

dei lavoratori di fronte alla svalutazione della moneta. Considerata quindi la loro limitata importanza, si deve senz'altro escludere che essi possano assumere un ruolo rilevante nell'attuale tendenza al rialzo dei prezzi delle economie occidentali.

O. SCARPAT

*Milano, Università Cattolica.*

MEHL L., *Le imposte sulla cifra di affari in Francia. Aspetti giuridici ed economici*. Istituto per l'Economia Europea, Roma 1961. Un volume di pp. 105.

La Francia è l'unico paese della Comunità Economica Europea che con l'imposizione sulla cifra d'affari colpisca i successivi valori aggiunti di un prodotto in tutte le sue fasi produttive. Questa imposta, che in un sistema di scambi all'interno di un mercato comune è tale in linea teorica da non dare luogo a distorsioni o comunque agli inconvenienti classici propri delle altre imposte sulla cifra di affari, costituisce il fulcro del sistema fiscale francese. Di fronte ad un gettito delle imposte sul reddito pari al 31 per cento delle entrate fiscali dello stato (cui si aggiungono altre imposte dirette per un 14 per cento), le imposte sulla cifra d'affari sono rappresentate infatti da una percentuale del 40 per cento circa.

Questo sistema di imposizione comprende la « Taxe sur la valeur ajoutée » (T.V.A.); la « Taxe sur les prestations de services » (T.P.S.; à cascade; unica imposta cumulativa del sistema francese); la « Taxe locale » (T.L.); altre imposte minori. Di questi tributi il più importante è la TVA (32 % del prelievo fiscale dello stato).

La struttura di insieme è relativamente razionale; il sistema impositivo è tuttavia

assai complesso, comportando un gran numero di regimi speciali, eccezioni, anomalie, per cui l'applicazione pratica suscita numerosi problemi giuridici ed è terreno fertile per lo sviluppo del contenzioso.

L'attuale sistema di imposizione sulla cifra d'affari non è frutto di una ispirazione unitaria, ma nasce da una lunga evoluzione, completata da integrazioni, modifiche, ecc. di cui l'ultima data dal 1955. Esiste attualmente un progetto governativo del 1960, che sopprime la TPS cumulativa e la tassa locale, le quali verrebbero incorporate nella TVA, la quale si estenderebbe alle prestazioni di servizi, escludendo però dal suo campo di applicazione il commercio al dettaglio.

Qual'è la valutazione che si può dare di questo sistema di imposizione sulla cifra di affari attuato in Francia? Il Mehl sostiene che la TVA ha il pregio di essere relativamente neutrale, cioè di non dare luogo a discriminazioni tra imprese e a distorsione nei prezzi. In particolare sarebbe neutra nei confronti dei cicli economici, degli investimenti, ed inoltre sarebbe rispondente ad esigenze di giustizia sociale, data una certa discriminazione nelle aliquote che giungono fino al 25 per cento per i prodotti di lusso in genere.

Contra, è stato sottolineato dall'Albers che in una imposta sul valore aggiunto come quella francese vi sono molte complicazioni e difetti tipici dell'imposta sul reddito, quali il fatto di ammettere in deduzione il totale dei beni di investimento durante l'anno di acquisto, benchè, secondo la logica del sistema di imposta sul valore aggiunto si sarebbero dovute accogliere in deduzione soltanto le quote di ammortamento. Dal quale fatto discende che le variazioni di congiuntura si riflettono nel gettito dell'imposta in modo

immediato. In fase di espansione avviene infatti che il gettito del tributo sia basso per la deduzione relativa agli investimenti compiuti, mentre nei periodi di ristagno il gettito è relativamente più elevato, poiché investimenti e quindi deduzioni sono di scarsa entità.

Ciò dimostra che anziché essere neutrale nei riguardi del ciclo, la TVA opera in modo tale da accentuarlo, contrastando con la *built in flexibility* delle imposte, cioè col principio della stabilizzazione automatica della vicenda economica da raggiungere attraverso lo strumento fiscale.

Oltre a ciò il Mehl stesso fa notare altri inconvenienti del sistema francese di imposta sulla cifra di affari, inconvenienti che sarebbero costituiti dalla molteplicità delle imposte, con una complessità eccessiva ed una disuguaglianza tra i contribuenti. Ed ancora la estensione del campo di applicazione con conseguenti difficoltà di controllo e tensione psicologica.

Da questo uno stimolo per l'introduzione di urgenti modifiche, contemplate nel nuovo progetto governativo, che l'autore passa in rassegna; modifiche che tuttavia non paiono essere sostanziali e tali da permettere l'eliminazione degli elementi negativi sopra accennati.

A. VILLANI

*Milano, Università Cattolica.*

MEYNAUD J., *Nouvelles études sur les « Groupes de pression » en France*. Librairie Armand Colin, Paris 1962. Un volume di pp. 448.

Gruppi di pressione. E' impossibile darne una esatta definizione in poche righe: l'autore impiega le prime 36 pagine del suo libro per chiarire il concetto di gruppo: impresa non facile poiché si tratta di

un fenomeno che assume aspetti multiformi e non sempre identificabili. Se vogliamo invece per un istante abbandonare il rigore scientifico dell'autore, possiamo dire che i gruppi di pressione sono tutte quelle associazioni, variamente intitolate e costituite, che rappresentano interessi o tendenze particolari e che, attraverso intermediari o delegati, esercitano una pressione sul potere esecutivo. Gli esempi più classici sono i partiti politici, i sindacati, le associazioni professionali e tutta la gamma di enti, associazioni, federazioni, comitati, che affollano la vita politica ed economica degli stati moderni.

Sono utili alla democrazia oppure sono superflui? Concorrono veramente al bene della comunità, anche se rappresentano interessi particolari, oppure sono strumenti, diciamo illegali, di potere?

E' evidente che non si può dare una risposta precisa a questi ed a altri interrogativi e bisogna dare atto all'autore non solo della scrupolosa applicazione di corretti metodi di analisi, ma anche della rigorosa astensione da argomentazioni polemiche, molto facili su questo soggetto.

La casistica è infinita: anzitutto vi sono gruppi che difendono interessi ed altri che difendono idee. Gli interessi da difendere sono di solito particolari, limitati ad una certa categoria di persone: non per questo debbono essere considerati con sospetto; la loro rivendicazione può essere legittima e può anche essere consona agli interessi dell'intera collettività. Vi sono gruppi che sostengono determinati principî: se i principî sono giusti essi debbono essere patrimonio di tutta la collettività ed è giusto che per essi venga esercitata una pressione sia sull'opinione pubblica che sull'esecutivo.

Valgano per tutti gli esempi citati dall'autore a p. 43: il Comitato femminile britannico per l'equiparazione delle retribuzioni femminili a quelle degli uomini o