

Libri del Tempo Laterza  
127

Prima edizione 1972

Quarta edizione 1975

Nuova edizione riveduta e ampliata 1977



Paolo Sylos Labini  
SINDACATI, INFLAZIONE  
E PRODUTTIVITÀ

Editori Laterza



Proprietà letteraria riservata  
Gius. Laterza & Figli Spa, Roma-Bari  
CL 20-0368-6

Negli ultimi tempi alcuni problemi di economia e di politica economica sono stati ampiamente dibattuti non solo da economisti ma anche da uomini politici e da sindacalisti. L'attenzione si è rivolta soprattutto ai seguenti quesiti: se la così detta politica dei redditi sia utile e se sia attuabile; se gli aumenti salariali ottenuti dagli operai nel 1969 e nel 1970 abbiano contribuito all'aumento dei prezzi; se abbia avuto luogo uno spostamento nella distribuzione del reddito a favore dei salari e degli stipendi e quali conseguenze un tale spostamento abbia avuto sul processo di sviluppo; se la politica della spesa pubblica e la politica monetaria e creditizia abbiano contribuito a determinare le difficoltà economiche nelle quali ora ci dibattiamo.

Sebbene questo libro riguardi diversi altri problemi, oltre quelli ora ricordati, l'autore si augura che esso possa fornire elementi per rispondere a quei quesiti in modo meditato e critico, ossia svincolato da tesi preconcepite e da preferenze emotive.

Sinteticamente, la risposta al primo quesito è: no, la politica dei redditi non è utile e nemmeno attuabile se viene intesa come propriamente deve essere, ossia come politica rivolta a regolare secondo schemi predeterminati sia i salari e gli stipendi, sia i prezzi. È invece conveniente compiere uno sforzo per attuare una diversa politica economica fondata su un meccanismo di consultazioni sistematiche tra l'autorità politica e i sindacati, nel quadro di quella che si usa chiamare politica di program-

mazione. E le consultazioni non possono riguardare soltanto le variazioni dei salari e dei prezzi e neppure soltanto la politica economica generale, ma anche la politica sociale, ossia la politica delle riforme. Non è affatto certo che il tentativo riesca: le passate esperienze sono tutt'altro che confortanti. E non è affatto certo che, pur se si riesce ad attuare un meccanismo del tipo ora indicato, lo sviluppo possa procedere senza contraddizioni e senza interruzioni, poiché, almeno nel nostro sistema economico, non credo che sia possibile eliminare le radici di quelle contraddizioni con una qualsiasi politica economica. Ma è possibile, anche se è difficile, ridurre le asprezze e le sofferenze che questo processo diseguale e contraddittorio comporta; ed è possibile far ciò (di questo chi scrive è convinto) modificando gradualmente ma in profondità, attraverso le lotte politiche e la stessa politica economica, il sistema economico nel quale viviamo, ossia modificando i rapporti di forza a favore delle classi lavoratrici.

Sempre in stile telegrafico, la risposta al secondo quesito è: sì, i cospicui aumenti salariali del 1969-70 hanno effettivamente contribuito all'aumento dei prezzi; e di ciò si può dare dimostrazione, per quanto lo consente l'analisi economica, alla quale è precluso l'esperimento. Tuttavia, il sale non sta nella risposta in sé e per sé, ma nelle sue motivazioni e qualificazioni. In primo luogo e in generale: una certa pressione inflazionistica è connaturata all'organizzazione stessa delle moderne economie capitalistiche, un'organizzazione caratterizzata, nei principali settori produttivi, da grandissime imprese e da potenti sindacati; inoltre, sia gli aumenti dei prezzi che gli aumenti dei salari sono fortemente condizionati in vari modi da spinte di tipo internazionale. In secondo luogo, e con riferimento particolare alla recente esperienza: negli anni che seguono la flessione del 1964 i processi detti di « razionalizzazione aziendale » sono stati accelerati, proprio nell'intento di ridurre gli accresciuti costi del lavoro, con l'intensificazione dei ritmi di lavoro e con un più frequente ricorso al lavoro straordinario; è molto probabile che ciò abbia contribuito ad acuire, tra la classe operaia, quelle tensioni

che poi sono esplose nell'autunno « caldo ». Altre tensioni si andavano accumulando, come conseguenza della tattica del rinvio adottata dalla classe dirigente riguardo a quelle riforme che pure erano riconosciute necessarie da tutti.

Alla terza domanda — se abbia avuto luogo uno spostamento nella distribuzione del reddito a favore dei salari e degli stipendi — la risposta è affermativa; e ci sono motivi per credere che non si tratta di un fenomeno transitorio. Tuttavia, la conseguente flessione della quota dei profitti è stata sensibilmente maggiore di quanto sia stato l'aumento della quota che va ai salari e agli stipendi, a causa dell'espansione delle rendite nel settore immobiliare e dei guadagni e delle spese d'intermediazione nel settore commerciale. Nell'industria, la flessione dei profitti ha avuto due ordini di conseguenze: l'espansione degli investimenti industriali del settore privato ha subito una remora, mentre è stata via via accelerata l'espansione degli investimenti industriali delle imprese pubbliche e di quelle a partecipazione statale. Nello stesso tempo, col diminuire dell'importanza dell'autofinanziamento, è cresciuta l'importanza del credito a breve e a lungo termine come fonte di finanziamento. (È importante osservare che la flessione dei profitti non è un fenomeno puramente italiano, come non sono fenomeni puramente italiani né la pressione inflazionistica e il suo recente aggravamento né l'intensificazione della combattività sindacale e l'accelerazione degli aumenti salariali).

In questo contesto, è accresciuta l'importanza della politica monetaria e creditizia e di quella della spesa pubblica, ossia, in generale, della « politica finanziaria »: sono stati compiuti errori rilevanti nella conduzione di questa politica? La risposta è affermativa, ma in un senso particolare. Generalmente, si sostiene che il governo e l'autorità monetaria (ma specialmente il governo) negli ultimi anni hanno errato per eccesso, ossia hanno allargato troppo i cordoni della borsa. Invece, come si cerca di dimostrare nella terza parte, gli errori sono stati più spesso per difetto che per eccesso. Si sostiene cioè che si sarebbe dovuto spendere di più, naturalmente dando la

priorità alle spese d'investimento rispetto a quelle di consumo, anche se, in certi anni, perfino un aumento più rapido delle spese di consumo sarebbe stato preferibile al contenimento generale della spesa. Tuttavia, negli ultimi due anni le spese pubbliche sono cresciute molto più rapidamente delle entrate e il disavanzo della pubblica amministrazione ha raggiunto proporzioni allarmanti; ma allarmanti non tanto dal punto di vista della domanda complessiva, che anzi ora sta crescendo troppo lentamente, quanto dal punto di vista degli squilibri che quel disavanzo determina nei mercati finanziari e creditizi. Il disavanzo della pubblica amministrazione è cresciuto principalmente per tre ragioni: per la mancata programmazione degli aumenti degli stipendi dei pubblici dipendenti, per un meccanismo d'imitazione, da parte dei sindacati che organizzano questi dipendenti, della strategia seguita dai sindacati operai e, infine, a causa dei processi di riorganizzazione di taluni settori statali e parastatali (come la scuola e la previdenza), processi avviati in vista delle progettate riforme: queste riorganizzazioni comportano una unificazione dei metodi di gestione e delle remunerazioni di sottosettori finora amministrati autonomamente; e l'unificazione delle remunerazioni (di ciò occorre essere ben consapevoli anche per il futuro) non può avvenire che al livello più elevato.

Dal 1964 al 1967 ha luogo una flessione economica, seguita poi da una ripresa debole ed incerta, soprattutto nel settore industriale, che è il settore propulsivo dello sviluppo. In queste condizioni, l'autorità politica avrebbe dovuto accelerare non solo gl'investimenti pubblici veri e propri, ma anche quelli delle imprese industriali a carattere pubblico; viceversa non lo ha fatto, principalmente con lo scopo di evitare che queste facessero concorrenza a quelle private nel mercato dei capitali. Solo dopo il 1967 si osserva un mutamento di rotta nell'atteggiamento dei responsabili della politica economica nei confronti delle imprese a carattere pubblico, il cui sviluppo viene promosso proprio per sostenere quello dell'intero settore industriale.

L'accresciuta combattività sindacale (soprattutto nel 1969 e nel 1970), la flessione dei profitti (verificatasi principalmente nel biennio 1963-1964 e poi nel biennio 1970-1971), gli errori nella politica finanziaria, insieme con spinte internazionali di vario genere (spinte sui prezzi e sui salari e gravi turbamenti nel meccanismo dei pagamenti internazionali), sono tutti fattori che hanno concorso a determinare le difficoltà economiche in cui oggi ci dibattiamo. Non tutto il male viene necessariamente per nuocere. E mentre oggi sussistono gravi pericoli di un ulteriore peggioramento della situazione economica e di una degenerazione nella vita politica, sussistono anche, e contemporaneamente, possibilità di un salto sia nella politica economica e quindi anche nel processo di sviluppo economico, sia nel processo di sviluppo civile e politico. Le spinte vigorose, a volte disordinate e contraddittorie, provenienti dalle classi lavoratrici, hanno contribuito a creare le presenti difficoltà, ma hanno anche concorso a determinare le premesse per quel duplice salto. Non è certo che i partiti di sinistra e i sindacati, che quelle spinte interpretano e, in una certa misura, dirigono, sapranno trar vantaggio dalla mutata situazione per imprimere un corso di tipo socialistico all'evoluzione del nostro paese. Non è affatto certo; in ogni modo, la condizione necessaria, anche se non sufficiente, affinché ciò possa accadere è l'approfondita conoscenza critica delle forze in gioco e delle tendenze obiettive che sono emerse negli ultimi anni.

La prima parte di questo libro (*Produttività, salari e prezzi*) costituisce la rielaborazione e l'aggiornamento di una nota presentata alla riunione scientifica del novembre 1965 della Società italiana degli economisti e pubblicata poi nel volume che raccoglie gli atti di quella riunione (*Prezzi e produttività*, Utet, Torino 1969). La seconda parte (*Forme di mercato, sindacati e inflazione*) è ricavata dal testo, rielaborato, di una relazione presentata nel giugno 1970 ad una Conferenza internazionale sul problema dell'inflazione, organizzata dall'Economic Research Institute della Queen's University di Kingston, sul lago

Ontario, e apparsa poi, in italiano, nella rivista « Rassegna economica », nel dicembre 1970 (la Queen's University ha pubblicato di recente il volume che raccoglie gli atti della Conferenza). La terza ed ultima parte (*Investimenti, produttività e politica finanziaria. Riflessioni sull'esperienza italiana degli anni Settanta*) è tratta da un saggio apparso nel giugno 1971 nella rivista « Note economiche ». I tre saggi vertono sui problemi teorici connessi con le variazioni dei prezzi, dei salari, della produttività e degli investimenti, ma contengono anche brevi analisi empiriche, che nel primo e nel terzo saggio riguardano il nostro paese, nel secondo, oltre il nostro paese, anche gli Stati Uniti d'America. L'autore ha potuto introdurre diversi miglioramenti nel testo originario del secondo saggio grazie alle critiche ed ai suggerimenti dei professori Paolo Baffi e Michele Salvati e nel testo originario del terzo saggio in seguito a conversazioni avute con Federico Caffè, Lucio Izzo, Francesco Masera, Tommaso Padoa Schioppa, Antonio Pedone e Luigi Spaventa. L'autore ringrazia gli economisti ora ricordati ed avverte che nessuna responsabilità può essere loro attribuita per gli errori che eventualmente fossero rimasti e per i giudizi espressi.

Infine, l'autore desidera ringraziare la Presidenza della Società italiana degli economisti e le Direzioni delle riviste « Rassegna economica » e « Note economiche » per il permesso di ripubblicare i tre saggi che, uniti insieme e più o meno ampiamente rielaborati, formano questo volume.

P. S. I.

Roma 5 ottobre 1971



Sul piano della politica economica la tesi fondamentale di questo libro è che una politica coercitiva dei redditi e, in particolare, dei salari — ossia una politica dei redditi fondata su un atto legislativo — non è attuabile. E non è attuabile non solo per l'ostilità dei sindacati, ma anche per le gravissime difficoltà che s'incontrano quando si tenta di elaborare un sistema di regole capaci di tener conto di tutte le situazioni particolari che possono aver luogo nel mercato del lavoro e delle differenze, che possono essere molto accentuate, nelle variazioni settoriali degli aumenti di produttività. Una politica coercitiva dei redditi può essere attuata in un paese retto da un regime dittatoriale, che trasforma i sindacati in uffici burocratici e in cui le sperequazioni possono perpetuarsi e addirittura aggravarsi senza suscitare reazioni, oppure in un paese con una disoccupazione aperta ed una sottoccupazione agricola relativamente molto estese e, di conseguenza, con sindacati strutturalmente molto deboli; ma in questo secondo caso la politica dei redditi diventa superflua, poiché è imposta automaticamente dalle condizioni obiettive. In effetti, la politica coercitiva dei redditi è stata abbandonata dai due paesi che per un certo periodo l'avevano adottata, l'Olanda e l'Inghilterra.

\* AVVERTENZA. In questa edizione sono state introdotte nel testo originario innovazioni e correzioni in punti diversi ed è stata aggiunta, nell'Appendice III, una nota relativamente lunga su *La caduta dei profitti e la recente evoluzione dell'economia italiana*.

L'alternativa è una politica dei redditi concordata volontariamente fra governo e sindacati, attraverso consultazioni sistematiche, fondata su un'approfondita conoscenza critica della situazione e delle prospettive economiche. L'obiettivo di tali consultazioni non può essere che quello di pervenire a qualche tipo di intesa, ad un « patto sociale », come si è detto, fra sindacati e governo, che era appunto la linea suggerita in questo libro. Il « patto », tacito o espresso, consiste in questo: i sindacati acconsentono a portare avanti rivendicazioni moderate di aumenti nei salari e in altri elementi del costo del lavoro contro impegni di vario genere del governo: un programma d'investimenti direttamente o indirettamente produttivi e di altri interventi rivolti ad espandere l'occupazione; l'introduzione o l'estensione di certe importanti riforme sociali; la riduzione di certi tributi; la stabilizzazione dei prezzi di determinati beni (inclusi gli affitti).

È stato detto che è utopistico o addirittura ingenuo attendersi risultati concreti da una politica volontaria dei redditi. Si deve riconoscere che, se la politica coercitiva è impraticabile, la politica volontaria ha risultati incerti, come mostra l'esperienza di un paese di grande civiltà come l'Inghilterra, anche se in altri casi, come in Svezia, i risultati — pur tra lotte e tensioni e alterne vicende — sembrano molto più incoraggianti. Ma, in una democrazia, non vedo alternative. E se i sindacati e, ancora di più, le basi operaie non si preoccupano delle conseguenze sociali delle loro rivendicazioni, e se alcuni sindacati insistono per ottenere aumenti salariali a qualunque costo, le conseguenze sono facilmente prevedibili: lo sviluppo del reddito e dell'occupazione tende a indebolirsi e i periodi di ristagno o di crisi, paradossalmente contrassegnati da aumenti di prezzi, divengono più frequenti e più lunghi. Si può presumere che i sindacalisti e le basi operaie sapranno tener conto dell'esperienza. Dal canto suo, il governo non è impotente, dato che è in grado di ricorrere alla manovra fiscale: può tassare differenziatamente gli aumenti di tutti i redditi e può neutralizzare gli aumenti

del costo del lavoro fiscalizzando una parte degli oneri sociali.

In ogni modo, nelle condizioni moderne, la condotta dei sindacati è divenuta decisiva. Più particolarmente, una volta scartato il tentativo di attuare una politica coercitiva dei redditi e riconosciuta l'opportunità di una politica volontariamente concordata, la responsabilità economica e politica dei sindacati risulta essere di importanza fondamentale.

Se si mette da parte l'ipotesi di una strategia rivolta in modo cosciente a colpire duramente il sistema con lo scopo di cambiarlo radicalmente nel breve periodo, ipotesi che oggi in Italia non ritengo realistica e che comunque richiede una analisi che non sta a me fare, in via di principio due tipi di strategie sindacali sono possibili:

1) Una strategia che concentra gli sforzi sulle rivendicazioni salariali, sulla riduzione delle ore lavorate e i sistemi delle promozioni.

2) Una strategia che, pur dando un certo spazio alle rivendicazioni salariali, dà un'importanza almeno eguale alle condizioni di lavoro, alle questioni della casa, dei trasporti, degli ospedali o, da un punto di vista più ampio, alla questione delle riforme, a quella della partecipazione dei lavoratori alle decisioni d'investimento delle imprese ed anzi alle grandi decisioni di politica economica.

Nelle dichiarazioni ufficiali i sindacati si sono spesso pronunciati in favore della strategia del secondo tipo; tuttavia in pratica hanno operato il più delle volte su linee vicine alla strategia del primo tipo. È vero: alcune iniziative sindacali ed alcune lotte hanno avuto luogo sulla base di piattaforme non salariali, come l'attuazione di certe riforme e lo sviluppo degli investimenti nel Mezzogiorno. Ma poiché gli obiettivi delle rivendicazioni relative ai salari, agli orari e alle promozioni sono puntualmente studiati, discussi e articolati, mentre gli obiettivi del secondo tipo vengono presentati nei termini generali di parole d'ordine — probabilmente nell'ipotesi che tocca al governo lo studio approfondito di tali obiettivi e dei mezzi per perseguirli —, è accaduto che, in realtà, la

strategia del primo tipo ha prevalso su quella del secondo tipo.

Ora, la strategia del primo tipo può dar luogo, e spesso ha dato luogo, a degenerazioni sezionali o « corporative » e non favorisce veramente, o compiutamente, lo sviluppo civile e politico della classe operaia. In effetti, la grande concentrazione degli sforzi sulle rivendicazioni strettamente e immediatamente economiche ha determinato un considerevole miglioramento delle condizioni degli operai occupati nelle imprese relativamente grandi che in generale erano — o per lo meno sono state fino ad un tempo recente — in grado di pagare salari alti e crescenti sia in virtù del livello, alto e crescente, della produttività ottenuta nel loro ambito, sia per il loro potere di mercato, relativamente alto.

In effetti, la prima condizione — produttività relativamente alta e crescente — non bastava, da sola, a consentire a quelle imprese di pagare salari relativamente alti e crescenti: senza un certo potere di mercato, quelle imprese sarebbero state costrette a trasferire a tutti i consumatori, sotto forma di riduzioni di prezzi, i loro guadagni di produttività. La formazione e l'espansione di gruppi di lavoratori privilegiati sono quindi da porre in relazione alla formazione e all'espansione di imprese privilegiate, che sono in grado di catturare i loro guadagni di produttività o nelle forme di profitti crescenti o — quando la pressione dei sindacati diviene incalzante — principalmente nella forma di salari sempre più alti dei loro lavoratori. In altre parole, quando i sindacati sono molto forti e gli aumenti salariali superano sistematicamente gli aumenti di produttività, le imprese relativamente grandi o le imprese che operano in mercati altamente differenziati divengono, per così dire, i soggetti delegati dai sindacati e dai lavoratori (inclusi gli impiegati) alla riscossione sezionale degli aumenti di produttività.

In contrasto con le condizioni di questi lavoratori, quelle degli altri lavoratori sono migliorate molto meno. Inoltre, le imprese relativamente grandi, per frenare la

flessione prima e poi la caduta dei profitti, di cui si discute nel testo, in larga misura dipendente dal crescente costo del lavoro, hanno decentrato un certo numero di operazioni produttive, attraverso varie forme di lavoro a domicilio e di sub-appalti a imprese piccole e piccolissime, che sono in grado di pagare salari più bassi di quelli fissati nei contratti collettivi, di non pagare i contributi sociali e perfino l'Iva. Man mano che cresceva la pressione dei sindacati per salari sempre più alti, riduzioni di orari di lavoro e altri benefici, si è perciò andata allargando, in Italia, l'area dell'occupazione precaria e irregolare, una tendenza che era stata intravista da tempo, ma che è stata analizzata e discussa sistematicamente da Giorgio Fuà in un importante saggio pubblicato di recente (G. Fuà, *Occupazione e capacità produttive: la realtà italiana*, Il Mulino, Bologna 1976).

Questo significa che in un paese parzialmente sviluppato, come l'Italia, una forte concentrazione della pressione sindacale sugli aumenti salariali e su altri benefici che gravano sui bilanci aziendali, dà luogo ad una crescente separazione fra occupazione regolare e occupazione precaria e irregolare e a crescenti disuguaglianze fra lavoratori, che hanno effetti negativi sullo sviluppo del reddito e dell'occupazione. Inoltre, le rivendicazioni e le lotte e le tecniche di lotta degli operai vengono imitate da gruppi di impiegati che già sono privilegiati e che riescono ad accrescere i loro privilegi, assai onerosi per il processo di sviluppo.

La strategia alternativa dei sindacati può avere, come suo obiettivo fondamentale, la gestione dell'intero apparato produttivo da parte degli stessi lavoratori. Per porre in atto una tale strategia i sindacati dovrebbero dar vita, compiendo uno sforzo assai cospicuo, ad una grande e bene attrezzata organizzazione di ricerca — una sorta di *trust* dei cervelli della classe operaia — con due dipartimenti: il primo per le rivendicazioni salariali e non salariali di breve periodo (un dipartimento che, più o meno embrionalmente, già esiste), il secondo per elaborare e aggiustare incessantemente la strategia sindacale di lungo

periodo. (Qualche anno fa vi fu il tentativo promosso dalle tre confederazioni, di creare, a Milano, un grande ufficio di studi e di ricerche; sfortunatamente, il tentativo, dopo circa un anno, fu abbandonato).

Affinché una tale proposta non appaia troppo astratta o troppo intellettualistica, è bene ricordare che, dall'altra parte della barricata, le grandi società multinazionali hanno costituito, al centro, importanti organizzazioni di ricerca, con due tipi di dipartimenti, l'uno riguardante gli affari correnti, l'altro la strategia di lungo periodo; e per quanto io sappia nessuno ha accusato le società multinazionali di essere troppo interessate in questioni puramente intellettuali.

L'idea che al movimento sindacale spetta l'individuazione delle esigenze della classe operaia e l'organizzazione delle rivendicazioni, mentre al governo spettano le scelte sui fini di politica economica e sui mezzi per perseguirli esprime in modo chiaro e significativo l'accettazione dello stato di subordinazione della classe operaia. La via gramsciana verso l'egemonia passa attraverso lo sviluppo di uno strato di intellettuali organici e organizzati, che si occupino a tempo pieno di studiare gli obiettivi e i mezzi, in modo da conquistare la capacità d'influire sul serio sulle grandi decisioni del governo e delle imprese e, in un periodo non breve ma non indefinitamente lungo, da conquistare l'egemonia. È un'illusione credere che oggi, nelle condizioni moderne, la classe operaia possa uscire dalla sua posizione subordinata per mezzo di lotte generose ma elementari. Le lotte, naturalmente, sono necessarie; ma devono fondarsi su un'analisi molto approfondita delle forze in gioco. Il processo di trasformazione sociale non è affatto un processo idilliaco, ma può esser reso meno doloroso da una conoscenza sistematica delle mutevoli condizioni della società.

