dei posti dove i ragazzi della National City Bank potessero andare tranquilli a riscuotere le tasse... a purificare Nicaragua nel 1909-1912 per la banca internazionale dei Brown Brothers. Ho schiarito la situazione nella repubblica Dominicana per gli interessi americani nello zucchero nel 1916. Ho contribuito a raddrizzare la situazione di Honduras per le compagnie frutticole americane nel 1903. In Cina, nel 1927, ho fatto sì che la penetrazione della Standard Oil non venisse disturbata. »

« In quegli anni avevo, come dicono i ragazzi, un discreto "giro". Fui ricoperto di onori, medaglie, promozioni. Ma riguardando tutto adesso credo che avrei potuto dare dei punti ad Al Capone. Il massimo che lui era riuscito a fare era stato di organizzare un racket in tre città. Noi Marines operavamo su tre continenti ».²⁵

Dalle esperienze del maggiore-generale Butler apprendiamo come l'imperialismo, cominciato alla fine del diciannovesimo secolo, sia ancora con noi. Lo è, e in forma intensificata. Perché le cose debbano andare in questo modo, si capisce facilmente: il monopolio dell'industria, lungo dal decrescere, è in continuo aumento; e, come abbiamo visto, l'imperialismo ne è la logica conseguenza.

In uno studio illuminante fatto da due esperti in materia, *Modern Corporation and Private Property* (*Le multinazionali moderne e la proprietà privata*), tro-

viamo una serie di dati e di fatti riguardanti le dimensioni, la ricchezza e il controllo che hanno alcuni colossi americani moderni. Negli Stati Uniti esistono circa 300.000 società non-finanziarie. Di queste, circa 200 controllano la metà di tutte le risorse! Quindici di queste duecento hanno un patrimonio superiore al miliardo di dollari ognuna. E una di queste, la American Telephone and Telegraph Company « controlla più ricchezza di quanta ce ne sia in ventuno degli Stati della confederazione ».²⁶

Ma forse il miglior modo per comprendere fino a che punto sia il monopolio a tirare le fila di tutto, è quello di seguire gli autori di questa ricerca allorché spiegano in che modo ciascuno di noi nella sua vita di ogni giorno è continuamente condizionato da queste 200 maggiori corporations. « Queste grandi compagnie formano la struttura portante dell'industria americana. Ogni individuo entra in contatto con loro quasi costantemente... e accetta in continuazione i loro servizi. Su qualsiasi distanza si trovi a viaggiare quasi certamente percorre una linea delle loro reti ferroviarie. Il motore che lo trasporta probabilmente è stato costruito dalla American Locomotive Company o dalla Baldwin Locomotive Works; il vagone in cui viaggia quasi certamente è stato fatto dalla American Car and Foundry Company o da una sua affiliata... I binari molto verosimilmente sono stati forniti da una delle undici società che lavorano l'acciaio che sono nella lista; e il carbone proviene da una delle quattro compagnie carbonifere se non da una miniera di proprietà della compagnia ferroviaria. Se quest'individuo viaggia in macchina, questa sarà una Ford, una General Motors, una Studebaker o una Chrysler, e le ruote saranno della Firestone, della Goodrich, Goodyear o della United States Rubber Company... »

« Può darsi tuttavia che questa persona preferisca starsene a casa propria in tranquillo isolamento e nella propria privacy. Che cosa avranno a che fare con lui le duecento maggiori compagnie? Quasi certamente l'elettricità e il gas gli saranno riforniti da una di queste compagnie di pubblica utilità; l'alluminio degli utensili della sua cucina proviene dalla Aluminium

26. A.A. Berle e G.C. Means, *The Modern Corporation and Private Property*, New York 1933, p. 19.

Company of America. Il suo frigorifero potrà essere della General Motors Company, oppure della General Electric e della Westinghouse Electric. Vi sono buone probabilità che il suo impianto idraulico provenga dalla Crane Company e quello di riscaldamento dalla American Radiator e dalla Standard Sanitary Corporation. Certamente tra i prodotti alimentari che acquista ce ne sarà qualcuno della Great Atlantic e della Pacific Tea Company... e certe spezie proveranno, direttamente o indirettamente dalla Unite Drug Company. I barattoli dentro cui sono contenuti i cibi sono della American Can Company; lo zucchero sarà stato raffinato da una delle grandi compagnie, la carne proverrà dalla Swift, dalla Armour o dalla Wilson, i crackers dalla National Biscuit Company...

