

altro. Dunque l'importatore di grano può vendere in Francia il grano importato; ma allora bisogna che egli trovi un altro individuo, il quale entro 20 giorni esporti quella quantità di farina, e rilevi il suo *acquit* per consegnarlo all'uscita. Ora questo esportatore non si assume di rilevare e consegnare l'*acquit* se non dietro un congruo compenso, e così ecco che l'*acquit* diviene un vero e proprio premio di esportazione (1).

Non sostanzialmente diversa dall'*acquit* francese è la *Zollquittung* o quietanza doganale tedesca. In forza della legge del '79 l'importatore tedesco di grano deve pagare immediatamente il dazio, ricevendo una quietanza doganale, ma il possessore di questa ne ottiene il rimborso, se esporta entro un certo tempo della farina fatta con quello o con altro grano qualsiasi. Perciò l'importatore del grano può vendere la sua quietanza ad un esportatore, il quale così ottiene un premio esattamente uguale all'eccedente del dazio sul prezzo della quietanza (2).

Se dunque non si può affatto parlare di un prezzo dell'*acquit* (come si fa spesso a torto) (3), si può e si deve parlare di un prezzo della *quietanza doganale*. Infatti colui che riceve l'*acquit* rende un servizio a chi lo cede, e perciò ne esige un compenso: dunque il trasmettente dell'*acquit*, lungi dall'esigerne un prezzo, deve esso trasferire al ricevente una somma di denaro. Invece colui che riceve la *quietanza doganale* ottiene veramente un vantaggio, del quale paga al cedente un corrispettivo, il cui ammontare varia a seconda delle condizioni della domanda e dell'offerta, ossia dell'importazione e dell'esportazione. Se l'importazione è forte e l'esportazione è scarsa, vi ha grande offerta e scarsa domanda di quietanze — quindi è basso il prezzo di queste ed è forte correlativamente il premio di esportazione. D'altra parte, appunto perchè l'importatore vende a basso prezzo la sua quietanza, egli deve pagare di sua tasca quasi tutto il dazio e perciò deve vendere ad alto prezzo il prodotto importato. Siccome poi qui l'esportazione è scarsa, così è scarso l'ammontare dei dazi restituiti e quindi la perdita per l'erario. Viceversa, quando l'esporta-

(1) LEXIS, *Die französischen Ausfuhrprämien*. Bonn, 1872, 369. (Opera meravigliosa d'ingegno e di sapere).

(2) LEXIS, *l. c.*, 101 e seg.

(3) ~~LEXIS~~ GRUNZEL, *Economic protectionism*. Oxford, 1916, 217.