Ho indicato in quella sindacale e non in quella dei partiti l'area adatta all'impianto di quella grande organizzazione di ricerca, per due ordini di motivi. In primo luogo, gli apparati sindacali sono più vicini alla classe operaia degli apparati dei partiti e possono più facilmente

stabilire canali di comunicazione immediata e diretta con le fabbriche. In secondo luogo, le grandi confederazioni sindacali, pur avendo ispirazioni ideologiche diverse, possono collegarsi sempre più strettamente fino ad unificarsi anche avviando grandi iniziative del tipo ora indicato, mentre un tale processo di collegamento crescente ed anzi di unificazione non è auspicabile o addirittura è impossibile nel caso dei partiti. In ogni modo è fuori dubbio che i ruoli dei sindacati, dei partiti e del governo sono ruoli che sono e debbono restare ben distinti. Debbono esserci relazioni di collaborazione e di confronto dialettico fra i tre diversi centri di decisione; ma le relazioni possono essere veramente proficue se ciascuno dei tre centri è adeguatamente attrezzato, anche dal punto di vista della conoscenza critica, a svolgere il proprio ruolo e a far valere i propri punti di vista nelle decisioni politiche finali, che, com'è anche fuor di dubbio, spettano al Parlamento ed al governo.

Il rapido aumento dei costi — sia del costo del lavoro, sia del costo delle materie prime, petrolio incluso — ha contribuito, al tempo stesso, all'aumento dei prezzi ed alla cospicua flessione dei margini di profitto nell'industria, come viene illustrato nel testo. La flessione dei profitti, a sua volta, ha contribuito a far cadere gli investimenti industriali, che dipendono per due motivi dai profitti: dipendono dal saggio del profitto atteso, che costituisce l'incentivo ad investire, e dal volume dei profitti correnti, che costituiscono la base dell'autofinanziamento. Gli investimenti industriali dipendono inoltre dal flusso dei crediti bancari, dal grado di capacità utilizzata (che esprime la pressione della domanda in rapporto alla capacità produttiva) e dal volume dei trasferimenti di fondi pubblici alle imprese.

È importante osservare che, quando diversi economisti e diversi uomini politici hanno indicato nell'aumento del costo di lavoro la causa principale della flessione dei profitti, hanno fatto riferimento, sempre o quasi sempre, all'aumento cospicuo dei salari operai; un'attenzione

scarsa o nulla è stata prestata all'andamento degli stipendi.

In questo campo i problemi da considerare sono di due ordini: 1) problemi dipendenti dal rapido accrescimento nel numero degli impiegati amministrativi e 2) problemi connessi con i livelli relativi degli stipendi.

Quanto ai problemi del primo ordine, risulta che il numero degli impiegati amministrativi nell'industria tende a crescere più rapidamente di quello degli operai e, spesso, più rapidamente dell'aumento della produzione, così che l'incidenza degli stipendi per unità di prodotto tende a crescere anche nei periodi in cui il saggio di aumento degli stipendi individuali medi non supera il saggio di aumento dei salari. Si tratta allora di vedere se tutti gli impiegati amministrativi siano veramente necessari. Nel caso degli operai, è relativamente facile stabilire se sono o non sono necessari al processo produttivo, data la tecnologia; nel caso degli impiegati, un tale giudizio non è affatto facile. E tuttavia occorre fare in modo di non avere impiegati superflui, poiché il relativo onere riduce la capacità di autofinanziamento delle imprese. A causa delle pressioni politiche, un rischio di questo tipo è più grave nel caso delle imprese pubbliche che nel caso delle imprese private.

Quanto al secondo problema — quello riguardante i livelli relativi degli stipendi —, è necessario estendere in modo sistematico l'indagine conoscitiva promossa dal Parlamento; oramai appare certo, per esempio, che certi impiegati « di concetto », specialmente tecnici e ingegneri dei primi livelli, sono pagati troppo poco — con la conseguenza che alcuni posti importanti non vengono coperti in modo adeguato —, mentre gli amministratori dei livelli più elevati sono sovrapagati, dal momento che essi influenzano, o addirittura fanno parte dei consigli di amministrazione e così riescono ad ottenere stipendi straordinariamente elevati, che incidono gravemente sui profitti e sulla capacità di autofinanziamento delle imprese.

Per motivi diversi, che in parte si ricollegano a certi aspetti della strategia sindacale, problemi simili si presentano nel caso dei salari e degli stipendi dei cosiddetti



impiegati d'ordine: alcuni sono « troppo alti » (« troppo alti » con riferimento al processo di sviluppo del reddito e dell'occupazione) e altri sono « troppi bassi », con la conseguenza che i posti relativi a certe attività specializzate e quelli relativi a lavori particolarmente faticosi restano vacanti. Occorre infine tener ben presente che il costo del lavoro per unità prodotta è determinato dal rapporto tra retribuzioni medie e produttività media; e la velocità dell'aumento di questo costo dipende, direttamente, dal numeratore e, inversamente, dal denominatore.

La questione del costo del lavoro è dunque complessa, difficile e, al tempo stesso, soprattutto dopo l'enorme aumento dei prezzi delle fonti di energia, pregiudiziale per la velocità dello sviluppo del reddito e dell'occupazione. Finora i sindacati hanno affrontato questa questione in modo puramente difensivo; debbono invece affrontarla attivamente, sulla base di una approfondita e continua analisi critica.

P. S. L.

Roma, 19 ottobre 1976



SINDACATI, INFLAZIONE  
E PRODUTTIVITÀ



PARTE PRIMA

PRODUTTIVITÀ, SALARI E PREZZI



## MOVIMENTI DEI PREZZI, DEI SALARI E DEI PROFITTI

1. *Alcune caratteristiche dello sviluppo economico italiano di questo dopoguerra.*

Intorno agli anni 1960-61 ha avuto luogo una svolta di tipo qualitativo nel processo di sviluppo dell'economia italiana, per il raggiungimento di una situazione non lontana dalla piena occupazione e per la conseguente accelerazione nell'aumento delle retribuzioni monetarie. Nella Tabella 1 allegata (v. Appendice I) sono riportate alcune cifre che mirano semplicemente a dare un'idea dei tassi di variazione di alcuni importanti fenomeni. Qui mi limito a ricordare l'andamento di tre di questi fenomeni:

1) dal 1952 al 1961 i prezzi all'ingrosso sono rimasti stazionari, pur subendo oscillazioni<sup>1</sup>; sono cresciuti a un tasso di circa 2,6% l'anno dal 1961 al 1970; i tassi di variazione annuale del costo della vita nei due periodi sono stati: 2,7 e 4,2%;

2) nei due periodi indicati i tassi d'incremento delle retribuzioni monetarie nell'industria sono stati, rispettivamente, dell'ordine del 4,1 e del 10% l'anno;

3) nell'industria, la quota dei profitti lordi sul reddito è andata crescendo, pur fra oscillazioni, dal 1952 al 1960; ha subito una sensibile flessione dal 1961 al 1970.

<sup>1</sup> Nel considerare gli anni Cinquanta conviene escludere il 1951, che fu un anno turbato da una forte flessione nei prezzi delle materie prime importate, come conseguenza della fine della guerra in Corea.

## 2. *Prezzi.*

a) *Nell'agricoltura* prevale la concorrenza ed è lecito supporre che i prezzi varino, nel breve periodo, in relazione alle variazioni della domanda e dell'offerta disponibile (produzione + importazioni nette + diminuzione delle scorte).

Si può dunque assumere che i prezzi agricoli varino in relazione diretta rispetto alla domanda, la quale nel breve periodo cresce col crescere del reddito nazionale secondo un rapporto abbastanza stabile, e in relazione inversa all'offerta. Nel caso dell'Italia, considerati i vincoli che sorgono dal Mercato comune europeo, nel breve periodo i prezzi agricoli dipendono anche dai prezzi medi europei.

In concorrenza, i costi influiscono sui prezzi in un periodo non breve: se crescono, le imprese meno efficienti vengono gradualmente eliminate e le aziende che restano sono costrette a variare i metodi, per ridurre i costi o per neutralizzarne almeno in parte l'aumento. Di conseguenza nel breve periodo ci dobbiamo attendere scarsa corrispondenza fra variazioni dei prezzi e dei costi dei prodotti agricoli.

La proposizione precedente (i prezzi variano in relazione alla domanda e all'offerta) a rigore vale senza limitazioni solo pei mercati pienamente liberi. Ma sappiamo che proprio per surrogare quel potere di mercato che negli altri settori andava crescendo spontaneamente, l'autorità pubblica è intervenuta in tutti i paesi occidentali per sostenere i redditi agricoli; in diversi paesi, fra cui quelli del Mercato comune europeo, l'autorità pubblica ha preso la via più semplice — ma probabilmente la meno conveniente dal punto di vista dell'economia sociale — di sostenere i redditi sostenendo i prezzi di diversi importanti prodotti agrari. Così che, proprio nel settore in cui i prezzi, lasciati a se stessi, sarebbero pienamente flessibili non solo verso l'alto ma anche verso il basso, per diversi prodotti si impedisce « artificialmente » ai prezzi di scendere sotto certi livelli.



Nell'agricoltura occorre distinguere tra prezzi al produttore e prezzi all'ingrosso: il divario fra le due categorie di prezzi può raggiungere proporzioni notevoli, non solo, ma l'andamento stesso delle due categorie di prezzi può divergere (vi può essere una flessione dei prezzi al produttore e, contemporaneamente, un aumento dei prezzi all'ingrosso). Avvalendosi della frequente polverizzazione della produzione e della rapida deperibilità dei prodotti, i commercianti all'ingrosso riescono in molti casi a conquistare posizioni di forza contrattuale nell'acquisto (posizioni di « monopsonio »), che sfruttano ottenendo margini d'intermediazione ben maggiori di quelli strettamente necessari per coprire i costi. I guadagni d'intermediazione monopsonistica sono particolarmente elevati nelle zone agricole più arretrate, nelle quali i contadini e i piccoli proprietari sono completamente disorganizzati e, spesso, sono costretti a vendere i loro prodotti anche prima dei raccolti a prezzi praticamente dettati dai grossisti.

b) *Nell'industria*, nella quale prevalgono forme non concorrenziali, i prezzi possono essere rapidamente (ossia anche nel breve periodo) adattati ai costi. Si può assumere, quindi, che i prezzi, nell'industria, varino al variare dei costi, e, in particolare, dei costi diretti.

Esiste tuttavia una fondamentale asimmetria, secondo che i costi aumentino o diminuiscano. Se aumentano, i produttori tendono a trasferire gli aumenti sui prezzi, ma in un'economia aperta incontrano ben presto i limiti rappresentati dai prezzi dei prodotti provenienti da altri paesi (se questi prezzi sono stazionari e aumentano meno dei prezzi interni). Se invece i costi diminuiscono, mentre i prezzi internazionali non diminuiscono, la pressione della concorrenza estera non sussiste: la diminuzione dei prezzi non avrà luogo o avrà luogo solo nella misura in cui esiste una pressione concorrenziale interna, nonostante le imperfezioni e il controllo esercitato sul mercato dalle imprese dominanti, e nei settori in cui l'aumento molto rapido della produttività e la conseguente diminuzione dei costi del lavoro renderanno con-

veniente ai produttori di ridurre appunto i prezzi per ampliare il mercato. Tutto sommato, la diminuzione dei prezzi sarà minore — ed anche sensibilmente minore — della diminuzione dei costi.

Per l'analisi empirica si può partire dalla semplice formula:  $p = v + qv$ , ove  $v$ , il costo variabile, è dato dalla somma del costo unitario del lavoro ( $l = s/r$ , rapporto fra salario e prodotto medio per ora lavorata) e del costo unitario delle materie prime  $m$ ;  $q$  è la percentuale applicata sul costo variabile — *mark up* — per coprire il costo fisso unitario,  $k/x$ , e per ottenere un guadagno netto,  $g$ ; ossia:  $p = l + m + k/x + g$ . In una seconda approssimazione, conviene introdurre l'indice dei prezzi internazionali dei prodotti industriali.

In via generale, si può dunque assumere che *le variazioni della domanda dei prodotti industriali comportano corrispondenti variazioni dell'offerta a parità di prezzi*; questi, se variano, variano per variazione dei costi, particolarmente dei costi diretti, o variabili. Tale proposizione cessa di essere vera solo in due casi: nel caso di una espansione della domanda *notevolmente* superiore a quella cui il sistema si è adattato e che gli imprenditori considerano normale (ma in questo caso l'ipotesi della costanza dei costi non è realistica); e nel caso di una flessione notevole della domanda, (ma in questo caso, anche se i prezzi dei fattori produttivi restano costanti, i costi totali medi crescono per l'aumento dei costi fissi unitari: così che, invece di una diminuzione, può aver luogo un aumento dei prezzi, come più volte è accaduto).

Occorre osservare che la suddetta proposizione si ricollega ad una analoga proposizione keynesiana, la quale appare valida, nelle moderne strutture industriali, non solo in periodi di depressione, come sembrava a Keynes, ma anche in periodi di espansione, quando questa avviene al saggio « normale ». L'assunto che sui prezzi (all'ingrosso) dei prodotti industriali generalmente non influiscono le variazioni della domanda, è in armonia coi fatti seguenti:

1) nel periodo 1952-1961 la domanda di prodotti è cresciuta rapidamente, eppure i prezzi sono lievemente diminuiti (ciò perché i costi diminuivano, in particolare diminuiva il costo del lavoro);

2) nel periodo che va dal trimestre settembre-novembre 1963 al trimestre gennaio-marzo 1965 le domande di molti prodotti industriali sono diminuite, come risulta dall'andamento della produzione; eppure a causa dell'aumento dei costi i prezzi all'ingrosso sono cresciuti in buona parte dei settori nei quali la produzione è diminuita (v. la Tabella 2A, in Appendice I);

3) anche nel periodo che va dal trimestre maggio-luglio 1970 al trimestre aprile-giugno 1971 le domande di molti prodotti industriali sono diminuite; eppure i prezzi all'ingrosso degli stessi prodotti sono cresciuti o sono rimasti invariati; solo in pochi casi i prezzi sono diminuiti o sono aumentati insieme con un aumento della domanda e della produzione (v. Tabella 2B, in Appendice I).

Nel periodo 1952-1961, durante il quale i costi sono diminuiti per la flessione del costo del lavoro, i prezzi all'ingrosso dei prodotti industriali sono diminuiti in proporzione sensibilmente inferiore: poiché i prezzi delle materie prime non hanno subito sensibili variazioni, i margini lordi di profitto in media sono cresciuti.

Nel periodo 1961-1970, durante il quale i costi sono cresciuti per l'aumento del costo del lavoro, i prezzi sono cresciuti in proporzione sensibilmente minore, con una conseguente riduzione dei margini di profitto. Che la concorrenza estera abbia agito come uno dei freni principali all'aumento dei prezzi è indicato dall'elevato coefficiente di correlazione inversa (circa  $-0,8$ ) che si trova confrontando le variazioni percentuali dei prezzi e l'incidenza delle importazioni nei diversi settori (ne ho potuti considerare 12)<sup>2</sup>.

c) *Commercio al minuto*. In questo ramo le imperfezioni di mercato costituiscono la regola; inoltre in

<sup>2</sup> V. anche oltre, pp. 90 e 148.

esso non opera la concorrenza estera. Pertanto, in prima approssimazione si può assumere che i commercianti al minuto possano trasferire integralmente sui consumatori gli aumenti di costo delle merci mentre non debbano trasferire integralmente sui prezzi al consumo le eventuali diminuzioni dei prezzi all'ingrosso e degli altri elementi dei costi commerciali, incluse le imposte indirette.

Per l'analisi empirica si può usare la formula:

$$P_m = P_g + l + m + a + i + g$$

ove  $P_m$  è l'indice dei prezzi al minuto,  $P_g$  l'indice dei prezzi all'ingrosso,  $l$  l'indice del costo unitario del lavoro (salario/quantità di merci vendute per addetto),  $a$  l'indice dei fitti,  $i$  l'indice delle imposte indirette e  $g$  il guadagno unitario al lordo degli oneri per interessi. (Dall'indagine dell'Istituto centrale di statistica sul valore aggiunto si può ricavare l'indicazione dei pesi da assegnare, nell'anno di partenza, ai diversi elementi di costo).

d) *Abitazioni*. Anche in questo caso ci troviamo di fronte a mercati tipicamente imperfetti, nei quali non opera affatto la concorrenza estera. Le variazioni della domanda hanno soltanto un effetto indiretto sui prezzi delle abitazioni e sui fitti: fanno salire i prezzi delle aree, che diventano elementi di costo pei costruttori (più precisamente la domanda di aree dipende dalla velocità del processo di urbanizzazione; l'offerta di aree edificabili, pur essendo condizionata da una scarsità « naturale », in una certa misura dipende dalla velocità di costruzione delle opere di urbanizzazione). Gli effetti *diretti* della domanda delle abitazioni sui prezzi sono invece molto limitati, a causa appunto delle forti imperfezioni del mercato: gli elementi decisivi sono, oltre i prezzi delle aree, i costi di produzione dell'industria delle costruzioni. Nella maggior parte dei paesi questi costi hanno mostrato una tendenza a crescere anche quando i prezzi all'ingrosso dei prodotti industriali erano stabili; il fatto è che la produttività, sia nelle industrie che producono

materiali da costruzione sia nella produzione di case di abitazione, aumenta meno della media, dal momento che queste industrie, almeno finora, non sono state in grado di introdurre in tutte le loro operazioni metodi di produzione di massa. Sia i prezzi delle aree sia i costi di produzione nel settore delle costruzioni hanno avuto tendenza a crescere; di conseguenza, gli affitti hanno avuto tendenza a crescere quasi senza interruzione. È stato ampiamente dibattuto il problema degli interventi pubblici che possono frenare un tale aumento: regolamentazione legislativa degli affitti (blocco, « equo canone »); interventi per la razionalizzazione delle costruzioni; incentivi all'edilizia privata; costruzione di case popolari da parte di organismi pubblici; legge urbanistica, per regolare il passaggio dall'uso agrario all'uso urbano per suoli. Tuttavia, finora, si è fatto assai poco.

### 3. *Salari.*

I salari variano inversamente rispetto alla disponibilità di lavoratori (misurata dal tasso di occupazione) e direttamente rispetto ai prezzi al consumo; nel periodo non breve (almeno tre anni) sulle variazioni dei salari influiscono anche le variazioni della produttività. Questi elementi obiettivi, tuttavia, determinano una fascia di possibili variazioni: esse cioè non determinano *puntualmente* le variazioni dei salari. L'azione dei sindacati e quella dello Stato possono influire sulle variazioni dei salari, particolarmente su quelle relative ai salari minimi contrattuali e agli oneri sociali; è rilevante, inoltre, la politica salariale seguita dalla pubblica amministrazione nei confronti dei pubblici dipendenti.

Salari, produttività, disponibilità di lavoratori, prezzi all'ingrosso dei prodotti e costo della vita, prezzi delle materie prime, e prezzi dei prodotti finiti importati, sono, come è ben noto, interdipendenti: è possibile, come ausilio dell'analisi, costruire un modello che tenga conto dei vincoli e delle condizioni esposte dianzi. Sto appunto

cercando di elaborare un modello con quattro equazioni fondamentali in cui le incognite sono le diverse categorie di prezzi e il saggio dei salari industriali di fatto, le cui variazioni, in prima approssimazione, si assumono eguali in tutti i settori<sup>3</sup>.

Le variazioni relative dei salari e della produttività hanno un ruolo fondamentale sia nel determinare le variazioni delle quote distributive (particolarmente: salari e profitti), sia nel determinare le variazioni dei prezzi.

Mi soffermerò brevemente sulle conseguenze che hanno, sul sistema economico nel suo complesso, le tre diverse possibili variazioni relative dei salari e della produttività (intendo: media ponderata dei salari e media ponderata della produttività).

a) Se i salari crescono meno della produttività diminuisce il costo del lavoro e crescono i profitti (perché i prezzi non diminuiscono o diminuiscono meno che proporzionalmente). Se crescono i profitti — si afferma — crescono l'autofinanziamento e, in generale, il volume del risparmio e gli investimenti sono stimolati: gli effetti sarebbero quindi tutti positivi. Ma non è necessariamente così, per due ragioni: 1) l'autofinanziamento avviene *in luogo* di una flessione dei prezzi all'ingrosso; considerata la tendenza del costo della vita a crescere pur quando i prezzi all'ingrosso sono costanti, ciò contribuisce a quella pressione inflazionistica strutturale, di cui si dirà; 2) poiché l'accrescimento dei consumi dipende per la massima parte dall'accrescimento della massa sala-

<sup>3</sup> Scrivevo nell'ottobre 1965; da allora ho lavorato a lungo su tale modello, che in primo tempo riguardava solo i salari e i prezzi e che oramai include, oltre questi, anche diversi altri fenomeni: il modello si riferisce all'evoluzione dell'economia italiana dal 1951 al 1965 e mira a « spiegare » simultaneamente le variazioni dei prezzi relativi e quelle dei principali aggregati economici (consumi, investimenti, liquidità monetaria, disoccupazione, importazioni ed esportazioni). Tale modello è stato illustrato in un saggio apparso nella rivista « Moneta e Credito » (settembre 1967) e poi, con alcune modifiche, nel II volume dell'opera *Lo sviluppo economico in Italia. Storia dell'economia italiana negli ultimi cento anni*, a cura di G. Fuà, Milano 1969.

riale, un aumento dei salari inferiore alla produttività tende a frenare l'espansione del reddito complessivo, riducendola al saggio d'incremento della massa salariale. In Italia nel periodo 1952-1961 ciò non è avvenuto sia perché nella media nazionale l'incremento di produttività è stato limitatamente superiore all'incremento dei salari (è stato sensibilmente superiore solo nell'industria), sia perché ha avuto luogo un'accelerazione nel tasso d'incremento nella domanda estera. In questo periodo lo sviluppo è stato straordinariamente rapido proprio perché i salari, particolarmente nell'industria, sono cresciuti meno della produttività, consentendo così un aumento dell'auto-finanziamento e del risparmio in generale<sup>4</sup> e una diminuzione dei costi italiani rispetto a quelli degli altri paesi: ciò ha favorito le esportazioni, il cui rapido sviluppo ha appunto neutralizzato il (limitato) effetto negativo sulla domanda interna dell'aumento dei salari inferiore a quello della produttività.