« Se cerca uno svago e vuole ascoltare la radio avrà bisogno di un apparecchio costruito su licenza della Radio Corporation of America. Se va al cinema probabilmente vedrà un film prodotto dalla Paramount, dalla Fox o dalla Warner Brothers (su pellicola Eastman Kodak) in un cinema gestito da uno di questi gruppi. Non importa di fronte a quale pubblicità di sigarette capitoli, alla fine si troverà a fumare del tabacco proveniente da una delle "quattro grandi" compagnie del tabacco, e probabilmente si fermerà a comprare le sigarette allo "store" della United Cigar all'angolo della strada ».²⁷

E' sempre lì, ovunque e comunque: il monopolio. Lo stesso vale per gli altri grandi paesi industrializzati del mondo. Che cosa succede quando tutti questi giganti, ognuno dei quali controlla il proprio mercato nazionale, si incontrano sui mercati internazionali? Giochi di fuoco! La concorrenza: lunga, dura, spietata. Quindi, accordi, associazioni, cartelli, su basi internazionali. « I capitalisti [monopolisti] si spartiscono il mondo non per la loro speciale malvagità, bensì perché il grado raggiunto dalla concentrazione li costringe a battere questa via se vogliono ottenere dei profitti. E la spartizione si compie "proporzionalmente al capitale", "in proporzione alla forza"... Ma la forza muta per il mutare dello sviluppo economico e politico ».²⁸

Una volta che le grandi « combines » internazionali

27. *Ibid.*, pp. 245.

28. V.I. Lenin, *op. cit.*, p. 68.

si sono divise il mercato mondiale, si è portati a pensare che la concorrenza debba terminare e che debba avere inizio un periodo di pace duratura. Ma questo non avviene perché i rapporti di forza mutano in continuazione. Certe compagnie crescono e diventano più potenti mentre altre entrano in fase di declino, per cui quello che prima era concesso non è più concesso a un dato momento. I gruppi più forti sono scontenti e cominciano a pretendere una quota più larga. Tutto ciò spesso conduce alla guerra.

Lo stesso vale per il controllo politico delle colonie. Settanta anni fa esistevano ancora moltissime aree « libere », che ancora non erano state aggredite. Se ci deve essere una redistribuzione coloro che non hanno niente vorranno la loro parte da coloro che l'hanno adesso. La Germania, l'Italia e il Giappone oggi vogliono delle colonie. Il Giappone e l'Italia vanno arraffanando quello che possono. La Germania si sta armando, aspettando che sia il suo momento di arraffare. L'imperialismo porta alla guerra.

Ma la guerra non risolve mai niente in modo decisivo. Le ostilità che non si possono risolvere trattando attorno a un tavolo, non scompaiono solo perché le trattative vengono fatte a colpi di bombe, gas venenosì, uomini mutilati e cadaveri straziati. Niente affatto. Il capitalismo monopolistico ha bisogno degli sbocchi per il suo surplus di prodotti e di capitali, e le ostilità continueranno fino a quando esso sopravviverà. La caccia ai mercati deve continuare.

Cecil Rhodes, eminente imperialista, l'aveva capito bene. L'acquisizione di nuovi mercati divenne parte di lui; l'annessione di nuovi territori divenne la sua linfa vitale. Le pressanti esigenze dell'imperialismo sono forse meglio illustrate da questa affermazione che una volta egli fece a un amico: « Il mondo è quasi tutto parcellizzato, e ciò che rimane sta per essere diviso, conquistato e colonizzato. E pensare a queste stelle che vediamo di notte, questi mondi immensi che non potremo mai raggiungere. Se potessi mi annetterei i pianeti; ci penso spesso. Mi rende triste vederli così chiari eppure così lontani ».²⁹

Rhodes morì troppo presto. Che peccato! In un laboratorio nel deserto del New Messico il professor R.H. Goddard sta facendo degli esperimenti con un razzo

29. Rhodes, *op. cit.*, p. 190.

che ci dovrebbe portare sulla luna, e in una fortezza tra i monti del Galles la British Interplanetary Society sta perfezionando un razzo che dovrebbe raggiungere i pianeti. Se Rhodes fosse ancora vivo...

Tuttavia può essere di conforto alla sua anima sapere che le sue idee sono ancora vive, più forti che mai. Quando l'uomo della Luna andrà incontro al primo uomo sceso con il primo missile atterrato probabilmente si sentirà bisbigliare all'orecchio del nuovo venuto: « Che ne direste di prendere in prestito un po' di soldi per mettere a posto i vecchi canali e magari farne di nuovi? Basta che firmiate qui e la mia banca si prenderà cura di tutti i dettagli... Ecco a voi... Grazie! ».