In via generale, ossia indipendentemente dall'esperienza italiana, occorre tuttavia osservare che un aumento molto rapido delle esportazioni *a lungo andare* non può compensare l'effetto negativo dei salari che crescono meno della produttività: e ciò non solo perché difficilmente la congiuntura estera procede per molti anni ad un ritmo sostenuto, ma perché un accrescimento dei consumi interni relativamente debole (per l'aumento relativamente basso dei salari) comporta altresì un'espansione relativamente debole delle importazioni. Vi sarebbe allora un crescente avanzo commerciale, che prima o poi comporterebbe crescenti pressioni degli altri paesi per una revi-

<sup>4</sup> In tutto il periodo 1951-1954 esiste un'elevata correlazione diretta fra risparmio netto, rapporto fra produttività e salari e quota dei profitti nell'industria. Non sussiste, invece, una simile correlazione fra risparmio e quota del reddito dei lavoratori dipendenti; ciò si deve attribuire al fatto che questa quota varia non solo al variare dei salari unitari, ma anche al variare del numero dei lavoratori dipendenti che nel dopoguerra è andato rapidamente crescendo, soprattutto per il fatto che numerosi lavoratori indipendenti lasciano ogni anno l'agricoltura per diventare salariati nell'industria.

sione del cambio (come accadde per la Germania, il cui sviluppo eccezionalmente rapido del decennio 1951-1961, come quello dell'Italia, è da attribuire, fra l'altro, alla elevata disponibilità di mano d'opera — per l'immigrazione dall'Est — e ad un aumento dei salari inferiore, fino a pochi anni fa, a quello della produttività).

b) Se i salari crescono più della produttività, il costo del lavoro cresce; in un sistema chiuso (o fortemente protetto) l'aumento dei costi tende a trasferirsi quasi per intero sui prezzi; in un sistema aperto i prezzi crescono meno dei costi e i profitti diminuiscono. In ogni modo, l'aumento dei prezzi provoca difficoltà della bilancia dei pagamenti, mentre la flessione dei profitti frena il processo di sviluppo.

c) Generalmente, quindi, è vantaggioso per il processo di sviluppo che i salari crescano con lo stesso saggio della produttività. In condizioni vicine alla piena occupazione tuttavia, ciò non può avvenire spontaneamente: occorre l'azione dei sindacati e dello Stato (v. cap. II, §§ 3-4). Inoltre, un tale andamento non esclude un certo grado di lievitazione dei prezzi all'ingrosso, e, ancor più, del costo della vita (v. cap. II, § 1).

#### 4. *Profitti.*

Le variazioni dei profitti dipendono principalmente da quelle della produttività e dei salari.

Secondo mie valutazioni, in Italia la quota dei profitti lordi sul reddito industriale ha avuto tendenza a crescere fino al 1960-61, poi è andata diminuendo (alcune stime sono riportate nella Tabella 1 in Appendice I). Questo andamento caratterizza quelle che oramai possono considerarsi due fasi distinte nel processo di sviluppo dell'economia italiana; il più importante elemento differenziale è dato dalla disponibilità di mano d'opera, relativamente elevata fino al '60-61, poi relativamente bassa: la sensibile riduzione del grado di disoccupazione impone una forte spinta verso l'alto ai salari. Lo schiacci-



ciamento dei profitti dipende appunto dal fatto che i salari crescono più rapidamente della produttività.

Si afferma che, se produttività e salari aumentano con lo stesso saggio, la distribuzione del reddito fra profitti e salari tende a restare invariata. Tuttavia, se si considerano i salari in senso proprio (come si fa qui), non si debbono trascurare le variazioni di altre due quote: la quota di reddito che va agli impiegati privati e a quelli pubblici e la quota di reddito che va alle così dette rendite: se la rendita agraria è divenuta ormai una quota molto piccola (e decrescente) del reddito totale, è cresciuta e tende a crescere la quota della rendita urbana. Di modo che può accadere che sia la quota dei salari sia la quota dei profitti diminuiscano a vantaggio delle quote del reddito che va agli impiegati ed ai percettori di rendite urbane. La quota di reddito che affluisce agli impiegati pubblici e quella che affluisce ai percettori di rendite hanno questo in comune, che esse non dipendono direttamente, ma solo indirettamente, dal processo produttivo; ed i relativi redditi non possono essere confrontati, propriamente, con l'andamento di una specifica produttività.

Esistono elevate correlazioni positive fra tassi di variazione della produzione e della produttività e fra tassi di variazione della produttività e profitti. Se i salari crescono sensibilmente più della produttività e per un periodo non breve, lo sviluppo è frenato e lo stesso incremento di produttività risulta frenato (per la più lenta espansione produttiva). Non sembra invece che nel breve periodo le variazioni del volume degli investimenti abbiano un'influenza apprezzabile sulle variazioni della produttività (v. anche la Parte III, § 2).

Esiste poi un'elevata correlazione diretta fra tasso di variazione degli investimenti, quota dei profitti e grado di capacità utilizzata nell'industria; le variazioni di tale grado esprimono sinteticamente il principio dell'adeguamento dello stock di capitale, che costituisce un'estensione dell'« acceleratore ». Per spiegare le variazioni degli investimenti, questi due principi — del profitto e

dell'acceleratore — sembrano essere appunto complementari, contrariamente all'opinione di alcuni economisti (per esempio, Tinbergen), che li consideravano contrapposti e alternativi.

Ho trovato, infine, un'elevata correlazione diretta fra quota dei profitti e corso delle azioni, nell'industria. Questa correlazione, che è apparsa alquanto sorprendente ad alcuni amici economisti, pare corrispondere a quanto ci si può attendere sul piano teorico, anche se le implicazioni sono forse meno semplici di quanto possa sembrare ad una prima riflessione.

## II

### L'INFLAZIONE STRUTTURALE E LA « POLITICA DEI REDDITI »

#### 1. *La pressione inflazionistica strutturale.*

Riconsideriamo brevemente le diverse variazioni relative dei salari e della produttività, con riferimento all'industria e nell'ipotesi che i prezzi internazionali delle materie prime e dei prodotti finiti restino stabili.

a) Se i salari crescono meno della produttività i prezzi all'ingrosso restano costanti o diminuiscono molto limitatamente (esperienza del periodo 1952-1961).

b) In una fase di espansione e quando il sistema si avvicina alla piena occupazione, i salari crescono più della produttività, specialmente per la spinta delle industrie più dinamiche, ossia delle industrie in cui la produttività aumenta più della media. I prezzi all'ingrosso tendono a crescere.

c) Se i salari crescono con lo stesso saggio della produttività i prezzi all'ingrosso tendono a restare costanti o ad aumentare moderatamente. A rigore, i prezzi in media dovrebbero restare costanti, per il fatto che i prezzi dei beni in cui la produttività aumenta meno dei salari tendono ad aumentare, mentre dovrebbero tendere a diminuire i prezzi dei beni in cui la produttività aumenta più dei salari<sup>1</sup>. Ora, nei rami in cui la pressione

<sup>1</sup> Le variazioni differenziate della produttività sono dunque causa di variazioni nei prezzi relativi. Un'altra causa di siffatte variazioni è data dalle diverse relazioni fra lavoro e mezzi di produzione così che, indipendentemente dalle variazioni della produttività, quando crescono i salari crescono i prezzi relativi dei beni nella cui produzione la quota di lavoro diretta-

della concorrenza interna ed estera è relativamente bassa, questa diminuzione non ha luogo o ha luogo in proporzione minore della diminuzione del costo del lavoro, mentre può aver luogo nella stessa proporzione nei rami in cui quella pressione è relativamente elevata. D'altra parte i prezzi possono restare costanti anche se la produttività aumenta meno dei salari nei rami in cui la pressione concorrenziale è molto forte, ovvero nei rami in cui i prezzi sono controllati dall'autorità pubblica. Tutto sommato, i prezzi tendono a restare costanti o ad aumentare moderatamente secondo che prevalga l'una o l'altra spinta.

Perfino nell'ipotesi più favorevole (prezzi all'ingrosso costanti o limitatamente decrescenti) il costo della vita tende a crescere:

— per l'aumento dei prezzi al consumo (gli aumenti dei costi commerciali — costi del lavoro, fitti, imposte indirette — vengono integralmente trasferiti sui consumatori, mentre, particolarmente nel settore dei prodotti agrari, *non* vengono trasferite ai consumatori o vengono trasferite in misura limitatissima, le eventuali diminuzioni di prezzi);

— per l'aumento dei servizi personali (aumento generalmente pari all'aumento medio dei salari) e dei servizi pubblici (tariffe);

— per l'aumento dei fitti (che contribuiscono in misura cospicua all'aumento del costo della vita).

Avendo visto quali siano, nelle condizioni più favorevoli, le tendenze dei prezzi all'ingrosso e del costo della vita, si può affermare che *esiste una pressione inflazionistica strutturale, la quale si manifesta appunto nel costo della vita, ma che ha la sua base nell'andamento dei*

mente e indirettamente impiegato è relativamente elevata, mentre decrescono i prezzi relativi dei beni nella cui produzione la quota di lavoro è relativamente bassa. Mentre è stata ampiamente esaminata la prima causa di variazione dei prezzi relativi sia sul piano logico sia sul piano empirico, non si è fatto alcun tentativo di misurare empiricamente le variazioni dipendenti dalla seconda causa, che sul piano logico fu esaminata da Ricardo e da Marx e, recentemente, da Sraffa.

*prezzi all'ingrosso, nel senso che il livello di questi prezzi, nella migliore delle ipotesi, resta approssimativamente costante.* L'esperienza dimostra che questa pressione è presente in tutti i paesi occidentali: si tratta solo di più o di meno <sup>2</sup>.

Le precedenti considerazioni, come si è detto, presuppongono la relativa stabilità nei prezzi internazionali delle materie prime e dei prodotti finiti industriali. Se invece i prezzi delle materie prime aumentano, tendono ad aumentare i prezzi interni dei prodotti finiti per la pressione proveniente dai costi. Se aumentano i prezzi internazionali dei prodotti finiti, anche i prezzi interni tendono ad aumentare, poiché si sposta in alto il limite che impedisce, alle imprese che producono beni che sono oggetto di commercio internazionale, di aumentare i prezzi. In entrambe le ipotesi (aumento dei prezzi delle materie prime o dei prodotti finiti nei mercati internazionali) i prezzi interni al consumo tendono a salire e, per questo motivo, tendono a salire anche i salari; in queste condizioni, è molto improbabile che i salari monetari possano aumentare ad un saggio inferiore o eguale a quello della produttività.

Affinché non si creda che un certo grado, sia pur limitato, d'inflazione sia l'inevitabile conseguenza dello sviluppo produttivo e non, invece, la conseguenza della struttura delle economie moderne (caratterizzate da rigidità verso il basso dei prezzi all'ingrosso e dei salari), è opportuno considerare l'andamento dei prezzi e dei salari che si ebbe, durante il secolo scorso, nei paesi che si andavano sviluppando, come l'Inghilterra e gli Stati Uniti: in quel secolo la tendenza di tutti i prezzi fu verso la diminuzione, mentre i salari monetari subirono fluttuazioni nei loro valori assoluti (e non solo nei saggi d'incremento) e i salari reali presentarono una tendenza

<sup>2</sup> Come si è già ricordato, in Italia nel periodo 1952-1961 i prezzi all'ingrosso, in media, sono rimasti stazionari, mentre il costo della vita è cresciuto di circa il 2,7% l'anno; i tassi corrispondenti per il periodo 1961-1970 sono + 2,6% e + 4,2%.

ascendente imputabile in notevole misura alla flessione dei prezzi<sup>3</sup>. In quei paesi, salvo che negli anni di acuta depressione, si ebbe sviluppo produttivo anche nei prolungati periodi di flessione dei prezzi (dal 1820 al 1842 e dal 1871 al 1897). Nel nostro secolo, viceversa, durante l'unico periodo di diminuzione generale e prolungata dei prezzi (dal 1929 al 1933) si è avuta una grave caduta della produzione e della occupazione, principalmente come conseguenza della caduta della produzione industriale<sup>4</sup>. Nel nostro secolo, durante i periodi di sviluppo, e particolarmente durante il periodo che comincia con la fine della seconda guerra mondiale, nelle condizioni più favorevoli i prezzi all'ingrosso sono rimasti sostanzialmente stazionari e i prezzi al consumo sono cresciuti in tutti i paesi, anche se, generalmente, sono cresciuti meno nei paesi in cui il saggio di sviluppo è stato più elevato<sup>5</sup>.

Segue, da quanto si è detto, che nel secolo scorso i profitti diminuivano in primo luogo per flessioni di prezzi e, in secondo luogo, per aumento di costi; nelle condizioni odierne i profitti diminuiscono quasi esclusivamente per aumento di costi, particolarmente del costo del lavoro. Segue inoltre che nelle condizioni odierne i profitti declinanti si associano non con prezzi in diminuzione ma, di regola, con prezzi in aumento.

<sup>3</sup> Più precisamente, in Inghilterra nella prima metà del secolo i salari monetari fluttuano su un livello pressoché stazionario: i salari reali aumentano, molto limitatamente, per la flessione di lungo periodo dei prezzi; sempre in Inghilterra ed anche negli Stati Uniti, nella seconda metà del secolo i salari reali aumentano in parte per una tendenza ascendente dei salari monetari e, per un'altra parte, per una flessione dei prezzi, soprattutto di quelli dei generi alimentari.

<sup>4</sup> Nell'industria la flessione dei prezzi fu relativamente limitata, mentre nell'agricoltura (che rappresentava oramai una quota relativamente piccola del reddito complessivo) si ebbe una grave caduta dei prezzi, di fronte ad una produzione press'a poco stazionaria e ad un'occupazione perfino crescente, per un certo riflusso di lavoratori verso le campagne.

<sup>5</sup> Cfr. la *Relazione* della Banca d'Italia per il 1964, p. 44.

## 2. *La pressione inflazionistica strutturale in Italia durante l'ultimo ventennio.*

Quella che ho chiamato pressione inflazionistica strutturale appare in piena evidenza se si considera l'andamento dei prezzi in Italia durante gli anni Cinquanta, e specialmente durante il periodo che va dal 1952 al 1961 (v. Appendice I, Tabella 1A): in questo periodo i prezzi all'ingrosso restano praticamente stazionari, ma il costo della vita aumenta, in media, ad un saggio del 2,7% l'anno. La costanza dei prezzi all'ingrosso delle merci agricole e di quelle industriali è stata, in primo luogo, la conseguenza del fatto che i salari, in quei due settori, sono cresciuti perfino meno della produttività. In particolare, nell'industria i salari sono cresciuti, nell'intero periodo, del 52%, la produttività del 78%; tenendo conto che i prezzi delle materie prime sono rimasti praticamente stazionari e tenendo conto che, nel complesso dell'industria, la quota dei costi diretti imputabile alle materie prime rappresenta circa un terzo, durante il periodo considerato i costi diretti nell'industria sono diminuiti di circa il 10%, mentre i prezzi dei prodotti industriali sono diminuiti solo del 6%. Questo divario può essere attribuito soprattutto a due circostanze: diversi prodotti industriali sono in vari modi « protetti » dalla concorrenza internazionale (per esempio, da elevati costi di trasporto); inoltre in quel periodo i prezzi dei prodotti industriali nei principali paesi industriali sono diminuiti limitatamente e pertanto hanno esercitato una debole pressione verso il basso sui prezzi dei prodotti italiani. Come conseguenza, il margine unitario lordo del profitto e la quota dei profitti lordi, nell'industria e specialmente nell'industria manifatturiera, sono cresciuti (v. Appendice I, Tabella 1, A e B).

Nonostante la sostanziale stabilità dei prezzi all'ingrosso, i prezzi al minuto sono cresciuti ed anche di più è cresciuto il costo della vita. Vediamo perché.

I prezzi al minuto delle merci sono cresciuti principalmente per due motivi: per l'aumento del costo del

lavoro imputabile a questo settore e per l'aumento dei fitti dei locali. A sua volta, il costo del lavoro è cresciuto perché i salari (o le remunerazioni imputabili al lavoro) sono aumentati più dell'« efficienza » del commercio al minuto. E poiché i salari e le remunerazioni in questo settore sono cresciuti, nel decennio, ad un saggio simile a quello degli altri salari e specialmente dei salari industriali, l'aumento del costo del lavoro può esser visto essenzialmente come la conseguenza dell'aumento troppo basso dell'« efficienza » del commercio al minuto, la quale può essere misurata dal rapporto fra il volume dei beni di consumo e il numero degli addetti.

I fitti dei locali sono cresciuti ad un saggio elevato, presumibilmente simile a quello dei fitti relativi alle case di abitazione: un aumento dell'ordine del 10% l'anno e forse più, tenendo conto sia dei fitti bloccati e poi gradualmente sbloccati, sia dei fitti liberi. Posto che l'onere per il fitto rappresenti il 10% del costo del commercio al minuto, l'aumento dei fitti dei locali può aver comportato, in media e annualmente, quasi un punto di aumento nell'indice dei prezzi al minuto. Un tale ragionamento si fonda sull'ipotesi indicata nel cap. I (§ 2c) che cioè, i commercianti al minuto siano in grado di trasferire gli aumenti di costo sui consumatori integralmente o per la massima parte, anche nel breve periodo. Per quanto riguarda in particolare i fitti, si deve considerare che molti commercianti sono proprietari dei negozi in cui lavorano, che altri commercianti si sono avvantaggiati e si avvantaggiano, in misura decrescente, di fitti bloccati ed altri ancora pagano fitti liberi. Nel ragionamento indicato dianzi si suppone che è l'aumento dei fitti di questa terza categoria di commercianti che viene trasferito sui prezzi al consumo delle merci: i commercianti delle altre due categorie hanno ottenuto ed ottengono « rendite differenziali », non in quanto commercianti, ma in quanto proprietari d'immobili o affittuari di locali a fitto bloccato.

L'aumento del prezzo dei servizi dipende dall'aumento delle retribuzioni in quanto si tratti di servizi personali;



dipende dall'aumento delle tariffe dei trasporti pubblici in quanto si tratti di servizi reali. In questo secondo caso l'aumento dipende, almeno in parte, dal basso incremento dell'efficienza dei trasporti pubblici.

L'aumento dei fitti, che, come si è visto, già contribuisce in misura non trascurabile all'aumento dei prezzi al consumo delle merci, in quanto si tratta di locali destinati a negozi; contribuisce poi, in quanto si tratta di case di abitazioni, ad un aumento anche maggiore del costo della vita: dal 1952 al 1961, circa un quarto dell'aumento del costo della vita è imputabile all'aumento dei fitti. È vero che circa la metà dei « capi famiglia » — secondo una recente indagine dell'Istituto centrale di statistica — risultano proprietari di case. Ma è anche vero che, col rapido processo di urbanizzazione, i lavoratori e, in particolare, gli operai vanno ad abitare in gran numero in case o in stanze prese in fitto; ed in questo caso non sono molto aiutati dal fatto che nel paese di origine i loro genitori posseggono una casa. D'altra parte l'indice dei fitti calcolati dall'Istituto centrale di statistica è una media ponderata che include fitti liberi e fitti bloccati di centri abitati molto diversi: in certe aree l'indice sopravvaluta l'aumento ma in altre — specialmente quelle più industrializzate e più congestionate — lo sottovaluta. Di conseguenza, per il complesso dei salariati l'aumento dei fitti viene semmai sottovalutato dall'indice Istat e l'aumento dei salari reali, perciò, nella media generale viene piuttosto sopravvalutato.

Dunque, dal 1952 al 1961 una « politica dei redditi » fu duramente imposta dalla vasta disoccupazione ed i salari nominali sono cresciuti meno della produttività. Ciò nonostante, i prezzi non sono rimasti generalmente stabili: i prezzi al minuto sono cresciuti e, ancor più, è cresciuto il costo della vita. Ciò è dipeso da diverse ragioni; in misura prevalente ciò è dipeso dall'edilizia, non solo per l'aumento dei fitti delle case di abitazione, ma anche per l'aumento dei fitti dei locali adibiti al commercio al minuto.

Di conseguenza, i salari reali sono cresciuti sensibilmente meno dei salari nominali (circa un terzo: 1,4% contro il 4% l'anno).

Mi sono soffermato piuttosto a lungo sull'esperienza degli anni Cinquanta poiché in questo periodo la pressione inflazionistica strutturale compare, per così dire, allo stato puro: il saggio di aumento del costo della vita è vicino al minimo che si può ottenere. Dal 1961 al 1970, invece, i prezzi all'ingrosso crescono di circa il 2,6% l'anno e il costo della vita di circa il 4,2% l'anno; la pressione inflazionistica è dunque sensibilmente maggiore che nel periodo precedente, ma il divario fra il saggio di aumento dei prezzi all'ingrosso e quello relativo al costo della vita è solo di poco minore del divario osservabile nel periodo precedente.

### 3. *La politica dei prezzi e dei salari (« politica dei redditi »).*

Riguardo alla politica dei prezzi, nelle condizioni moderne è ragionevole proporsi il raggiungimento di due obiettivi: 1) una sostanziale stabilità dei prezzi all'ingrosso, pur in presenza di salari crescenti con un saggio approssimativamente eguale a quello della produttività media del sistema; 2) un aumento molto contenuto del costo della vita (per esempio: 2-2,5% l'anno). Sembrano obiettivi modesti; viceversa, specialmente in condizioni prossime alla piena occupazione, è molto difficile raggiungerli.

Il raggiungimento del primo obiettivo — stabilità dei prezzi all'ingrosso — presuppone il verificarsi di quattro condizioni, la prima e la seconda riguardanti i prezzi agricoli, la terza e la quarta i prezzi industriali. Prima condizione: nel breve periodo (anno per anno) l'offerta di prodotti agricoli deve crescere ad un saggio simile a quello della domanda, che dipende dalla propensione marginale a consumare prodotti agricoli. Può accadere che, in un certo anno, l'offerta cresca meno della domanda,

con un conseguente aumento dei prezzi; questo fatto non impedisce che, nel giro di un certo numero di anni, i prezzi, in media, restino stabili, purché, quando l'offerta supera la domanda, i prezzi possano scendere. Ciò non accade se il governo segue una politica di sostegno e in qualche modo (accantonando scorte eccezionalmente elevate o addirittura distruggendo una parte del prodotto) riduce l'offerta per eguagliarla alla domanda; d'altra parte ciò non accade se i commercianti all'ingrosso impongono, ai produttori, prezzi così bassi da non rendere profittevole il raccolto dell'intera produzione e, pertanto, in questo modo rendono inevitabile la distruzione di una parte del raccolto stesso (il risultato è la costanza e perfino l'aumento dei prezzi all'ingrosso, mentre i prezzi al produttore diminuiscono). Seconda condizione: nel lungo periodo i costi dei prodotti agricoli debbono rimanere essenzialmente stabili, ossia (assunta una relativa stabilità dei prezzi industriali) i salari agricoli debbono crescere, in media, allo stesso saggio della produttività. Terza condizione: poiché i prezzi industriali aumentano nei settori in cui la produttività cresce meno della media, essi debbono diminuire nei settori in cui la produttività cresce più della media; questa condizione, come abbiamo visto, non necessariamente si verifica nella proporzione necessaria (solo quando i salari crescono meno della media una sostanziale stabilità dei prezzi all'ingrosso può avvenire *spontaneamente*). Quarta condizione: nell'industria i salari devono crescere con lo stesso saggio della produttività media: questo andamento ha luogo spontaneamente solo se il costo della vita aumenta in misura molto moderata e se esiste una disponibilità relativamente ampia di lavoratori; quando il sistema si avvicina alla piena occupazione un tale andamento non ha luogo spontaneamente.

Vi è infine una condizione di stabilità che riguarda tanto i prezzi all'ingrosso agricoli quanto quelli industriali; ed è che restino relativamente stabili sia i prezzi internazionali delle materie prime sia i prezzi internazionali dei prodotti finiti.

AmMESSo che si ottenga una relativa stabilità nei prezzi all'ingrosso, consideriamo ora le condizioni necessarie per contenere entro un saggio relativamente modesto (2-2,5% l'anno) l'incremento del costo della vita.

Prima condizione: non devono crescere o devono crescere in misura molto limitata i costi commerciali; ciò significa, essenzialmente, che non devono crescere le imposte indirette, che debbono essere ridotte quelle barriere che proteggono il commercio all'ingrosso, specialmente nel settore dei prodotti agricoli, e che l'«efficienza» del commercio al minuto deve crescere con un saggio molto vicino al saggio d'incremento della produttività media del sistema, di modo che nel settore commerciale il costo del lavoro non cresca o cresca limitatamente.

Seconda condizione: devono crescere limitatamente i fitti delle abitazioni.

La prima condizione può essere soddisfatta se l'autorità pubblica si astiene dall'accrescere la pressione fiscale indiretta e se riesce a promuovere con successo la riorganizzazione su nuove basi del commercio all'ingrosso dei prodotti agricoli e l'incremento della efficienza del commercio al minuto. L'azione pubblica più efficace, in questa seconda direzione, sarebbe quella rivolta a promuovere la rapida e diffusa costituzione di grandi unità commerciali (supermercati, cooperative) oltre che di consorzi di acquisto fra piccole unità. Tuttavia, se si considera il peso anche politico della piccola borghesia commerciale, le difficoltà che un'azione pubblica necessariamente incontra in tale direzione non debbono essere sottovalutate. In concreto si osserva che la massa degli addetti al commercio non aumenta quasi affatto nei periodi di più sostenuta espansione della produzione e dei consumi, di modo che l'efficienza del commercio — misurata, come ho detto, dal rapporto fra consumi e numero degli addetti al commercio — aumenta più rapidamente. È proprio in questi periodi che l'azione pubblica, rivolta ad accelerare l'aumento dell'efficienza del commercio, può avere maggior successo, dal momento che si fonda su una tendenza spontaneamente favorevole.

La seconda condizione — limitato aumento dei fitti — può essere soddisfatta attraverso un'azione pubblica consistente, non in interventi vincolistici, ma in interventi che promuovano l'espansione dell'offerta: incentivi creditizi, costruzione accelerata di opere di urbanizzazione e di case popolari sui suoli periferici, sulla base di una legislazione che stabilisca appropriate norme per il passaggio dall'uso agrario all'uso urbano dei suoli.

Già in questi termini, dunque, i problemi che condizionano il successo di una politica di redditi appaiono ben più complessi di quanto generalmente si pensi.

Abbiamo considerato alcuni prezzi ed oneri particolari, che entrano nel costo della vita: ma è concepibile, fuori della politica creditizia e monetaria, un'azione che investa non solo questi prezzi e questi oneri, ma i prezzi e i salari in generale? Eppure in una tale azione dovrebbe consistere la politica dei redditi.

Anche senza tener conto delle spinte provenienti dai mercati internazionali, le difficoltà di attuazione di una tale politica sono dunque enormi: dovrebbero essere in qualche modo controllati o regolati, se non tutti i salari e tutti i prezzi, cosa evidentemente impossibile, almeno i salari e i prezzi dei mercati « strategici »; e dovrebbe essere frenato l'aumento dei margini commerciali e dei fitti. Un'ulteriore formidabile difficoltà è data dal fatto, sempre più evidente, che i sindacati, nei più progrediti paesi capitalistici — fra i quali può essere annoverato, per un'ampia parte, anche il nostro paese — cercano oramai di rafforzare la loro forza di contrattazione non più soltanto sull'angusto piano salariale, ma anche sul piano delle condizioni dei lavoratori nelle aziende e, via via, anche sul piano, ben più ampio, della politica sociale (« politica delle riforme »). Con la politica dei redditi si tratterebbe allora, niente di meno, d'imbrigliare la stessa dialettica sociale o, in termini marxisti, la « lotta di classe », così come si è venuta configurando, negli anni più recenti, nei più progrediti paesi capitalistici. Anche, se, per ipotesi astratta, fosse attuabile, una tale regolamentazione non sarebbe auspicabile: le sferzate che

i sindacati somministrano alle imprese, sotto forma di aumenti salariali in certi periodi sensibilmente superiori alla produttività, possono essere salutari per stimolare le imprese ad ammodernarsi e a modificare i metodi di produzione. Indicare il numero delle ore non lavorate per scioperi come una pura passività per l'economia sociale, significa compiere un calcolo angusto e limitato da contabili, non da economisti. È tuttavia vero che, se le sferzate alle imprese superano una certa intensità ed una certa frequenza, crescono i fallimenti e diminuisce il ritmo della produzione, con conseguente flessione delle ore lavorate ed un aumento dei disoccupati. Una preoccupazione di questo genere (e non necessariamente il desiderio di difendere gl'interessi precostituiti) ha indotto molti economisti a difendere un qualche tipo di politica di redditi.

Oramai è chiaro che non c'è una regola d'oro: non è possibile e comunque non sarebbe conveniente tentare d'imbrigliare la dialettica sociale attraverso una politica di redditi. Ma questo non vuol dire che non c'è nulla da fare e che occorre rassegnarsi a uno sviluppo a singhiozzo, con periodi di sostenuta espansione seguiti da periodi di relativo ristagno o di flessione, con un aumento della disoccupazione. C'è invece molto da fare, sia per i centri pubblici di decisione, sia per i sindacati. La prima cosa da fare è di approfondire criticamente la conoscenza delle forze in gioco.

Dal punto di vista dei centri pubblici di decisione, occorre predisporre analisi approfondite dei rami di attività che, in ciascun periodo, assumono un ruolo di guida sia nel movimento dei salari sia nel movimento dei prezzi. L'autorità pubblica può assumere un ruolo attivo sia nelle trattative per il rinnovo dei contratti collettivi in tali rami di attività, sia rispetto alla politica dei prezzi perseguita dalle aziende pubbliche che producono servizi e dalle imprese, private e pubbliche, che hanno il ruolo di *price leaders*. I mezzi di pressione non difettano: si tratta di saperli usare con giudizio. Un ruolo attivo, rispetto alla politica salariale ed alla politica dei prezzi è particolarmente importante per i beni di carattere stru-

mentale, che direttamente o indirettamente sono usati come mezzi di produzione da tutte le imprese (sotto l'aspetto teorico, si tratta di beni che Sraffa, sulla scia degli economisti classici, chiama « beni non di lusso » o « beni base »).

L'autorità pubblica può poi intervenire per promuovere un più razionale scaglionamento nel tempo dei rinnovi dei contratti collettivi, in modo da evitare o da ridurre il rischio di elevati e diffusi aumenti salariali concentrati in certi anni. Infine, l'autorità pubblica può esercitare la sua azione su due grandi settori, su cui ha una rilevante influenza diretta e indiretta: il settore del pubblico impiego (inteso in senso lato) e il settore delle costruzioni. Gli errori compiuti nel passato possono servire da ammaestramento per l'avvenire. Così, nel settore del pubblico impiego si sono avuti periodi di aumenti molto elevati negli stipendi (per esempio, nel 1961-1963) alternati a periodi di aumenti limitatissimi (per esempio nel 1964-1969): è mancata una programmazione degli aumenti di stipendio, che sarebbe stata possibile e conveniente. Negli ultimi due anni i sindacati che organizzano i dipendenti pubblici hanno imitato la strategia dei sindacati operai ed hanno portato avanti una serie di rivendicazioni che, pur avendo in diversi casi la valida motivazione della carente azione governativa, sono andati oltre il segno, ed hanno assunto il carattere di rivendicazioni e di pretese di tipo corporativo, a cui il governo non ha saputo opporsi. Nel settore delle costruzioni, le carenze dell'azione della classe politica al potere sono state di due ordini: grave ritardo nell'affrontare il problema della riforma urbanistica (ciò è accaduto solo di recente e in modo parziale) e insufficiente sviluppo impresso all'edilizia pubblica. La duplice carenza ha facilitato i gravi eccessi speculativi che hanno avuto luogo nel settore edilizio, ha consentito la rapida lievitazione dei fitti ed ha impedito di usare l'edilizia come volano di una politica anticongiunturale.

In generale, la complessa azione rivolta ad ottenere quella che chiamerei la quasi stabilità del potere di ac-

quistò della moneta può essere tanto più efficace quanto più rapido è l'aumento della produttività. L'osservazione che nel passato, in Italia, l'aumento di produttività è stato più rapido nei settori più concentrati<sup>6</sup>, in pratica può suggerire la convenienza di eliminare gli ostacoli e anzi di promuovere positivamente il processo di concentrazione industriale. È vero che, favorendo questo processo, si favorisce la formazione e il rafforzamento di posizioni capaci di esercitare un potere di mercato. Ma queste posizioni vanno contrastate combattendo i cartelli e i consorzi di vendita e lo sfruttamento non conforme alla convenienza economica generale del potere di mercato che da esso deriva; vanno contrastate attraverso la politica economica generale, e non frenando il processo di concentrazione, che consiste, ad un tempo, in trasformazioni tecniche e organizzative e nell'ampliamento delle dimensioni delle unità produttive e che condiziona la capacità di competere nel mercato internazionale.

Sostenere la convenienza di promuovere il processo di concentrazione, naturalmente, non significa affatto negare la vitalità e la capacità d'espansione delle piccole imprese. In primo luogo, ci sono le piccole imprese « satelliti », che forniscono beni o servizi alle grandi e che prosperano e si sviluppano proprio nella misura in cui si sviluppano le grandi imprese; basti pensare alla situazione che si ha in Piemonte, dove la Fiat e poche altre grandissime imprese, direttamente o indirettamente, esercitano una funzione di spinta sull'intero apparato industriale di quella regione. In secondo luogo, in ciascuna « industria » — per esempio, nell'« industria tessile » — esiste una più o meno grande varietà di prodotti<sup>7</sup>: per alcuni di questi prodotti si addicono metodi

<sup>6</sup> Nel periodo 1953-1961 il coefficiente di cograduazione fra incrementi di produttività e grado di concentrazione nell'industria (13 settori) è di circa + 0,8.

<sup>7</sup> Per « industria » s'intende un gruppo di produzioni legate fra loro o dalle caratteristiche della domanda o dalla tecnologia, sia perché questa dà luogo a rapporti dei processi produttivi in diverse fasi (collegamento verticale) sia perché questa dà luogo o può dar luogo a prodotti congiunti o connessi (collegamenti orizzontali).



di produzione in massa, ed è in questi casi che massimamente conviene promuovere il processo di concentrazione; per altri prodotti della stessa industria, invece, può essere conveniente la specializzazione in particolari qualità, per le quali le piccole imprese possono essere più adatte. Nel complesso, tuttavia, lo sviluppo di molte industrie appare condizionato da quello delle imprese maggiori; in questo senso e, beninteso, dopo uno studio critico della struttura e dei movimenti di ciascuna industria, è valida la precedente affermazione sulla convenienza di promuovere il processo di concentrazione.

#### *4. Politica dei redditi e politica delle riforme.*

Fin qui abbiamo considerato gli aspetti immediatamente quantitativi del problema: misura dell'aumento dei salari, della produttività e prezzi. Avendo riconosciuto che i sindacati, nei più progrediti paesi capitalistici, mostrano tendenza ad uscire dall'angusto piano delle rivendicazioni salariali per mettersi sul piano delle rivendicazioni riguardanti le condizioni di lavoro e sul piano, anche più vasto, della politica sociale, i problemi originariamente posti sotto l'etichetta della « politica dei redditi » si ampliano e si complicano. Questi problemi possono essere affrontati in modo adeguato solo attraverso un meccanismo sistematico di consultazioni fra l'autorità politica e i sindacati, nel quadro di quella che si usa chiamare politica di programmazione. E le consultazioni non possono riguardare solo la politica dei salari e dei prezzi e neppure solo la politica economica generale, ma anche la politica sociale, ossia la politica delle riforme. Se è vero che in tutti i paesi capitalistici progrediti si osserva la tendenza dei sindacati a far valere la loro forza di contrattazione anche sul piano della politica sociale, occorre aggiungere che questa tendenza è particolarmente accentuata nel nostro paese, nel quale l'antagonismo fra il vecchio e nuovo, nell'economia ed anzi nell'intera impalcatura sociale, assume aspetti par-

ticolarmente aspri. Non c'è da illudersi: o l'autorità politica, nel nostro paese, riesce a varare alcune riforme essenziali o le tensioni sociali tenderanno a divenire più acute. In certi periodi, è vero, le tensioni potranno attenuarsi con l'indebolimento dell'espansione economica e l'aumento della disoccupazione e della sottoccupazione, aumento che tende a ridurre la forza contrattuale dei sindacati. Ma un tale indebolimento costituisce un prezzo che in un modo o in un altro grava su tutti, e non soltanto sui lavoratori.

In ogni modo, si mantenga elevato o s'indebolisca il ritmo dell'espansione economica, una certa pressione inflazionistica è ineliminabile, in quanto è connaturata alla struttura stessa delle moderne società industriali. Questa struttura è essenzialmente il risultato di un processo di concentrazione delle imprese (il quale, a sua volta, ha radici tecnologiche) e di un correlativo processo di rafforzamento delle organizzazioni sindacali. In ultima analisi, cioè, la pressione inflazionistica fa capo alla capacità che hanno oramai le grandi imprese di amministrare la produzione per regolare i prezzi ed alla capacità delle grandi organizzazioni sindacali d'influire sui salari. A queste caratteristiche strutturali in certi paesi (fra cui è l'Italia) se ne aggiungono altre due, che probabilmente sarebbe improprio definire strutturali: l'efficienza relativamente bassa e crescente ad un saggio relativamente lento del commercio al minuto; e l'insufficienza di leggi e d'interventi capaci, da un lato, di frenare la lievitazione dei prezzi delle aree fabbricabili e, dall'altro, di consentire un rapido accrescimento dello stock di case di abitazione a basso prezzo in corrispondenza del processo di urbanizzazione.

Le due caratteristiche strutturali sono comuni a tutti i paesi capitalistici industrializzati (le altre due caratteristiche, pur essendo presenti in tutti i paesi capitalistici, hanno, nei diversi paesi, un peso molto differenziato). Pertanto, *il problema della pressione inflazionistica non va visto come un problema interno dei singoli paesi: sia gli aumenti dei prezzi, sia gli aumenti dei salari sono*

*condizionati in vari modi da spinte di tipo internazionale* <sup>8</sup>.

L'obiettivo di contenere entro il 2-2,5% la pressione inflazionistica strutturale, così come si manifesta al livello del costo della vita, può essere raggiunto (con uno sforzo non lieve) solo se i prezzi internazionali dei prodotti finiti e delle materie prime si mantengono relativamente stabili. Se invece questi prezzi tendessero ad aumentare l'obiettivo si sposterebbe: si tratterebbe allora d'impedire che i prezzi interni crescessero più rapidamente dei prezzi all'ingrosso internazionali, specialmente nel settore dei prodotti industriali (pena la progressiva perdita di competitività nei mercati internazionali); e si tratterebbe di contenere entro quei limiti (2-2,5%) il divario fra il saggio d'incremento del costo della vita e il saggio d'incremento dei prezzi all'ingrosso.

Quali sono le prospettive? È arduo fare previsioni. Tutto considerato, però, non sembra probabile che i prezzi all'ingrosso internazionali si manterranno tendenzialmente stabili negli anni a venire. Una situazione di relativo pieno impiego è stata raggiunta in quasi tutti i paesi industrializzati; e l'azione dei sindacati, come si è detto, sta andando oltre le rivendicazioni puramente salariali per investire anche le condizioni di lavoro e la politica sociale. Quanto alle spinte riguardanti la politica economica e la politica sociale, le conseguenze sono ambivalenti: fin quando sono esercitate, quelle spinte possono ridurre il saggio di espansione o il livello assoluto della produzione, ciò che contribuisce ad alimentare la pressione inflazionistica, soprattutto dal lato dei costi; dal lato della domanda vi può essere una minore pressione, poiché la massa dei salari effettivamente pagati tende a crescere più lentamente (a causa degli scioperi). Tuttavia, se quelle richieste fossero soddisfatte, l'aumento dei redditi non salariali dei lavoratori aumenterebbe e verrebbe frenata la lievitazione dei costi aziendali del lavoro.

È certo, in ogni modo, che un'accentuata pressione

<sup>8</sup> Cfr. il cap. V della Parte II.

inflazionistica tende a frenare lo sviluppo produttivo e ad acuire le tensioni sociali. Non è più vero, nelle condizioni odierne, che durante un processo inflazionistico i lavoratori in generale vengono danneggiati e che le imprese vengono avvantaggiate; è vero invece che vengono intaccate la capacità di risparmio e le basi economiche stesse di una parte dei così detti ceti medi (piccola e media borghesia), i quali perciò vengono spinti verso destra e (certi strati) verso sinistra. Pertanto, in una visione più ampia, l'inflazione appare un problema non semplicemente economico ma politico.

# APPENDICE I <sup>1</sup>

TABELLA 1

## A) *Prezzi, salari e produttività. Tassi di variazione (medie annuali)*

|                                        | 1952-1961 | 1961-1970 |
|----------------------------------------|-----------|-----------|
| 1. <i>Prezzi all'ingrosso</i>          |           |           |
| a) Interni                             | — 0,2     | + 2,6     |
| — agricoltura                          | + 1,0     | + 3,5     |
| — industria                            | — 0,7     | + 2,7     |
| b) Internazionali                      |           |           |
| — agricoltura                          | — 1,9     | + 2,1     |
| — industria                            | + 0,6     | + 1,9     |
| — materie prime                        | — 0,1     | + 1,6     |
| 2. <i>Costo della vita</i>             | + 2,7     | + 4,2     |
| — prezzi al consumo                    | + 2,8 *   | + 4,2     |
| merci                                  | + 1,3 *   | + 3,3     |
| servizi                                | + 4,8 *   | + 5,5     |
| abitazioni <sup>2</sup>                | + 16,6    | + 7,6     |
| 3. <i>Salari monetari</i> <sup>3</sup> |           |           |
| — agricoltura                          | + 3,9     | + 11,9    |
| — industria                            | + 4,1     | + 10,0    |
| — commercio                            | + 4,2     | + 7,9     |
| 4. <i>Salari reali nell'industria</i>  | + 1,4     | + 5,9     |

### 5. *Stipendi pubblici* <sup>4</sup>

|            |       |       |
|------------|-------|-------|
| — monetari | + 3,4 | + 7,8 |
| — reali    | + 0,7 | + 3,6 |

### 6. *Stipendi privati*

|            |       |       |
|------------|-------|-------|
| — monetari | + 4,4 | + 8,9 |
| — reali    | + 1,7 | + 4,7 |

### 7. *Produttività del lavoro*

|                          |       |       |
|--------------------------|-------|-------|
| — agricoltura            | + 5,5 | + 6,9 |
| — industria              | + 6,6 | + 6,5 |
| — commercio <sup>5</sup> | + 2,4 | + 3,1 |

\* Periodo 1953-1961.

---

FONTI: Per tutti i dati, eccetto i dati relativi a 1, b, agricoltura e industria: « Annuario » e « Bollettino » dell'Istituto centrale di statistica, *Statistiche del lavoro* del ministero del Lavoro, *Relazione generale sulla situazione economica del paese* del ministero del Bilancio. Per i prezzi internazionali dei prodotti agricoli e industriali: « Statistical Yearbook » e « Monthly Statistical Bulletin » delle Nazioni Unite.

---

### B) *Quota dei profitti sul reddito lordo nell'industria manifatturiera, 1951-1970 (1953 = 100)* <sup>6</sup>

---

|      |       |      |       |
|------|-------|------|-------|
| 1951 | 113,3 | 1961 | 110,6 |
| 1952 | 104,8 | 1962 | 100,3 |
| 1953 | 100,0 | 1963 | 96,2  |
| 1954 | 105,1 | 1964 | 91,1  |
| 1955 | 109,8 | 1965 | 92,0  |
| 1956 | 109,3 | 1966 | 97,3  |
| 1957 | 109,6 | 1967 | 91,4  |
| 1958 | 105,5 | 1968 | 93,8  |
| 1959 | 113,9 | 1969 | 91,3  |
| 1960 | 114,3 | 1970 | 82,9  |

---

FONTI: Isco, *Quadri della contabilità nazionale per il periodo 1951-1969*; ministero del Bilancio, *Relazione sulla situazione economica del paese*, 1970.

<sup>1</sup> Ringrazio il dottor Carlo Del Monte, che ha proceduto alla faticosa raccolta dei dati e ai calcoli e mi ha dato utili suggerimenti.

<sup>2</sup> Per il periodo 1952-1961: incrementi impliciti nel vecchio indice del costo della vita (con base 1938), che è simile all'indice sindacale. Questo secondo indice regola tuttora gli scatti della « contingenza » e considera solo le abitazioni soggette a vincolo i cui fitti sono stati gradualmente sbloccati; il graduale sblocco di questi fitti contribuisce a spiegare l'elevato tasso di aumento in questo periodo. Anche i fitti liberi, tuttavia, sono cresciuti, sebbene a un tasso meno elevato; si può supporre che l'aumento sia simile, ma un po' inferiore, a quello indicato per il periodo 1961-1970. Per questo secondo periodo, sono stati usati i nuovi indici del costo della vita (la composizione è stata mutata tre volte: nel 1961, nel 1966 e nel 1970). Per le abitazioni i nuovi indici considerano medie ponderate di fitti bloccati e di fitti liberi; in questo secondo periodo la spinta in alto del tasso di aumento degli affitti registrato nei dati è molto minore che nel periodo precedente, sia per il motivo puramente statistico ora indicato, sia perché l'effetto reale dello sblocco è stato molto minore nel secondo periodo.

<sup>3</sup> Retribuzioni minime contrattuali esclusi gli assegni familiari. Quando si considerano periodi pluriennali, come nel nostro caso, i tassi di variazione (non i livelli) delle retribuzioni minime contrattuali sono molto simili ai tassi di variazioni dei salari di fatto, che comprendono tutti gli oneri sociali, premi e altre integrazioni. (Per esempio, i tassi annuali medi di aumento delle retribuzioni orarie di fatto nell'industria sono stati, nei due periodi, rispettivamente, 4,7 e 9,6% contro 4,1 e 10% per le retribuzioni minime contrattuali). Si deve tuttavia tener presente che questi tassi di variazione sono abbastanza significativi se si fa riferimento alle imprese moderne; non lo sono se si fa riferimento alle unità molto piccole, frequenti soprattutto nei settori delle costruzioni, del vestiario e dell'abbigliamento e delle officine meccaniche, le quali danno occupazione ad una quota rilevante delle forze di lavoro (circa il 40% dei lavoratori complessivamente occupati nell'industria fanno capo ad unità con meno di dieci addetti). Spesso, specialmente nel Sud, tali unità non pagano neppure i salari contrattuali, anche per mezzo di espedienti formalmente legittimi (per esempio: impiego di apprendisti e di lavoratori a domicilio), o, a rigore, illegittimi (lavoro minorile). In queste unità, gli aumenti delle retribuzioni avvengono con ritardo e comunque sono molto minori di quelli fissati nei contratti.

<sup>4</sup> Fino al 1968 stipendi per impiegati pubblici di categoria B; dal 1969 stipendi medi della pubblica amministrazione (entrambe retribuzioni minime contrattuali esclusi gli assegni familiari).

<sup>5</sup> Mentre nei settori propriamente produttivi la produttività è intesa come il rapporto fra quantità prodotte e numero di addetti, nel commercio è intesa come rapporto fra quantità di merci vendute ai consumatori (« consumi privati ») e numero degli addetti al commercio.

$$V - S$$

<sup>6</sup> Indici calcolati con la formula  $\frac{V - S}{V}$ , ove  $V$  è il valore aggiunto e

$S$  la spesa complessiva per il personale. Poiché il valore aggiunto è la somma delle retribuzioni complessive (= spesa per personale per unità di prodotto,  $1$ , moltiplicata per la quantità complessivamente prodotta:  $S = 1x$ ) e il profitto lordo complessivo (che include anche gli ammortamenti e altri oneri fissi:  $gx$ ), si ha

$$\frac{1x + gx - 1x}{1x + gx} = \frac{g}{1 + g}$$

che è la percentuale del profitto lordo sul valore aggiunto.

TABELLA 2<sup>1, 2</sup>

A) *Produzione e prezzi di merci industriali, 1963-1965: variazioni percentuali dal culmine dell'ascesa (settembre-novembre 1963) al punto più basso della flessione (trimestre gennaio-marzo 1965)*

|                                                     | Variazione<br>della produzione | Variazione<br>dei prezzi |
|-----------------------------------------------------|--------------------------------|--------------------------|
| <i>Indici complessivi</i>                           | — 5,4                          | + 2,3                    |
| 1. Vetro                                            | — 3,1                          | + 6,1                    |
| 2. Mezzi di trasporto                               | — 18,3                         | + 6,0                    |
| 3. Industrie tessili: tessuti                       | — 38,6                         | + 5,7                    |
| 4. Pelli e cuoio                                    | — 24,7                         | + 5,0                    |
| 5. Industrie alimentari                             | — 19,4                         | + 4,8                    |
| 6. Gomma                                            | — 11,2                         | + 3,8                    |
| 7. Industrie metallurgiche: tubi                    | — 15,9                         | + 3,5                    |
| 8. Industrie meccaniche: macchine<br>non elettriche | — 18,3                         | + 2,3                    |
| 9. Industrie meccaniche: macchine<br>elettiche      | — 32,7                         | — 0,8                    |
| 10. Carta                                           | — 12,1                         | — 5,2                    |
| 11. Cemento                                         | — 32,7                         | — 5,1                    |
| 12. Legno                                           | — 10,2                         | — 5,8                    |
| 13. Industrie metallurgiche: lamiera                | + 32,4                         | — 2,2                    |
| 14. Derivati del petrolio                           | + 33,8                         | + 1,7                    |
| 15. Industrie chimiche                              | + 5,6                          | + 6,5                    |

FONTE: « Bollettino mensile di statistica » dell'Istituto di statistica.



B) *Produzione e prezzi di merci industriali, 1970-1971: variazioni percentuali dal trimestre maggio-luglio 1970 al trimestre aprile-giugno 1971*<sup>3, 4</sup>

|                                    | Variazione<br>della produzione | Variazione<br>dei prezzi |
|------------------------------------|--------------------------------|--------------------------|
| <i>Indici complessivi</i>          | — 4,3                          | + 2,8                    |
| 1. Cemento                         | — 7,8                          | + 4,2                    |
| 2. Cavi elettrici                  | — 4,2                          | + 11,0                   |
| 3. Olio combustibile               | — 1,3                          | + 19,6                   |
| 4. Cuoio                           | — 7,2                          | + 4,9                    |
| 5. Calzature                       | — 0,2                          | + 10,1                   |
| 6. Carni lavorate e conservate     | — 5,4                          | + 2,1                    |
| 7. Acido solforico                 | — 4,9                          | 0                        |
| 8. Olio lubrificante               | — 8,4                          | 0                        |
| 9. Carta da giornali               | — 10,1                         | 0                        |
| 10. Tessuti di cotone              | — 16,7                         | 0                        |
| 11. Filati di cotone               | — 24,7                         | — 8,1                    |
| 12. Alluminio                      | — 14,6                         | — 1,2                    |
| 13. Lastre di vetro e di cristallo | + 14,4                         | 0                        |
| 14. Biscotti                       | + 6,4                          | 0                        |
| 15. Coperture per automezzi        | + 7,4                          | + 7,8                    |

<sup>1</sup> Esiste il problema delle variazioni puramente stagionali della produzione e dei prezzi, che in una certa misura alterano i confronti che c'interessano. Il problema è difficilmente eliminabile senza arbitrii; il minimo arbitrio è forse quello, qui adottato, di considerare medie trimestrali.

<sup>2</sup> Mentre per il primo periodo (A) sono disponibili per ampie categorie d'industrie sia i dati della produzione sia quelli sui prezzi, così non è per il secondo periodo (B): questo spiega la diversità dei criteri nella scelta delle categorie di merci.

<sup>3</sup> Nel momento in cui scrivo (settembre 1971) i dati analitici più recenti disponibili sono quelli di giugno: è stato scelto, come secondo termine di confronto, il trimestre aprile-giugno 1971 per questo motivo e non perché nel detto trimestre abbia avuto luogo il punto più basso della flessione. Quanto al culmine dell'ascesa, l'indice della produzione industriale segna il punto più alto nell'ottobre del 1970; poiché non conveniva riferirsi al trimestre agosto-ottobre, a causa del carattere del tutto anomalo dell'andamento che in agosto ha la produzione, restava da scegliere, come primo termine di riferimento, o il trimestre settembre-novembre 1970 o il trimestre maggio-luglio 1970. È stato preferito quest'ultimo

trimestre perché per due terzi coincidente con quello del 1971, ciò che migliora la confrontabilità dal punto di vista stagionale. Del resto, il confronto fatto col primo dei due trimestri ora ricordati conduce a risultati molto simili.

<sup>4</sup> La scelta delle merci è stata imposta dalla disponibilità di dati confrontabili. Mentre i tassi di variazione delle produzioni riguardano medie nazionali, i prezzi sono diversi nei diversi mercati: sono stati considerati i mercati presumibilmente più rappresentativi; e si è fatto lo sforzo di considerare produzioni e prezzi di merci molto affini, se non identiche. Ecco le denominazioni precise delle merci considerate; la prima denominazione è tratta dalle statistiche delle produzioni, la seconda da quelle dei prezzi:

1. Cemento e agglomerato cementizio. - Cemento tipo 325 (Genova).
2. Cavi e conduttori elettrici. - Cavo sottopiombo.
3. Olio combustibile. - Idem (Milano).
4. Cuoio. - Cuoio nazionale (Genova).
5. Calzature di cuoio. - Idem (Torino).
6. Carni lavorate e conservate. - Prosciutto crudo stagionato (Bologna); Salame tipo Piemonte (Torino).
7. Acido solforico. - Acido solforico comm. 60 Bé (Genova).
8. Olio lubrificante. - Olio lubrificante per motori a scoppio (Milano).
9. Carta da giornali. - Carta da giornali in rotoli (Roma).
10. Tessuti e cascami di cotone puro e misto. - Tessuti di cotone greggio 190 × 200 (Torino).
11. Filati e cascami di cotone puro e misto. - Filati di cotone America tit. 20 (Torino).
12. Alluminio in pani. - Alluminio in pani (ALP 99.5 UNI 3950) (Torino).
13. Lastre di vetro e di cristallo. - Lastre di vetro martellato e lastre di cristallo per vetrine (Bologna).
14. Biscotti secchi. - Biscotti comuni (Bologna).
15. Coperture per automezzi e cicli. - Pneumatici per autovetture Pirelli 5020 × 12.

PARTE SECONDA

FORME DI MERCATO,  
SINDACATI E INFLAZIONE



## INTRODUZIONE

Questa parte si divide in cinque capitoli. Nel primo capitolo considero l'andamento dei prezzi nel breve e nel lungo periodo con riferimento a quelle forme di mercato che sono le più rilevanti nelle condizioni moderne, cioè la concorrenza e l'oligopolio, la concorrenza essendo la regola nelle attività primarie, l'oligopolio nelle altre.

Il secondo capitolo tratta del mercato del lavoro e delle forze che determinano le variazioni di breve e di lungo periodo dei salari, con particolare riguardo al ruolo dei sindacati.

Nel terzo capitolo cerco di presentare una veduta d'insieme del processo inflazionistico. Considero molto brevemente le principali origini di un tale processo; i limiti esterni che tendono a frenarlo o a bloccarlo quando supera una certa velocità; le relazioni tra l'andamento dei prezzi e dei salari nel lungo periodo; e il ruolo delle variazioni della domanda effettiva sia nel breve sia nel lungo periodo.

Nel quarto capitolo presento alcuni risultati empirici che sono in armonia con le proposizioni elaborate nelle sezioni precedenti. Sembra che l'elasticità dei prezzi rispetto al costo diretto nel breve periodo sia inferiore all'unità e tenda ad essere eguale ad uno nel lungo periodo. Riguardo ai salari, il ruolo dei sindacati nel breve periodo può essere individuato usando, come indice della « combattività » sindacale, il numero delle ore non lavorate a causa di scioperi; nel lungo periodo, sembra che

lo sviluppo dei sindacati abbia modificato la struttura stessa dell'equazione dei salari.

Nell'ultimo capitolo vengono discussi molto concisamente i fattori internazionali che influiscono sui prezzi e sui salari.

1. *Concorrenza.*

« È il costo di produzione che in ultima analisi regola il prezzo delle merci, e non, come spesso si è detto, il rapporto tra offerta e domanda: la proporzione tra offerta e domanda senza dubbio può, per un certo periodo, influire sul valore di mercato di una merce, fino a che questa non sia offerta in maggiore o minore quantità, secondo che la domanda sia aumentata o diminuita; ma tale effetto avrà solo una durata temporanea ».

Queste proposizioni di David Ricardo (*Principii*, cap. XXX) implicano condizioni di concorrenza, cioè entrata libera, e sono valide anche oggi in quei settori dell'economia dove queste condizioni ancora permangono.

Nel breve periodo, dunque, nei mercati in condizioni di concorrenza i prezzi dipendono dall'offerta e dalla domanda, mentre nel lungo periodo dipendono dai costi totali medi.

L'agricoltura è uno dei pochi settori dove ancora si possono riscontrare condizioni di concorrenza. Per la relazione di breve periodo chiamiamo  $P_a$  l'indice dei prezzi agricoli,  $O$  l'indice dell'offerta dei prodotti agricoli e consideriamo la domanda totale per beni di consumo come indice della domanda per prodotti agricoli. Per la relazione di lungo periodo, scriviamo

$$CM = \alpha \frac{S_a}{\pi_a} + \beta M_a$$

dove  $CM$  è un indice dei costi totali medi dei prodotti agricoli,  $S_a$  i salari per lavoratore,  $\pi_a$  il prodotto per lavoratore,  $M_a$  il prezzo dei beni e dei servizi acquistati dai produttori e  $\pi$  e  $\beta$  pesi appropriati per il costo del

lavoro  $\frac{S_a}{\pi_a}$  e del costo dei beni e dei servizi.

Possiamo usare i dati annuali per la relazione di breve periodo e medie mobili triennali o quadriennali per la relazione di lungo periodo. Assumendo forme lineari e scrivendo, rispettivamente,  $P_{a(b)}$  e  $P_{a(l)}$  per le due relazioni, abbiamo

$$P_{a(b)} = a + bD - cO \quad [1]$$

$$P_{a(l)} = \alpha \frac{S_a}{\pi_a} + \beta M_a \quad [2]$$

Queste relazioni possono valere non solo per i prezzi agricoli ma anche per i prezzi delle materie prime, con due importanti qualificazioni.

Nella maggior parte dei paesi occidentali esiste un limite inferiore alle variazioni dei prezzi di certi prodotti agricoli, a causa della politica di sostegno dei prezzi stessi perseguita dai governi e messa in atto in vari modi. Un analogo limite vale per i prezzi di certe materie prime, a causa di interventi pubblici o di accordi, espressi o taciti, fra grandi società private. Quando c'è soltanto un limite minimo alle variazioni dei prezzi, il modello concorrenziale può essere valido, con l'avvertenza che tale livello minimo sia considerato come un vincolo. Quando i prezzi sono controllati per mezzo di accordi monopolistici o oligopolistici, allora quel modello non è più valido.



## 2. Oligopolio: determinazione e variazioni dei prezzi.

Nell'industria moderna prevalgono condizioni oligopolistiche, ossia l'entrata non è libera ma vi sono ostacoli di vario genere e di diversa altezza. Nelle industrie con un prodotto dominante e relativamente omogeneo (per esempio, l'acciaio), la principale barriera all'entrata dipende, *data l'ampiezza del mercato*, dalle dimensioni minime necessarie per attuare la produzione a costi competitivi; questa è la « barriera tecnologica ». Nelle industrie in cui prevale la differenziazione dei prodotti, la principale barriera è data dall'elevato ammontare delle spese commerciali e di pubblicità necessarie affinché un'impresa possa inserirsi nel mercato e quindi espandersi o per lo meno mantenere la sua quota di vendite; questa è la « barriera commerciale » (da considerare in senso ampio). Le spese commerciali e di pubblicità hanno caratteristiche simili a quelle dei costi fissi: quanto più sono grandi tanto maggiore deve essere la produzione affinché i costi unitari siano sufficientemente bassi, anche indipendentemente da ragioni tecnologiche. Di nuovo, l'ampiezza del mercato rende più o meno efficace la « barriera commerciale ». Molte, forse la maggior parte delle industrie che producono beni di consumo non durevole appartengono a questa categoria. Ho chiamato oligopolio « omogeneo » o « concentrato » quella forma di mercato in cui la barriera tecnologica è particolarmente rilevante, oligopolio « differenziato » o « imperfetto » quella forma di mercato in cui prevale la barriera commerciale, e oligopolio « misto » quella forma di mercato in cui troviamo una combinazione delle due categorie di barriere (la maggior parte dei beni di consumo durevole e l'industria meccanica appartengono a questa categoria).

Data l'ampiezza del mercato, le diverse barriere danno luogo a diversi saggi di profitto; e poiché le dette barriere agiscono con intensità diverse anche all'interno di ciascuna industria, le imprese che operano in ciascuna industria ottengono, in media, diversi saggi di profitto

anche quando si considera un periodo relativamente lungo.

In queste condizioni, l'offerta è amministrata per amministrare i prezzi: quando diminuisce la domanda, la produzione è ridotta in misura corrispondente per mantenere stabile il prezzo; quando la domanda cresce, la produzione, di regola, è accresciuta corrispondentemente. In effetti, le imprese, e specialmente le più grandi, dispongono di capacità inutilizzata per far fronte a espansioni di breve periodo della domanda (espansioni stagionali e cicliche): esse calcolano i costi diretti, che usano come base per amministrare i prezzi, con riferimento a un volume tipo di produzione, che è maggiore della produzione corrispondente al punto di eguaglianza fra entrate e spese (*break-even point*) ma è minore della produzione corrispondente alla piena capacità degli impianti. Inoltre le imprese maggiori costruiscono impianti in anticipo rispetto all'espansione della domanda, cioè esse cercano di prevedere, attraverso studi di mercato, la probabile espansione di lungo periodo della domanda, non solo perché il periodo di gestazione degli investimenti è spesso relativamente lungo, ma anche perché esse intendono usare la loro capacità inutilizzata come un mezzo per impedire l'ingresso a nuove imprese. Di conseguenza, nel breve periodo i prezzi dipendono dall'andamento dei costi sebbene essi non varino nella stessa proporzione. Solo in circostanze speciali, e cioè quando l'espansione effettiva della domanda è considerevolmente maggiore dell'espansione attesa e il limite della piena capacità è raggiunto dalla maggior parte delle imprese, la domanda può contribuire a determinare variazioni e, particolarmente, aumenti dei prezzi.

In una determinata situazione, l'ampiezza del mercato, l'elasticità della domanda per l'industria nel suo complesso e le barriere all'entrata spiegano il *livello* del prezzo; gli effetti differenziali delle barriere all'entrata, determinate da economie di scala tecnologiche e commerciali, spiegano i diversi livelli dei costi delle diverse imprese (costi di produzione veri e propri + costi com-

merciali). Dato il prezzo e il livello dei costi le imprese maggiori, che di regola operano come *price leaders*, usano il margine relativo tra prezzo e costo (*mark-up*) per variare i prezzi quando variano le condizioni del mercato, particolarmente quando i costi variano come conseguenza di variazioni nei prezzi dei fattori produttivi. In altri termini, il così detto principio del costo pieno, che non ha significato quando è riferito al problema analitico della determinazione del prezzo, acquista significato quando viene riferito al problema delle variazioni dei prezzi. Il suo fondamento razionale diviene chiaro, non in un contesto statico, ma in un contesto dinamico.

Il principio del costo pieno può essere espresso dalla formula

$$p = v + q v \quad [3]$$

dove  $v$  è il costo diretto ed è la somma fra costo del lavoro e costo delle materie prime,  $q$  è il margine proporzionale lordo e  $q v$  copre il costo fisso unitario riferito al volume tipo di produzione ( $k/x_n$ ) e consente di ottenere un certo profitto per unità di produzione,  $g$ . In sostanza, le imprese che usano questa formula, modificano il prezzo sulla base di un determinato margine proporzionale lordo assunto come obiettivo.

Se invece le imprese modificano il prezzo assumendo come obiettivo un determinato saggio di profitto, abbiamo

$$r = \frac{p x - v x - k}{K}$$

dove  $r$  è il saggio del profitto e  $K$  il capitale investito. Questa espressione implica la seguente formula, più completa della precedente

$$p = v + \frac{k}{x_n} + r \frac{K}{x_n} \quad [4]$$

La prima formula dà luogo agli stessi risultati della seconda quando si assume che  $v$ ,  $k$  e  $K$  variano nella stessa proporzione. Gli stipendi degli impiegati che rappresentano una cospicua quota del costo fisso  $k$ , tendono a variare nella stessa proporzione dei salari degli operai. L'altra quota di  $k$ , che copre gli ammortamenti e le spese di riparazione degli impianti, e  $K$  — il valore dei beni patrimoniali — variano nella stessa direzione del costo del lavoro e di quello delle materie prime, sebbene non necessariamente nella stessa proporzione. Perciò l'assunzione semplificatrice che  $v$ ,  $k$  e  $K$  tendano a variare nella seconda proporzione non è precisa ma, nel complesso, sembra giustificata. Dunque, in una prima approssimazione, nell'analizzare le variazioni di  $p$ , la prima e la seconda formula possono essere considerate come praticamente equivalenti.

Consideriamo l'industria manifatturiera, che costituisce il sottosettore industriale più importante e più dinamico.

Per analizzare empiricamente le variazioni dei prezzi dei prodotti dell'industria manifatturiera nel breve periodo, possiamo pertanto usare la seguente relazione:

$$P_{i(t)} = a + b \frac{S_i}{\pi_i} + c M_i \quad [5]$$

dove  $S_i/\pi_i = L_i$  è il costo del lavoro e  $M_i$  è il costo delle materie prime. In termini di saggi di variazione possiamo considerare la relazione

$$\dot{P}_{i(t)} = \gamma \dot{L}_i + \delta \dot{M}_i$$

La somma dei due coefficienti ( $\gamma + \delta$ ) esprime l'elasticità del prezzo rispetto al costo diretto<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Il coefficiente  $\gamma$  può essere visto come il prodotto del peso relativo ( $\gamma'$ ) del costo del lavoro rispetto al costo diretto complessivo e di un indice di variazione del detto peso; quest'indice ( $\gamma''$ ) è uguale ad 1 quando la variazione relativa del costo del lavoro è completamente trasferita sul

Se il margine proporzionale lordo fosse costante, avremmo  $\gamma + \delta = 1$ . Questo margine, tuttavia, non è costante in ciascun periodo (in ciascun anno); tende ad essere costante solo nel lungo periodo, cioè in un certo numero di anni. Una delle ragioni di ciò è che quando i costi diretti medi aumentano per un aumento dei salari maggiore dell'aumento medio della produttività (prodotto per ora lavorata) e/o per un aumento del prezzo delle materie prime, l'aumento non è distribuito in modo eguale in tutta l'economia. Le imprese più dinamiche (che spesso sono le più grandi) sono in grado di compensare l'aumento nei prezzi dei fattori variabili accrescendo la produttività con lo stesso saggio dell'aumento di quei prezzi. Queste imprese, tuttavia, possono anche decidere di non elevare i prezzi dei loro prodotti nella stessa proporzione dei costi diretti sia per non frenare l'espansione della domanda, sia perché contano di ottenere poi più alti margini di profitto quando i costi diretti diminuiscono (ciò che accade quando la produttività cresce più rapidamente dei salari). Le imprese meno dinamiche o riescono ad accrescere la loro produttività nel periodo lungo, o sono eliminate: sono assorbite da imprese più dinamiche o falliscono. Inoltre, quando i costi diretti medi aumentano, le imprese che operano da *price leaders* possono deliberatamente evitare di trasferire integralmente gli aumenti di costo sui prezzi per timore della concorrenza estera, che si manifesta in un accrescimento delle importazioni e/o in una diminuzione delle esportazioni, nell'assunzione, beninteso, che nel mercato degli altri paesi industrializzati i prezzi o non aumentano o aumentano limitatamente.

Per queste ed altre ragioni, nel breve periodo (anno

prezzo ed è minore di 1 quando il trasferimento è solo parziale. Una simile distinzione vale per  $\delta = \delta'$ ,  $\delta''$ . La somma  $\gamma' + \delta' = 1$  per definizione, dal momento che il costo diretto totale è il costo di riferimento; ciascuno dei due indici di variazione,  $\gamma''$  e  $\delta''$ , è  $\leq 1$ , così che  $\gamma + \delta$  è  $\leq 1$ . L'argomentazione elaborata nel testo è che  $\gamma + \delta$  è  $< 1$  nel breve periodo e  $\gamma + \delta = 1$  nel periodo lungo. (Ho potuto chiarire questo punto con l'aiuto di Andrea Ginzburg, Fiorella Padoa Schioppa ed Enrico Zaghini).

per anno) l'aumento medio dei costi diretti non si traduce completamente in maggiori prezzi. (Questo, fra l'altro, può aiutare a spiegare perché nel nostro tempo durante periodi di inflazione il saggio medio del profitto di regola diminuisce, mentre nel passato prezzi crescenti si accompagnavano a profitti decrescenti solo nella fase finale di un *boom*).

Quando i costi diretti medi diminuiscono, di regola i prezzi non diminuiscono nella stessa proporzione, perché le imprese più dinamiche non sono costrette a far questo dalla concorrenza estera, né trovano conveniente ridurre i prezzi nella stessa proporzione dei costi diretti: esse li riducono solo nella misura che a loro appare necessaria per evitare l'invasione di altre imprese; e poiché spesso le innovazioni che sono in grado di attuare non sono accessibili ad altre imprese (per ragioni di dimensioni), esse possono essere abbastanza sicure che l'aumento nei margini di profitti non darà luogo a rischi di invasione dei loro mercati, per lo meno nel breve periodo. Inoltre, poiché le imprese più grandi che operano come *price leaders* intendono ottenere un certo saggio di profitto non in ciascun anno ma nell'arco di un certo numero di anni, i crescenti margini di profitti ottenuti quando i costi diretti diminuiscono vanno a compensare i minori margini di profitti ottenuti negli anni in cui i costi diretti aumentano <sup>2</sup>.

<sup>2</sup> Per esempio, la General Motors amministra i prezzi dei suoi prodotti in vista del « più alto possibile saggio di profitto sul capitale », e questo è « un obiettivo di lungo periodo: la società non cerca necessariamente di massimizzare il suo profitto in un determinato anno, ma piuttosto in un periodo che comprende più anni e che può essere caratterizzato da fluttuazioni anche ampie nella produzione ». (United States Senate Committee on the Judiciary, Sub-Committee on Anti-Trust and Monopoly, *Administered Prices: Automobiles*, Report, p. 106). Altre grandi imprese di altre industrie seguono il criterio di determinare il prezzo assumendo come obiettivo un certo margine proporzionale sul costo; questo criterio, come abbiamo visto, può essere considerato come praticamente equivalente a quello di assumere come obiettivo un certo saggio di profitto. Questi criteri sembrano essere usati in industrie mature e bene assestate, le quali, anno per anno, producono il grosso delle merci industriali. Le imprese che operano in nuove industrie seguono criteri diversi, come Dirlam, Kaplan e Lanzillotti

Mentre nel breve periodo l'elasticità dei prezzi rispetto ai costi diretti è minore di 1, nel lungo periodo questa elasticità tende a divenire eguale all'unità, cioè i costi e i prezzi tendono a variare nella stessa proporzione, sia perché le imprese maggiori seguono deliberatamente questa politica, sia perché, come ho detto, le imprese meno dinamiche nel lungo periodo o riescono a compensare con aumenti di produttività l'aumento dei prezzi dei fattori variabili o scompaiono. Occorre osservare che nel lungo periodo le variazioni dei costi delle materie prime prodotte all'interno dell'economia che si considera si riflettono completamente in variazioni del costo del lavoro, così che, nel lungo periodo appunto, è l'elasticità dei prezzi rispetto ai costi del lavoro che tende ad avvicinarsi all'unità, salvo che nel paese considerato il peso relativo delle materie prime importate sia grande.

AmMESSO che, nel breve periodo, i prezzi varino insieme coi costi, ma non nella stessa proporzione, non si deve pensare che costi e prezzi crescenti siano meccanicamente associati con le fasi cicliche di ascesa e costi e prezzi decrescenti con le fasi cicliche di flessione. I costi aumentano o per un aumento nei prezzi delle materie prime (inclusi i prodotti agricoli) o per aumenti salariali maggiori degli aumenti di produttività. I prezzi agricoli e quelli delle materie prime sono sensibili a variazioni della domanda, che hanno un andamento quasi ciclico; ma i salari variano con ritardo perché dipendono in misura considerevole dalle contrattazioni collettive, le quali hanno luogo ad intervalli relativamente lunghi e perciò introducono un elemento di rigidità negli aumenti salariali. Di conseguenza, i salari possono certamente continuare a crescere anche in una fase di flessione, e in questo modo possono spingere in alto i prezzi industriali. D'altra parte, come diversi economisti hanno messo in evidenza, il cre-

hanno mostrato (*Pricing in Big Business, a Case Approach*, The Brookings Institutions, Washington 1958, cap. II). Tuttavia, questi altri metodi o non divergono in modo significativo dai metodi che abbiamo ricordati o consistono semplicemente nella regola di « seguire il leader ».

scente ammontare di capitale per lavoratore e la crescente occupazione di personale specializzato determinano una decrescente propensione delle imprese a licenziare operai e impiegati quando la domanda e la produzione sono in diminuzione; questo significa che quando la domanda flette anche il saggio di aumento nel prodotto per ora lavorata diminuisce, con una conseguente pressione addizionale verso l'alto sui costi e quindi sui prezzi.

Infine, le grandi imprese, che di regola operano come *price leaders*, prendono le loro decisioni con riferimento ad un lungo orizzonte temporale. Una delle conseguenze di ciò è stata già ricordata: queste imprese modificano i loro prezzi in vista di un saggio di profitto assunto come obiettivo con riferimento a un periodo di diversi anni. Un'altra conseguenza è che i programmi d'investimento sono predisposti molto in anticipo (2, 3 anni o anche più) e le spese d'investimento diventano relativamente rigide rispetto alle variazioni di breve periodo della domanda e dei profitti.

Considerando tutti questi fattori, si può agevolmente comprendere perché i prezzi industriali e perfino gli investimenti industriali possono continuare a crescere durante una fase di flessione economica per un periodo non breve (per esempio un anno o anche più) e, al contrario, possono rimanere relativamente stabili durante un periodo di espansione e perfino nella fase iniziale di un *boom*.

I suddetti fattori aiutano anche a spiegare perché i prezzi industriali sono diventati sempre più rigidi rispetto alla domanda. Ci sono, tuttavia, eccezioni a questo tipo di rigidità; le eccezioni si possono trovare in situazioni estreme, cioè situazioni vicine alla concorrenza (come nel caso dell'industria tessile) o situazioni vicine al monopolio (monopoli locali protetti da alti costi di trasporto, come i materiali per costruzione, o monopoli nazionali dove vi sono alte barriere alla concorrenza estera). In tali situazioni la domanda può influire ed effettivamente influisce sui prezzi industriali, almeno nel breve periodo.



### 3. *Oligopoli internazionali.*

Ciò che si è detto per gli oligopoli industriali si applica di regola a singoli mercati nazionali che in una certa misura sono protetti dalla concorrenza estera da barriere doganali, da costi di trasporto e da quella che potrebbe essere chiamata « protezione nascosta »: controllo di canali commerciali e conoscenza diretta delle leggi amministrative, delle regole e delle pratiche commerciali prevalenti nel paese. Tuttavia vi è un numero crescente di industrie, nelle quali, a causa della progressiva riduzione delle suddette barriere, si stanno sviluppando oligopoli internazionali, oppure addirittura già esistono: acciaio, pneumatici, macchine calcolatrici e macchine elettroniche. In queste industrie troviamo, a un livello internazionale, la *price leadership* ed altre caratteristiche di mercati oligopolistici: di regola (eccettuando i casi di « guerre di prezzi ») hanno luogo condotte collusive tra i principali produttori, così che, per spiegare le variazioni di prezzo, dobbiamo considerare le condizioni che esistono non in un singolo mercato ma nei mercati di tutti i paesi industrializzati. Quando, in condizioni particolari, il limite del pieno sfruttamento degli impianti è raggiunto non in un singolo paese ma in tutti i paesi interessati, allora l'espansione della domanda può contribuire a spiegare aumenti di prezzo, che non avrebbero avuto luogo se appunto il limite del pieno sfruttamento degli impianti fosse stato raggiunto soltanto in uno dei paesi. In effetti, in tale situazione i principali produttori di quel paese non sarebbero stati comunque in grado di far fronte alla domanda dei loro clienti, sia che avessero sia che non avessero elevato il loro prezzo. Se il prezzo non fosse stato aumentato, il numero degli ordini non soddisfatti sarebbe cresciuto, ma solo i clienti coi bisogni più urgenti si sarebbero rivolti ai produttori stranieri; se il prezzo invece fosse stato elevato, il numero degli ordini non soddisfatti non sarebbe cresciuto e il maggior prezzo avrebbe livellato la domanda all'offerta; ma le imprese nazionali avrebbero probabilmente

perduto per sempre un certo numero di clienti a vantaggio delle imprese straniere. Perciò, se le imprese concorrenti che operano in altri paesi hanno capacità inutilizzata, la linea più conveniente di azione non è quella di elevare il prezzo (ossia non è quella di massimizzare i profitti di breve periodo). Ma se anche le imprese concorrenti hanno raggiunto il limite del pieno sfruttamento degli impianti, allora non ci sono più ostacoli all'aumento del prezzo: uno dei produttori può agire da *price leader*; gli altri seguono<sup>3</sup>.

#### 4. *Forme di mercato nel commercio al minuto, nei servizi e nell'edilizia.*

I diaframmi e le imperfezioni dovute a ragioni di ubicazione e a ragioni commerciali restringono la concorrenza a cerchie relativamente piccole di commercianti, cosicché l'oligopolio differenziato o imperfetto appare essere la più comune forma di mercato nel commercio al minuto. Negli ultimi decenni, specialmente nelle grandi città dei paesi più progrediti, si sono sviluppate grandi unità commerciali (grandi magazzini e negozi a catena), almeno per certe categorie di prodotti, determinando una riduzione nel margine del commercio al minuto rispetto alla situazione precedente. Le forme di mercato caratterizzate dalle nuove grandi unità commerciali si avvicinano di più a quella situazione che ho definito di oligopolio concentrato. Queste unità sono molto più capaci delle piccole unità di accrescere l'efficienza del lavoro impiegato nel commercio al minuto e quindi di ridurre i margini commerciali. Questa riduzione non deve essere vista come una variazione che avviene una volta tanto, ma come un processo. Tuttavia, la principale riduzione è

<sup>3</sup> Sembra che durante il 1969 i prezzi dei principali prodotti dell'industria dell'acciaio siano stati elevati a causa della forte pressione della domanda di fronte alla quale non vi era più capacità disponibile praticamente in nessuno dei paesi industrializzati.

ottenuta durante quello che possiamo chiamare il processo innovativo, cioè nel periodo in cui le grandi unità riescono a conquistare una crescente quota di mercato a spese delle piccole unità. Per sopravvivere, le piccole unità cercano di trovare rifugio in aree geografiche e commerciali in cui le grandi unità non possono competere. Quando viene raggiunto un certo equilibrio fra aziende grandi e aziende piccole nel commercio al minuto, ulteriori guadagni nell'efficienza del lavoro diventano più difficili da ottenere.

La principale differenza fra le grandi e le piccole unità commerciali consiste nel livello e nel saggio di aumento dell'efficienza. Quando competano più o meno direttamente, le piccole aziende debbono accettare la *price leadership* delle grandi unità, dal momento che queste hanno una efficienza maggiore e sono in grado di commerciare una varietà molto più grande di beni delle piccole aziende. Nelle zone « protette » anche le piccole unità godono di una specie di potere di mercato e possono influire direttamente sui prezzi al minuto.

Tutto considerato, ci si può attendere che l'andamento dei prezzi al minuto sia simile a quello che si osserva nei mercati oligopolistici industriali. Si può assumere che il criterio seguito dalle unità commerciali che dispongono di un potere di mercato sia quello fondato su un margine proporzionale assunto come obiettivo: a causa dell'importanza relativamente piccola dei capitali fissi, sembra ragionevole assumere che i *price leaders* nel commercio al minuto non seguano il secondo, più raffinato criterio di variazione dei prezzi. C'è tuttavia, almeno una differenza fra l'andamento dei prezzi al minuto delle merci e quello dei prezzi all'ingrosso dei prodotti industriali: la concorrenza estera non esercita nessuna pressione diretta sui prezzi al minuto. Per questa e per altre ragioni, che qui non considero, possiamo assumere che i commercianti al minuto siano in grado di trasferire completamente sui consumatori gli aumenti dei loro costi; possiamo cioè assumere che l'elasticità dei prezzi rispetto ai costi commerciali diretti sia eguale ad uno perfino

nel breve periodo. Per il commerciante al minuto i principali elementi di costo sono rappresentati dai prezzi dei prodotti acquistati all'ingrosso e dal costo del lavoro, che è il rapporto fra salari ed « efficienza » del lavoro (cfr. dianzi, p. 22). Se i prezzi all'ingrosso sono costanti ma l'efficienza del lavoro nel commercio al minuto aumenta meno dei salari, il costo del lavoro cresce e i prezzi al minuto aumentano; questi prezzi aumentano anche di più quando i prezzi all'ingrosso aumentano. Di regola, sembra che appunto questo sia accaduto, con la conseguenza che il divario fra prezzi all'ingrosso e prezzi al minuto delle merci è andato gradualmente crescendo nella maggior parte dei paesi occidentali.

Anche nelle abitazioni noi troviamo mercati tipicamente imperfetti. Pertanto, gli effetti diretti della domanda sulle variazioni dei prezzi delle case sono limitati: molto maggiore è l'influenza che hanno i costi di produzione nell'industria delle costruzioni ed i prezzi delle aree fabbricabili; questi costi e questi prezzi tendono a crescere quasi senza interruzione e spingono in alto i fitti delle abitazioni. (L'aumento dei fitti può essere frenato da un'appropriata legislazione urbanistica e da interventi pubblici che si traducano nella costruzione di case popolari)<sup>4</sup>.

I servizi, d'altra parte, e specialmente i servizi personali tendono a crescere in proporzione all'aumento dei salari e degli stipendi pagati nell'industria.

Tutto questo significa che, se i prezzi all'ingrosso sono stabili, i prezzi al minuto dei beni e dei servizi salgono, spingendo così in alto i salari, indipendentemente dall'aumento di produttività. I prezzi dei beni di consumo e dei servizi potrebbero restare stabili a due condizioni: 1) che i prezzi all'ingrosso diminuissero, determinando così una diminuzione, sia pure minore, nei prezzi al minuto delle merci; 2) che i prezzi dei servizi e gli affitti salissero solo nella misura consentita dalla

<sup>4</sup> Cfr. dianzi, pp. 10-1.

diminuzione dei prezzi al minuto delle merci. Come vedremo, se si eccettuano circostanze molto particolari, è molto improbabile che nel nostro tempo queste condizioni si verifichino.



## II

### OLIGOPOLIO, SINDACATI E SALARI

#### 1. *Salari e produttività nel breve periodo.*

L'andamento dei prezzi nell'industria e nel commercio nel breve e nel lungo periodo dipende dunque dall'andamento dei costi, mentre l'andamento dei prezzi dei prodotti agricoli e delle materie prime dipende di regola dall'andamento dei costi solo nel lungo periodo.

Il lavoro costituisce il principale elemento del costo. Dobbiamo quindi considerare come variano i salari nel breve e nel lungo periodo e concentrare l'analisi sui salari nell'industria manifatturiera, se si ammette che questo è il settore più dinamico dell'economia, da cui di regola partono i principali impulsi che si propagano al resto del sistema<sup>1</sup>.

I sindacati riescono ad ottenere più facilmente aumenti salariali in quelle industrie in cui (a) la produttività cresce più rapidamente della media e/o (b) le imprese dominanti posseggono un potere di mercato relativamente elevato. Molto spesso, le due condizioni si trovano insieme, specialmente in industrie altamente concentrate.

Non c'è dubbio, dunque, che le variazioni di produttività influiscono sulle variazioni dei salari; ma vale anche la relazione opposta. In effetti, se è vero che le imprese che sono in grado di ottenere aumenti di produttività

<sup>1</sup> Quando parlo di salari intendo guadagni orari monetari di fatto degli operai addetti ai processi produttivi.

maggiori della media sono anche quelle che più facilmente accordano aumenti salariali, è anche vero che quando i sindacati riescono a ottenere sostanziosi aumenti salariali, le imprese meno dinamiche si sforzano di accelerare gli aumenti di produttività per compensare gli aumenti salariali. D'altra parte, le imprese non cercano soltanto di compensare gli aumenti salariali in questo modo; esse tentano di ottenere un risultato analogo anche accrescendo i prezzi.

Non è facile separare tutte queste relazioni, dove un dato elemento da un certo punto di vista è « causa » e da un altro punto di vista è l'« effetto ».

Nel breve periodo (un anno) è chiaramente poco ragionevole immaginare che la produttività vari come effetto di una variazione nei salari: nel breve periodo le variazioni di produttività possono essere considerate come un dato, ovvero come una variabile esogena, almeno rispetto ai salari. (Le variazioni di produttività possono essere correlate anche con variazioni nell'occupazione; ma questa è un'altra questione).

Come abbiamo visto, vi sono buone ragioni per credere che nel breve periodo sui prezzi industriali influiscono le variazioni di produttività secondo l'equazione

$$P_{i(t)} = a + b \frac{S_i}{\pi_i} + c M_i \quad [1]$$

Sulla base di questa relazione, noi possiamo considerare come formalmente valida anche una funzione di questo tipo

$$S_i = f(P_{i(t)} \cdot \pi_i) \quad [1b]$$

dove, per semplicità, i prezzi delle materie prime sono stati omessi. Una tale equazione tuttavia non può essere usata per « spiegare » le variazioni di breve periodo dei salari industriali, salvo che si assuma (e penso che sarebbe sbagliato farlo) che nel breve periodo non solo la



produttività ma anche i prezzi industriali all'ingrosso siano indipendenti dai salari <sup>2</sup>.

La detta equazione, quindi, non può essere usata per spiegare le variazioni di breve periodo dei salari.

D'altra parte noi potremmo pensare ad una funzione del tipo

$$S_i = f(\pi_i)$$

dal momento che le variazioni di breve periodo della produttività potrebbero essere considerate come una variabile indipendente rispetto ai salari. Una funzione di questo tipo è ammissibile e, difatti, è stata considerata da certi economisti; ma ben pochi economisti oramai negano che altri fattori contribuiscono a spiegare le variazioni dei salari nel breve periodo. Tra questi altri fattori troviamo: il grado di tensione nel mercato del lavoro, espresso dalla quota di disoccupazione o da qualche variante di questa quantità, il saggio di variazione del costo della vita e il grado di « sindacalizzazione », che secondo alcuni potrebbe indicare la « combattività » dei sindacati.

## 2. *Le variazioni di breve periodo nei salari.*

« In ultima analisi, i movimenti generali del salario sono regolati esclusivamente dall'espansione e dalla contrazione dell'esercito industriale di riserva, le quali corrispondono all'alternarsi dei cicli industriali ».

È difficile descrivere più efficacemente la « relazione di Phillips », ossia la relazione tra variazioni di breve periodo dei salari e della disoccupazione, di quanto abbia

<sup>2</sup> Questa è la ragione per la quale non posso accettare la tesi elaborata da Edwin Kuh nel suo articolo *A Productivity Theory of Wage Levels - An Alternative to the Phillips Curve*, « Review of Economic Studies », febbraio 1967. In effetti, il professor Kuh usa una equazione simile alla (1b) per spiegare le variazioni nel breve periodo dei salari.

fatto Marx nella proposizione ora citata (*Capitale*, vol. I, cap. XXV).

Dalle accurate indagini empiriche di Phillips e di Lipsey risulta che fino al principio di questo secolo le variazioni di breve periodo nei salari potevano essere in gran parte spiegate dalla quota di disoccupazione e dalle sue variazioni. Sembra che solo a partire dagli ultimi cinque o sei decenni il costo della vita sia da annoverare fra le variabili esplicative dell'espansione dei salari. Questo fatto può essere spiegato considerando che soltanto quando i sindacati sono diventati abbastanza forti e la contrattazione collettiva è diventata un metodo largamente applicato per modificare il livello dei salari contrattuali, soltanto a questo punto il costo della vita diviene uno dei fattori che contribuiscono a determinare le variazioni di breve periodo dei salari<sup>3</sup>.

In paesi come l'Italia in cui la scala mobile è applicata a tutti i contratti di lavoro, la relazione fra variazioni salariali e variazioni del costo della vita è addirittura ovvia. Ma la stessa introduzione della scala mobile è il risultato di una pressione dei sindacati e dei partiti politici che rappresentano gli interessi dei lavoratori. Inoltre, dirigenti sindacali nei contratti collettivi tengono conto delle tendenze che si manifestano nei prezzi, anche indipendentemente da clausole di scala mobile, le quali si riferiscono soltanto ai salari contrattuali e perciò possono garantire soltanto una parte del potere di acquisto dei guadagni degli operai.

La produttività, a sua volta, può essere considerata fra i fattori che spiegano le variazioni di breve periodo dei salari solo quando i sindacati sono diventati abbastanza forti poiché, se è vero che le imprese che sono in grado di ottenere guadagni di produttività maggiori della media sono anche disposte a pagare salari più alti,

<sup>3</sup> Ai tempi degli economisti classici e di Marx, quando i sindacati operai o non esistevano o erano molto deboli, il costo della vita giocava un ruolo *non nel breve periodo ma nel lungo* (ossia nell'arco di un certo numero di anni); questo è stato messo in evidenza da tutti gli economisti classici.

di regola, sebbene non necessariamente, esse fanno questo se sono sottoposte a una pressione.

Tuttavia, a priori non è affatto certo che la produttività sia uno dei fattori che contribuisce alla determinazione dei salari *nel breve periodo*. Inoltre, quando diciamo che le imprese più dinamiche sono disposte a concedere i maggiori aumenti salariali, ci riferiamo ad un processo che dovrebbe essere analizzato in termini disaggregati e non in termini aggregati, o medi <sup>4</sup>.

È vero che, attraverso effetti dimostrativi, i salari più elevati concessi da un limitato numero di imprese o di industrie a poco a poco spingono in alto anche gli altri salari. Ma noi non possiamo essere certi che tali effetti si concretino in un periodo breve. In realtà, in Italia, la produttività (oraria) è risultata statisticamente poco significativa nella spiegazione delle variazioni salariali, mentre sembra che acquisti più significato se si compie un'analisi disaggregata e si considera un periodo di diversi anni (si veda oltre, il § 6 del cap. IV) <sup>5</sup>.

<sup>4</sup> Eckstein e Wilson, in uno studio sui determinanti dei salari monetari dell'industria americana, distinguono fra «industrie chiave» (un gruppo di industrie pesanti che posseggono un elevato grado di concentrazione e un elevato grado di sindacalizzazione) e le altre industrie e trovano che le industrie del primo gruppo operano come *wage leaders* ed inoltre che in quelle industrie i profitti, e non soltanto la disoccupazione, rappresentano una significativa variabile esplicativa (i profitti a loro volta sono influenzati da variazioni nella produttività). Pierson distingue fra industrie con un alto grado e industrie con un basso grado di sindacalizzazione e trova che i profitti (ritardati) rappresentano una delle variabili esplicative dell'equazione dei salari solo per il secondo gruppo di industrie. Si veda O. Eckstein e T. A. Wilson, *The Determination of Money Wages in American Industry*, in «Quarterly Journal of Economics», agosto 1962; G. Pierson, *The Effect of Union Strength on the U. S. «Phillips Curve»*, in «American Economic Review», giugno 1968.

<sup>5</sup> Questione diversa è quella riguardante la produttività *per uomo*, la quale, a causa della tendenza delle imprese a ridurre, in periodi di flessione, il numero delle ore lavorate piuttosto che il numero dei lavoratori impiegati, ovviamente tende a variare in stretta corrispondenza con le variazioni della produzione; la corrispondenza non è molto stretta, ma è considerevole se si confrontano i cambiamenti di produttività per ora lavorata col livello della disoccupazione, così che non sembra corretto includere sia la disoccupazione sia la produttività, per uomo o per ora lavorata, tra le variabili esplicative.

### 3. Effetti di breve periodo dell'azione sindacale.

In una prospettiva storica, uno dei principali effetti dei sindacati, dal circoscritto punto di vista delle condizioni del mercato del lavoro, è di introdurre una nuova variabile nella relazione marxista originale; invece di

$$\dot{S} = f(D)$$

nelle condizioni moderne si ha

$$\dot{S} = F(D, \dot{V})$$

dove  $S$  è il saggio di variazione dei salari,  $D$  è la percentuale della disoccupazione e  $V$  il saggio di variazione nel costo della vita <sup>6</sup>.

La suddetta relazione « spiega » una buona parte della varianza dei mutamenti salariali, non solo in Italia ma anche in molti altri paesi <sup>7</sup>.

Lo sviluppo dei sindacati, dunque, ha avuto la conseguenza di modificare l'equazione salariale. Ma possiamo attenderci che la pressione dei sindacati oramai eserciti anche un'influenza diretta. Sono stati escogitati diversi indici di « combattività » dei sindacati, ma, per quanto sappia, nessuno ha ancora tentato di usare il numero delle ore o dei giorni non lavorati a causa di scioperi. Ho appunto usato questo espediente e i risultati sono stati positivi: in Italia l'inclusione di questa variabile

<sup>6</sup> Che il costo della vita sia divenuto una importante variabile esplicativa per le variazioni salariali di breve periodo a causa della pressione dei sindacati è indicato non soltanto dai risultati degli studi di Phillips e di Lipsey, che coprono un lungo periodo storico, ma anche da certe indagini empiriche, le quali mostrano che nel nostro tempo le variazioni nel costo della vita hanno un valore esplicativo più diretto e più ampio nelle industrie in cui il grado di sindacalizzazione è più alto che nelle industrie in cui questo grado è basso. Cfr. C. Pierson, *The effect of Union Strength on the U. S. « Phillips Curve »*, cit.

<sup>7</sup> Cfr. *Economic Survey of Europe in 1965*, Part II: *Incomes in Postwar Europe, A Study of Policies, Growth and Distribution*, United Nations, Genève 1967, cap. III, p. 16.

non solo accresce il valore esplicativo dell'equazione salariale, ma migliora anche e considerevolmente l'interpolazione per l'intero periodo considerato (si veda il quarto capitolo). Abbiamo così una terza funzione

$$\dot{S} = \varphi (D, \dot{V}, AS)$$

in cui  $AS$  è l'azione sindacale, quantificata nel modo anzidetto (numero delle ore non lavorate per scioperi) ed in cui l'influenza dei sindacati compare, indirettamente, nel termine  $V$  e, direttamente, nel termine  $AS$ .

#### *4. Effetti di lungo periodo degli aumenti salariali sulla produttività e sulla occupazione.*

Mentre nel breve periodo la produttività può essere considerata come indipendente dai salari, possiamo attenderci che nel lungo periodo essa sia in qualche modo influenzata dalle variazioni salariali. In particolare, possiamo attenderci che aumenti salariali che superano la norma inducano le imprese ad accelerare l'aumento di produttività attuando investimenti che risparmino lavoro (mi riferisco sempre all'industria manifatturiera). Ciò principalmente perché, come abbiamo visto, nel breve periodo le imprese possono trasferire sui prezzi solo una parte dell'aumento dei costi diretti. Più precisamente, le imprese nelle quali la produttività sta già aumentando rapidamente sono in grado di compensare per intero e senza ritardo l'aumento dei salari. Ma le imprese meno dinamiche possono riuscire a far questo solo con un ritardo; a tal fine esse sono stimolate, o costrette, a riorganizzarsi e ad accrescere la produttività più rapidamente di prima.

A priori, non possiamo dire con sicurezza se l'effetto che stiamo considerando possa essere individuato statisticamente, essendo molto complessi i fattori che influiscono sulle variazioni della produttività. Abbiamo compiuto diversi tentativi per verificare empiricamente la

relazione fra salari e produttività nel lungo periodo, ma i risultati non sono stati conclusivi. Abbiamo anche cercato di verificare una seconda proposizione: se aumenti salariali eccedenti la norma influiscano in una direzione opposta sul saggio di variazione dell'occupazione industriale stimolando investimenti che risparmino lavoro. La verifica empirica di questa proposizione ha dato risultati più favorevoli (si veda il quarto capitolo).

Per compensare gli aumenti salariali, le imprese non hanno soltanto la possibilità di accelerare l'aumento di produttività: esse possono anche elevare i prezzi; e questa, come abbiamo visto, è la principale reazione delle imprese nel breve periodo, dal momento che la produttività non può essere modificata rapidamente.

Il trasferimento degli aumenti di costo sui prezzi non dipende solo dalla strategia adottata dalle singole imprese; dipende anche dalle condizioni dell'intero sistema economico. Quando hanno luogo certe condizioni (si veda il cap. seguente) gli aumenti di prezzi saranno generali e cumulativi; avrà luogo, cioè, un processo inflazionistico. In queste condizioni, il trasferimento sui prezzi degli aumenti salariali che eccedono l'aumento normale della produttività è cumulativo. Si deve aggiungere che, in queste condizioni, gli aumenti di produttività, invece di essere stimolati, sono perfino scoraggiati. Il fatto è che il processo inflazionistico stimola gli investimenti speculativi a danno degli investimenti produttivi. Inoltre, con un grado alto e crescente di utilizzazione della capacità produttiva, impianti meno efficienti saranno attivati; e con un livello alto e crescente di occupazione, saranno assunti lavoratori con qualifiche e con capacità inferiori alla media. Nello stesso tempo, anche i prezzi delle materie prime aumentano e quindi contribuiscono all'aumento dei costi diretti. Come sappiamo, ciascun aumento dei costi diretti è trasferito solo in parte sui prezzi e l'aumento dei prezzi avrà luogo con un ritardo via via crescente rispetto ai costi, il cui aumento tende a divenire sempre più rapido, per tre ragioni: aumenti salariali, deboli aumenti della produttività e aumenti nei

prezzi delle materie prime. Di conseguenza, il saggio medio del profitto tenderà a diminuire. Solo quando la spinta dei costi sarà divenuta più lenta le imprese potranno recuperare man mano i margini di profitto, principalmente accelerando l'aumento di produttività. In queste condizioni i prezzi (intendo i prezzi all'ingrosso) cesseranno di aumentare e potranno perfino, se pur limitatamente, diminuire.

Tutto considerato, nel lungo periodo gli aumenti dei salari e quelli del *valore* della produttività (indice del prodotto per ora lavorata moltiplicato per l'indice dei prezzi all'ingrosso dei prodotti industriali), tenderanno a coincidere. Questa relazione, tuttavia, non può essere interpretata in un semplice modo causale, poiché le due variabili interagiscono fra loro. Forse, nel lungo periodo i salari monetari hanno un ruolo prevalentemente attivo rispetto al valore della produttività, ossia rispetto ai prezzi e alla produttività fisica.

## 5. *I sindacati, i prezzi e la distribuzione del reddito.*

Secondo quanto si è detto nel § 3, i sindacati hanno dunque il potere d'influire sulle variazioni dei salari monetari: riescono tuttavia ad influire sulle variazioni dei salari reali? E riescono a modificare la distribuzione del reddito a favore dei salariati?

Per quanto riguarda la distribuzione del reddito, si può dare una risposta precisa solo per l'industria, in cui prevalgono i lavoratori salariati: nell'agricoltura e nel commercio al minuto sono molto numerosi (almeno in un'economia come quella italiana) i lavoratori indipendenti<sup>8</sup>.

<sup>8</sup> Spesso il reddito dei lavoratori indipendenti che operano in agricoltura, sebbene formalmente includa, oltre che un «compenso» per il lavoro, anche un elemento di profitto ed un elemento di rendita, è perfino inferiore al reddito dei lavoratori salariati del settore moderno. Questo fatto contribuisce ad alimentare l'esodo agrario; nell'aggregato, la flessione nel numero dei lavoratori indipendenti tende da sola, e a parità di altre condizioni, a far crescere la quota di reddito che va ai salariati.

Nel breve periodo, come abbiamo visto, se il costo diretto cresce, i prezzi industriali crescono meno che in proporzione (l'elasticità del prezzo rispetto al costo diretto è sensibilmente minore dell'unità). Ciò significa che i sindacati, nella misura in cui influiscono sui salari, nel settore industriale influiscono anche sulla distribuzione del reddito. Non è vero, dunque, come sostengono alcuni economisti, che i capitalisti industriali sono in grado di rendere vani gli sforzi dei sindacati per ottenere aumenti salariali, trasferendo integralmente sui prezzi gli aumenti del costo del lavoro (rapporto fra salari e produttività): i sindacati dispongono di un potere effettivo, che possono usare bene o male, sul piano puramente salariale o anche su un piano più ampiamente politico. Del resto, se così non fosse non si comprenderebbe perché non solo le autorità responsabili della politica economica, ma anche i capitalisti industriali di regola siano favorevoli alla politica dei redditi.

Nel lungo periodo l'elasticità dei prezzi rispetto ai costi diretti tende verso l'unità. Ciò significa che, nel lungo periodo, la distribuzione del reddito industriale fra salari e profitti tende a mantenersi relativamente stabile, ammesso che sia relativamente stabile anche il rapporto capitale-reddito. Occorre tuttavia osservare che la stabilità è soltanto relativa: è possibile che si abbia, in un certo periodo, un accrescimento della quota dei salari che poi, almeno in parte, permane: la successiva stabilità di lungo periodo si manifesta ad un livello più elevato<sup>9</sup>. Occorre inoltre osservare che gli aumenti salariali, particolarmente quelli che nel breve periodo superano gli aumenti di produttività, non sono senza effetto sullo sviluppo del reddito e sull'aumento della stessa produttività. In effetti, solo nel breve periodo la produttività può essere considerata come indipendente dai

<sup>9</sup> Riguardo al problema degli effetti che l'azione sindacale può avere sulla distribuzione del reddito, si veda l'importante articolo di Michael Kalecki, *Class Struggle and the Distribution of Income*, pubblicato dalla rivista «Kyklos» dopo la scomparsa dell'autore (fasc. 1, 1971).



salari: a lungo andare le imprese che non sono in grado di sostenere i più alti costi del lavoro scompaiono e le altre sono indotte ad accelerare l'aumento di produttività. L'azione sindacale, pertanto, se nel lungo periodo appare in gran parte come « neutrale » rispetto alla distribuzione del reddito, non lo è rispetto allo sviluppo (ed alla composizione) del reddito stesso e all'aumento della produttività <sup>10</sup>.

Le precedenti considerazioni riguardano il solo settore industriale e considerano solo due quote distributive — salari e profitti (profitti lordi, che includono gl'interessi). Che ne è delle rendite?

Nei paesi capitalistici industrializzati, le rendite agrarie hanno avuto tendenza a perdere d'importanza relativa (e forse anche assoluta). Ma, col processo di crescente urbanizzazione che si è accompagnato al processo d'industrializzazione, sono andate assumendo un'importanza sempre più grande le cosiddette rendite edilizie, o di posizione. Questo fenomeno si manifesta, in particolare, in un aumento nei fitti (e nei prezzi delle abitazioni) più rapido dell'aumento — che pure ha avuto luogo — nei costi di costruzione. Il rapido aumento dei fitti, da un lato, ha ridotto l'incremento nel potere di acquisto dei salari e, dall'altro, ha reso più rapido l'aumento del costo del lavoro per gl'industriali, e sotto questo aspetto ha svolto e svolge un'azione frenante rispetto al processo di sviluppo, un'azione analoga a quella attribuita da Ricardo alle rendite agrarie <sup>11</sup>.

Resta il quesito: se i sindacati riescano ad influire sulle variazioni dei salari reali. I salari reali, in Italia come negli altri paesi industrializzati, negli ultimi decenni sono aumentati meno di quelli nominali, poiché il costo

<sup>10</sup> Riguardo alla distribuzione del reddito, in effetti durante l'ultimo decennio, in Italia, la quota del reddito da lavoro dipendente è cresciuta in misura non trascurabile non solo a danno della quota che va ai lavoratori indipendenti (che è diminuita soprattutto per la diminuzione del numero di questi lavoratori) ma anche a danno della quota dei profitti.

<sup>11</sup> Cfr. L. Spaventa, *Effetti distributivi del processo inflazionistico in Italia nel decennio 1953-1962*, « Moneta e credito », dicembre 1963.

della vita è cresciuto perfino quando i prezzi all'ingrosso erano stazionari e, quando questi aumentavano, è cresciuto più rapidamente. Tale divario fra andamento dei prezzi all'ingrosso e andamento del costo della vita dipende principalmente da tre motivi: aumento dei margini commerciali lordi, aumento dei servizi, reali e personali, ed aumento dei fitti. L'aumento dei margini commerciali si ricollega all'aumento dei salari commerciali non controbilanciato da un proporzionale aumento nell'efficienza del commercio; l'aumento dei servizi ha un'origine analoga. Sotto questo aspetto, coloro che lavorano nel commercio e nei servizi hanno ottenuto una parte degli aumenti di produttività dei settori che producono merci. L'aumento dei fitti in gran parte si ricollega all'aumento delle rendite edilizie, di cui si è detto.

È importante, comunque, tener presente che l'aumento del costo della vita non dipende soltanto da aumenti dei salari, ma anche da fattori diversi e specialmente da due: un aumento, lento anche nel lungo periodo, nell'efficienza del commercio al minuto ed un aumento dei fitti.

Nella misura in cui i sindacati con la loro azione autonoma riescono a spingere in alto i salari monetari, allargando il divario fra aumento dei salari monetari e aumento del costo della vita (che in parte almeno avrebbe luogo comunque), essi influiscono effettivamente anche sui salari reali.

### III

#### PREZZI E SALARI

##### 1. *Il processo inflazionistico: una veduta d'insieme.*

Finora abbiamo considerato alcuni settori dell'economia, ossia i mercati di certe categorie di beni e di servizi ed il mercato del lavoro. Dovremmo ora considerare l'economia nel suo complesso, ed esaminare, in particolare, come si genera un processo inflazionistico e quali sono le forze obiettive e le decisioni di politica economica che possono farlo cessare. Per passare dall'analisi parziale a quella generale avremmo bisogno di un modello dell'intera economia, possibilmente di un modello suscettibile di analisi empirica. Qui non è possibile affrontare un problema di questo genere. Ma dal momento che qualche anno fa ho cercato di costruire un modello econometrico molto semplice per l'economia italiana, cercherò d'indicare brevemente alcuni dei principali punti teorici sui quali questo modello si fonda e che hanno dato risultati incoraggianti quando sono stati sottoposti a verifiche empiriche<sup>1</sup>.

In ultima analisi, il processo inflazionistico dipende o da un *boom* degli investimenti privati, o da un'espansione delle spese pubbliche (particolarmente quando questa espansione dà luogo ad un deficit di bilancio), o da entrambi i fenomeni, con l'avvertenza che l'inflazione ha luogo solo quando si verificano certe condizioni. Una di

<sup>1</sup> V. *Prezzi, distribuzione e investimenti in Italia, 1951-1966*, in « *Moneta e credito* », settembre 1967.

queste condizioni è che il sistema bancario sia disposto a finanziare, direttamente o indirettamente, il settore privato o quello pubblico, accrescendo l'offerta di moneta. In altri termini, l'aumento di offerta di moneta non è e non può essere, in sé e per sé la « causa » dell'inflazione: la « causa » è da ricercare nei centri di decisione della spesa — le imprese private o il governo. Per esempio, quando l'origine del processo inflazionistico è una spesa pubblica che dia luogo ad un deficit di bilancio e, senza tener conto di questo fatto, certi economisti insistono affinché l'offerta di moneta sia ridotta, in realtà quello che questi economisti vogliono è che non siano introdotti tributi per eliminare quel deficit (che è appunto all'origine dell'aumento dell'offerta di moneta), e che siano invece ridotti i crediti che servono a finanziare investimenti privati. È chiaro dunque che la proposizione riguardante l'offerta di moneta in astratto, senza cioè riferimento ai centri di decisione della spesa, è ingannevole.

Oltre alla politica permissiva del sistema bancario, debbono aver luogo una delle due seguenti condizioni, o entrambe: un livello relativamente basso di disoccupazione, un aumento nella domanda dei prodotti la cui offerta è rigida, almeno nel breve periodo. Quando ha luogo la prima condizione, abbiamo un'inflazione spinta dai costi, la quale trae origine soprattutto da aumenti salariali; quando ha luogo la seconda condizione, abbiamo un'inflazione spinta dalla domanda; possiamo anche avere — e di solito abbiamo — una combinazione delle due condizioni, sebbene dal punto di vista analitico esse debbano essere considerate separatamente<sup>2</sup>. L'indu-

<sup>2</sup> Poiché l'inverso del saggio di disoccupazione può essere ed è stato considerato come un indice dell'eccesso di domanda di lavoro, alcuni economisti hanno sostenuto che anche nel caso di aumenti salariali noi abbiamo un'inflazione spinta dalla domanda. Ma questa affermazione oscura il problema, poiché la domanda di lavoro e la domanda di prodotti sono concettualmente fenomeni diversi e poiché, come abbiamo visto, oggi il saggio di disoccupazione non è affatto l'unico fattore che influisce sulle variazioni salariali.

stria e il commercio sono le tipiche aree dell'inflazione spinta dai costi, l'attività mineraria e l'agricoltura, le tipiche aree dell'inflazione spinta dalla domanda<sup>3</sup>.

Questo implica, fra l'altro, che è perfettamente possibile che abbia luogo contemporaneamente una flessione nei prezzi industriali ed un aumento nei prezzi agricoli, o viceversa. Poiché il costo della vita tende a crescere perfino quando i prezzi all'ingrosso sono stabili, a causa dell'aumento relativamente lento nell'efficienza del commercio al minuto ed a causa dell'aumento dei fitti e dei servizi, e poiché l'aumento del costo della vita spinge in alto i salari indipendentemente dagli aumenti di produttività e dalle condizioni del mercato del lavoro, noi abbiamo qui una forza che contribuisce a determinare una pressione inflazionistica strutturale sospinta dai costi.

L'aumento dei prezzi, comunque sia determinato in prima istanza, tende a proseguire e ad accentuarsi, attraverso una spirale prezzi-salari. Quali sono i limiti di un tale processo?

C'è un limite interno e un limite esterno.

Il limite interno opera nel modo seguente. I margini di profitto a poco a poco vengono erosi, principalmente perché nel breve periodo gli aumenti dei costi sono trasformati in aumenti dei prezzi soltanto in parte, ma anche perché, in un periodo di inflazione prolungata, il saggio di aumento della produttività tende a diminuire. La diminuzione dei profitti tende a frenare lo sviluppo degli investimenti privati, sia perché il volume dell'auto-finanziamento diminuisce sia perché l'incentivo ad investire è ridotto. Il minor livello o il minor tasso d'incremento degli investimenti determina un aumento nella disoccupazione e quindi il saggio di aumento dei salari monetari diminuisce; la pressione verso l'alto sui prezzi

<sup>3</sup> Nei paesi arretrati, in cui il governo cerca di promuovere un processo di sviluppo attraverso investimenti in opere pubbliche e nelle industrie, l'inflazione è spinta principalmente dalla domanda, a causa della elevata importanza relativa rispetto al reddito nazionale dei prodotti agricoli, la cui offerta, in quei paesi, è molto rigida.

dei mercati non concorrenziali è così ridotta. Tanto l'aumento della disoccupazione quanto la diminuzione negli aumenti salariali determinano una flessione nel saggio di incremento o nel livello assoluto della massa complessiva dei salari, dando luogo così ad una diminuzione della spesa per consumi, o ad una diminuzione del saggio di incremento di tale spesa.

La diminuzione della spesa dei produttori e dei consumatori riduce la pressione della domanda in tutta l'economia, anche quindi in quei mercati in cui una tale minore pressione può determinare una flessione nei prezzi.

Il limite esterno dipende dalla bilancia dei pagamenti. Sia la rapida espansione della domanda sia l'aumento dei prezzi interni determinano un'accelerazione delle importazioni e una decelerazione delle esportazioni: la bilancia commerciale peggiora. Prima o poi, questo peggioramento si traduce in un peggioramento della bilancia dei pagamenti. Questo tende a determinare una flessione nella creazione della base monetaria: se la banca centrale non prende contro-misure, il volume dei crediti bancari tende a diminuire; la minore disponibilità di crediti bancari scoraggia gli investimenti privati; di conseguenza, aumenta la disoccupazione, diminuisce il saggio d'incremento dei salari orari e dei salari complessivi e i prezzi cessano di aumentare o aumentano più lentamente. Quando la bilancia dei pagamenti peggiora per un periodo relativamente lungo, le riserve di oro e di divise estere diminuiscono e la Banca centrale a questo punto non solo non cerca di annullare la tendenza automatica dei crediti bancari a diminuire ma, usando il suo potere discrezionale, riduce l'offerta di moneta, e quindi la disponibilità di crediti. Le spese per investimenti diminuiscono, con le conseguenze che abbiamo esaminato; fra queste vi è la diminuzione nella domanda di beni strumentali. Perciò, le importazioni diminuiscono e le esportazioni aumentano, poiché i prezzi non crescono più ed i produttori, di fronte ad una domanda interna stagnante, cercano di forzare le vendite all'estero; la bilancia dei pagamenti tende a migliorare.

Debbo fermarmi qui in questa analisi. Desidero soltanto aggiungere alcuni commenti riguardanti l'economia degli Stati Uniti.

Dei tre processi inflazionistici che hanno avuto luogo in quel paese dopo la fine della guerra (1950-51, 1955-58 e 1964-1970), solo il secondo può essere attribuito ad un *boom* degli investimenti; il primo e il terzo sono stati chiaramente determinati da un aumento particolarmente rapido delle spese pubbliche, specialmente delle spese militari (guerra di Corea, guerra del Vietnam), sebbene l'investimento privato sia stato stimolato in entrambe le circostanze. Il problema per l'economia americana è che entrambi i limiti che tendono a frenare e a bloccare il processo inflazionistico sono molto più deboli di quanto siano in altri paesi progrediti. Quando i margini di profitto e quindi l'autofinanziamento diminuiscono, le grandi società multinazionali americane sono in grado di ottenere fondi o attraverso le loro filiali che operano all'estero o nei mercati monetari di altri paesi, specialmente di paesi europei. Le restrizioni dei crediti bancari, almeno entro certi limiti e per un certo periodo, sono per così dire aggirate nello stesso modo. E i responsabili della politica economica americana sentono molto meno dei loro colleghi di altri paesi progrediti la necessità di introdurre misure restrittive fiscali e monetarie, dal momento che il dollaro è usato generalmente come moneta di riserva e che pertanto un deficit nella bilancia dei pagamenti può continuare tranquillamente per anni, come difatti è successo, dopo la seconda guerra mondiale. Questa, io penso, è la principale origine dei problemi inflazionistici che ora si presentano nei paesi occidentali. Ma perfino negli Stati Uniti, un processo inflazionistico generale, che riguardi non solo i prezzi all'ingrosso ma anche quelli al minuto (processo che va ben distinto dal processo inflazionistico « normale » o « strutturale » che ha luogo anche quando i prezzi all'ingrosso sono costanti) non può proseguire per sempre. Ed è difficile immaginare come un tale processo possa essere arrestato senza una vera e propria flessione eco-

nomica. In effetti oggi l'economia americana è già entrata in una fase di flessione; l'unica questione è di vedere quanto grave possa essere e quanto a lungo possa durare <sup>4</sup>.

## 2. *L'andamento di lungo periodo dei prezzi e dei salari: confronto fra il secolo scorso ed il nostro.*

Come è noto, durante la maggior parte del secolo scorso i prezzi industriali hanno mostrato una tendenza verso la diminuzione; anche i prezzi dei prodotti agricoli e delle materie prime sono diminuite, ma meno rapidamente, così che la « ragione di scambio » tra i due settori è variata in favore dell'agricoltura e della produzione di materie prime (mi riferisco ai dati statistici inglesi e americani). Se si prescinde da flessioni temporanee (cicliche), il reddito nazionale è andato aumentando durante tutto il secolo; esso è aumentato non meno e a volte perfino più rapidamente durante i periodi in cui i prezzi erano in diminuzione di quanto sia accaduto durante i periodi — molto più brevi — nei quali i prezzi erano in aumento.

Per contrasto, nel nostro secolo sia i prezzi industriali sia i prezzi agricoli hanno mostrato una tendenza verso l'aumento; questa tendenza si è accentuata specialmente dopo la seconda guerra mondiale. Durante il periodo compreso fra le due guerre i prezzi sono forte-

<sup>4</sup> Scrivevo nel giugno del 1970. Oggi (estate 1971) i nodi stanno venendo al pettine: per ridurre il deficit dei conti con l'estero e per far fronte ai gravi problemi interni determinati dall'inflazione e dall'aumento della disoccupazione, il governo americano ha adottato diverse misure, fra cui quella di sganciare completamente il dollaro dall'oro e quella di introdurre un dazio addizionale del 10%, rivolto principalmente a costringere gli altri paesi industrializzati a rivalutare le loro monete rispetto al dollaro. Queste misure potranno attenuare i problemi economici degli Stati Uniti, ma certamente hanno intaccato la posizione del dollaro in quanto moneta di riserva. Occorre aggiungere che, se un accordo non è raggiunto in un tempo relativamente breve per riorganizzare il sistema dei pagamenti internazionali, il volume degli scambi dei paesi capitalistici industrializzati potrà subire una grave flessione.



mente diminuiti fra il 1929 e il 1933 e sono ritornati al livello del 1929 soltanto quando la seconda guerra mondiale stava per scoppiare; nello stesso periodo, tuttavia, contrariamente a quello che accadeva nel secolo scorso durante i periodi di flessione dei prezzi, il reddito nazionale e specialmente la produzione industriale sono diminuiti, e sono diminuiti in misura molto maggiore dei prezzi.

I prezzi agricoli, da parte loro, sono diminuiti in misura molto maggiore dei prezzi industriali, mentre, sempre nello stesso periodo, la produzione agricola non è diminuita affatto.

Nel nostro secolo non troviamo esempi di prolungate diminuzioni dei prezzi accompagnate da un aumento della produzione industriale. E la ragione di scambio fra i due settori ha mostrato una tendenza a variare contro l'agricoltura e la produzione di materie prime.

Nel primo capitolo di questa parte abbiamo visto che, nel lungo periodo, i prezzi dipendono dai costi sia in condizioni di concorrenza sia in condizioni di oligopolio. Si deve allora concludere che le forme di mercato non hanno effetto sull'andamento di lungo periodo dei prezzi? L'oligopolio è diventato la forma di mercato prevalente nei mercati industriali solo nel nostro secolo, specialmente come conseguenza del rapido processo di concentrazione che cominciò ad acquistare peso proprio verso la fine del secolo scorso, si accelerò tra la fine di quel secolo ed il principio del nostro e in seguito continuò, e continua ancora, sebbene ad una minore velocità. Perché, allora, nel nostro tempo l'andamento dei prezzi è così diverso in confronto con quello del secolo scorso?

Consideriamo in primo luogo, il settore industriale prima dello sviluppo delle grandi società moderne per azioni e prima del processo moderno di concentrazione. In quel tempo, le imprese individuali costituivano la regola e non erano in grado d'influire sui prezzi; per ottenere profitti crescenti esse cercavano di ridurre i costi, principalmente introducendo nuove macchine. In via di principio, quando la quantità di lavoro per unità di pro-

dotto è ridotta, anche il costo monetario diminuisce, purché i salari monetari non varino o aumentino meno della produttività. In effetti, i salari monetari sono rimasti approssimativamente stabili durante la prima metà del secolo scorso, mentre nella seconda metà essi sono andati crescendo, ma sistematicamente meno della produttività. Fin quando l'offerta di lavoro era economicamente illimitata e i sindacati non esistevano, oppure avevano un debole potere contrattuale, i « padroni » riuscivano a mantenere stabili i salari monetari o a frenare i loro aumenti, dal momento che nel mercato del lavoro essi erano forti e i lavoratori erano deboli. Adamo Smith ha descritto con molta efficacia una tale situazione (*Ricchezza delle nazioni*, vol. I, cap. VIII):

I padroni, essendo in minor numero, possono coalizzarsi molto più facilmente; inoltre la legge autorizza, o almeno non proibisce, la coalizione dei padroni, mentre proibisce quella degli operai. [...] In tutte le dispute i padroni possono sostenere la lotta per un tempo assai più lungo degli operai. [...] I padroni sono sempre e dovunque uniti in una specie di coalizione tacita, ma costante e uniforme, avente il fine di non far innalzare i salari del lavoro al di sopra del livello già raggiunto. Violare un tale accordo è dovunque un'azione assai malvista e costituisce motivo di censura ad un padrone fra i suoi vicini ed eguali.

Poiché la concorrenza prevaleva nei mercati di prodotti, la diminuzione dei costi monetari era seguita da una diminuzione nei prezzi. Le imprese dovevano considerare il prezzo come un dato; ed esse non erano in grado di vedere e non vedevano l'andamento della domanda effettiva totale relativa a ciascun prodotto, se non attraverso gli effetti che questo andamento aveva sui prezzi. Ciò ancora accade oggi nei mercati che si trovano in condizioni di concorrenza. Ma in quel tempo tali condizioni prevalevano in tutta l'economia.

In tali condizioni, man mano che certe imprese introducevano nuovi metodi di produzione per ridurre i loro costi, il principale stimolo alla diffusione di questi

metodi era dato precisamente dalla tendenza dei prezzi a diminuire.

Nelle condizioni odierne, le imprese industriali che operano in mercati oligopolistici non devono considerare il prezzo come un dato, ma esse possono influire e infatti influiscono su di esso amministrando l'offerta, per ottenere un determinato margine rispetto al costo, o un determinato saggio di rendimento, non anno per anno, ma nell'arco di un certo numero di anni. In queste condizioni, assumendo di nuovo che vi sia un certo numero di imprese che cambiano i loro metodi produttivi, il principale stimolo alla diffusione di questi metodi non dipende più dalla tendenza dei prezzi a diminuire ma dalla tendenza dei salari monetari ad aumentare. In effetti, le imprese che riescono ad accrescere la produttività più rapidamente delle altre non oppongono una resistenza molto forte alle richieste di aumenti salariali fatte dai sindacati; esse possono perfino prendere l'iniziativa nell'elevare i salari per attrarre nuovi lavoratori e/o per evitare che i margini sui costi aumentino troppo, ciò che provocherebbe l'invasione di quel mercato da parte di altre imprese. Oramai i sindacati sono forti e sono in grado di generalizzare e perfino di accelerare gli aumenti salariali. In notevole misura, lo stesso sviluppo dei sindacati è il risultato di quello stesso processo che ha accresciuto il potere di mercato delle imprese in una larga parte dell'economia.

### *3. Sviluppo, domanda effettiva e inflazione.*

Il fatto centrale è che nelle condizioni moderne molte imprese sono ora in grado di amministrare l'offerta in relazione alle variazioni della domanda. Questo fatto ha conseguenze di grande rilievo sia nel breve sia nel lungo periodo.

Nel breve periodo, una diminuzione della domanda, comunque causata, è accompagnata non da una diminuzione nei prezzi industriali (salvo che quando i costi

diminuiscono, e comunque in misura limitata), ma da una diminuzione corrispondente nella produzione. In altre parole, nel breve periodo i prezzi industriali sono diventati *flessibili rispetto ai costi e rigidi, o molto rigidi, rispetto alla domanda*.

Nel lungo periodo, la domanda effettiva è diventata il principale determinante dello sviluppo della produzione e dell'occupazione; ho cercato altrove di dimostrare che il sistema delle imprese private è sempre meno in grado di generare un aumento di domanda in modo endogeno; ma un tale aumento, a causa dell'accrescimento della popolazione e dell'aumento di produttività, è necessario per mantenere il saggio di disoccupazione a un livello relativamente basso. Se è così, allora lo sviluppo della domanda deve trarre origine da stimoli che sono esterni al sistema di imprese private che si considera. Gli stimoli esterni possono essere di due specie: spese pubbliche e domanda estera. Nel periodo post-bellico negli Stati Uniti l'impulso espansionistico è stato originato principalmente dalle spese pubbliche, le quali, a loro volta, sono cresciute soprattutto a causa dell'aumento delle spese militari. In un'economia nella quale le esportazioni rappresentano non più del 4% del prodotto nazionale lordo, naturalmente non c'era e non c'è molto da aspettarsi dalla domanda estera. L'opposto è accaduto in Giappone e in certi paesi dell'Europa occidentale, come l'Italia, la Repubblica federale tedesca e la Francia, in cui la domanda estera ha avuto il ruolo più importante nello stimolare l'espansione economica ad un saggio che in certi paesi (Italia, Germania occidentale e Giappone) ha raggiunto livelli elevatissimi.

In ultima analisi, l'espansione della domanda estera dipende da tre principali fattori. Il primo è stato il processo di formazione della Comunità economica europea; un tale allargamento dello spazio economico può fornire uno stimolo all'espansione in una struttura industriale oligopolistica. Il secondo fattore è dipeso dalla notevole espansione della domanda sui mercati internazionali dei

paesi in via di sviluppo e dei paesi socialisti, specialmente nell'ultimo decennio. In entrambi i casi il solo impulso o comunque l'impulso principale proviene da centri pubblici di decisione. Il terzo fattore, io credo il più importante, è stato l'espansione dell'economia americana: non c'è dubbio che se questa espansione non avesse avuto luogo il commercio internazionale del mondo occidentale e del Giappone non sarebbe cresciuto con la rapidità che abbiamo osservato.

Se questo punto di vista è giusto, allora uno dei principali fattori di sviluppo delle economie dei detti paesi negli anni postbellici è stata l'espansione dell'economia americana, che a sua volta — è un'amara riflessione — ha trovato il principale stimolo nell'aumento delle spese pubbliche militari<sup>5</sup>.

D'altra parte, tali spese, e, più generalmente, le spese pubbliche non sono o non possono essere accresciute, nel corso del tempo, precisamente nella esatta misura necessaria per mantenere il movimento della macchina economica alla velocità desiderata. Poiché le forze e gli interessi che spingono in favore dell'espansione della spesa pubblica non seguono una logica strettamente economica e poiché (nel caso delle spese militari) è in gioco un

<sup>5</sup> Molti economisti, non solo negli Stati Uniti ma anche negli altri paesi, si augurano che i *leaders* politici americani possano ridurre le spese militari ed accrescere gradualmente e continuamente ad un saggio molto più elevato di quanto oggi accade le spese per lo sviluppo civile e quelle per promuovere lo sviluppo dei paesi arretrati. Queste aspirazioni sono senz'altro da approvare; ma noi non dobbiamo nasconderci i gravi ostacoli che rendono molto difficile un tale cambiamento. Un ostacolo dipende dal fatto che le industrie che lavorano per la difesa sono, di regola, diverse da quelle che lavorano per investimenti pubblici di tipo civile, e ciò rende molto difficile il problema della « conversione ». Un ostacolo, anche più importante e strettamente connesso col precedente, è costituito da quel formidabile gruppo di interessi, che coinvolge non soltanto i circoli militari e un buon numero di grandi società per azioni, ma anche gruppi relativamente ampi di lavoratori, gruppo di interessi che il presidente Eisenhower definì « il complesso militare-industriale » e che è diventato molto influente nella elaborazione stessa di tutta la politica americana.

ampio disegno strategico, è probabile che le spese pubbliche, periodo per periodo, crescano troppo lentamente ovvero troppo rapidamente. È chiaro che questo è il caso che si è verificato negli ultimi anni.

## IV

### ALCUNI RISULTATI EMPIRICI <sup>1</sup>

In questo capitolo presenterò, in stile telegrafico, certi risultati empirici che sono in armonia con alcune proposizioni discusse nei capitoli precedenti (dico che sono in armonia, non dico che essi « provano » queste proposizioni). Di regola, considero sia l'economia italiana sia quella degli Stati Uniti. I periodi esaminati non sono sempre gli stessi, perché i calcoli sono stati fatti in tempi diversi. Le fonti dei dati sono indicate alla fine di questo saggio.

#### PREZZI AGRICOLI E INDUSTRIALI

##### 1. *Prezzi agricoli: variazioni di breve periodo.*

a) Italia, 1951-1966 (il  $t$  statistico è indicato fra parentesi)

$$P_{a(b)} = 103,826 - 0,344 O_d + 0,625 C$$

$$(5,825) \quad (2,748) \quad (5,732)$$

$$R^2 = 0,919 \qquad DW = 1,303$$

dove

$P_{a(b)}$  = prezzi agricoli all'ingrosso

$O_d$  = offerta dei prodotti agricoli (produzione interna + importazioni nette)

$C$  = consumi privati a prezzi correnti

<sup>1</sup> Ringrazio i dottori Carlo Del Monte e Maurizio Piperno che hanno raccolto i dati, compiuto i calcoli e fornito i loro suggerimenti nella elaborazione delle verifiche empiriche.

b) Stati Uniti, 1948-1968

$$P_{a(b)} = 243,411 - 1,700 O_i + 0,275 C$$

$$(6,965) \quad (3,628) \quad (2,377)$$

$$R^2 = 0,550 \quad DW = 1,970$$

dove  $O_i$  è la produzione interna.

L'equazione riguardante l'Italia è abbastanza buona; meno buona è l'equazione riguardante gli Stati Uniti. Tuttavia, anche indipendentemente dai problemi che sorgono usando aggregati così ampi come quelli usati in questa equazione e nella maggior parte delle altre qui presentate, occorre ricordare che  $O_i$  è soltanto la produzione interna: per mancanza di dati non si è tenuto conto né delle importazioni nette né delle variazioni delle scorte. Inoltre, abbiamo osservato che gli scarti più elevati fra valori osservati e valori calcolati appaiono negli anni 1948-1950, anni in cui hanno avuto luogo forti variazioni nelle scorte di prodotti agricoli e di materie prime a causa, in primo luogo, degli effetti ritardati della transizione da un'economia di guerra a un'economia di pace e quindi alla guerra di Corea. Se eliminiamo questi anni e consideriamo il periodo 1951-1968, l'interpolazione migliora considerevolmente:

$$P_{a(b)} = 262,266 - 1,946 O_i + 0,327 C$$

$$(8,329) \quad (4,702) \quad (3,244)$$

$$R^2 = 0,644 \quad DW = 1,729$$

2. *Prezzi agricoli: variazioni di lungo periodo.*

Abbiamo calcolato una media mobile triennale dei costi totali medi e dei prezzi all'ingrosso e abbiamo confrontato graficamente le due curve.



I costi totali medi sono stati stimati usando la formula

$$CM = \alpha \frac{S_a}{\pi_a} + \beta M_a$$

dove  $\alpha$  e  $\beta$  sono i pesi dei due principali elementi che compongono i costi totali (costo del lavoro e costo dei beni acquistati dagli agricoltori). A rigore, i pesi non sono fissi, ma variano anno per anno; per semplicità, abbiamo preso l'arbitraria decisione di dare pesi fissi alle due componenti dei costi ( $\frac{1}{2}$  e  $\frac{1}{2}$ ).

I risultati di un tale confronto sono stati negativi per l'Italia e positivi per gli Stati Uniti. In Italia sembra che, nel periodo 1951-1968, i costi sono cresciuti ad un saggio annuale considerevolmente inferiore al saggio di aumento dei prezzi: 0,5 e 1,6 rispettivamente. Ma questo risultato significa poco, perché l'elevato aumento nella produttività (prodotto per lavoratore), che statisticamente ha contribuito al lento aumento del costo medio, è, in parte, solo apparente. In Italia negli ultimi quindici anni grandi masse di persone hanno lasciato l'agricoltura: in una certa misura, questo esodo ha comportato un genuino aumento di produttività, poiché la riduzione nel numero delle persone sottooccupate ha reso possibile una riorganizzazione su basi più moderne di molte aziende agrarie. Ma questo esodo ha comportato anche l'abbandono di aree abbastanza ampie, specialmente di aree che erano coltivate in gran parte solo per l'autoconsumo. L'aumento di « produttività » che dipende da questo fenomeno è soltanto apparente. Il Grafico 1 mostra che l'indice dei costi termina ad un livello molto più basso di quello dei prezzi, pur avendo i due indici la stessa base di partenza. Questo significa che, riducendo il *trend* della produttività, le due curve coinciderebbero (questo accadrebbe riducendo il saggio medio di aumento della produttività da una media annuale di circa il 7% a una media di circa il 4%).

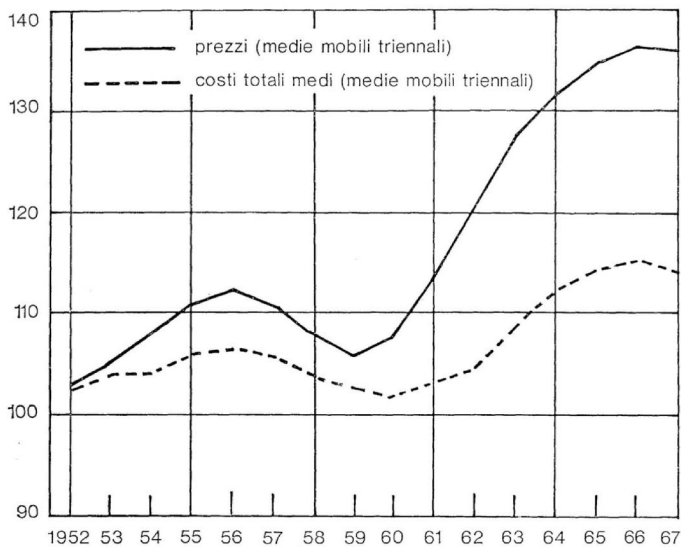


Grafico 1. *Italia, agricoltura.*

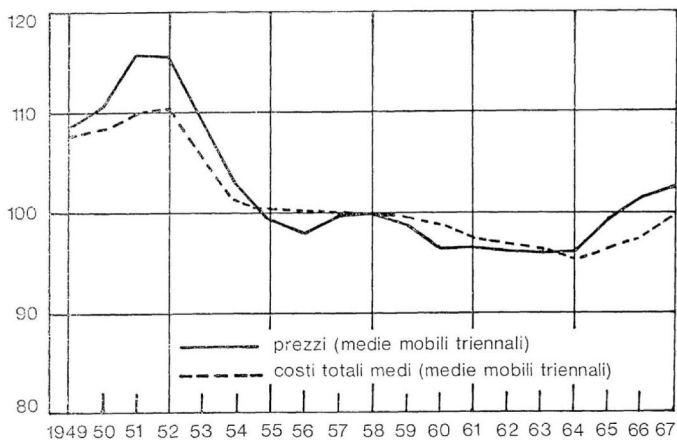


Grafico 2. *Stati Uniti, agricoltura.*

Negli Stati Uniti l'aumento di produttività è in gran parte genuino, poiché l'esodo dalle campagne, e specialmente l'esodo che implica l'abbandono di terre, oramai è un fenomeno relativamente limitato. Perciò il *trend* dei costi totali medi non è ingannevole. Negli Stati Uniti, in effetti, il *trend* dei costi corrisponde a quello dei prezzi, con l'avvertenza che in certi periodi la curva dei costi si muove sotto e in altri periodi si muove sopra la curva dei prezzi (si veda il Grafico 2).

### 3. *Prezzi industriali: variazioni di breve periodo.*

#### a) Italia

Numeri indici (1951-1968):

$$P_{i(t)} = 38,806 + 0,235 S_i - 0,412 \pi_i + 0,575 M_i$$

$$(3,103) \quad (6,856) \quad (5,154) \quad (4,807)$$

$$R^2 = 0,928 \qquad DW = 1,354$$

Saggi di variazione (1951-1968):

$$\dot{P}_{i(t)} = 0,298 + 0,341 \dot{L}_i + 0,406 \dot{M}_i$$

$$(0,829) \quad (3,961) \quad (4,217)$$

$$R^2 = 0,680 \qquad DW = 1,696$$

#### b) Stati Uniti

Numeri indici (1948-1968):

$$P_{i(t)} = 48,773 + 0,654 S_i - 0,378 \pi_i + 0,230 M_i$$

$$(16,060) \quad (18,067) \quad (8,586) \quad (8,962)$$

$$R^2 = 0,993 \qquad DW = 1,164$$

Saggi di variazione (1948-1968):

$$\dot{P}_{i(t)} = 0,896 + 0,393 \dot{L}_i + 0,318 \dot{M}_i$$

$$(4,609) \quad (6,023) \quad (10,976)$$

$$R^2 = 0,911 \qquad DW = 3,191$$

In prima approssimazione, tutte queste equazioni danno risultati abbastanza buoni. Nell'aggregato, si dovrebbe introdurre, tra le variabili esplicative, anche una variabile capace di rappresentare in qualche modo la tensione della domanda (si veda il cap. I, § 2); e sarebbe consigliabile distinguere almeno tre categorie di industrie (industrie alimentari, industrie di beni di consumo non alimentari e non durevoli, industrie che producono beni durevoli). In ogni caso, sembra che i nostri risultati siano in armonia con la proposizione discussa nel primo capitolo; in particolare, la somma dei coefficienti delle equazioni relative ai saggi di variazione (ossia, l'elasticità rispetto al costo diretto) è chiaramente inferiore all'unità in entrambi i paesi (0,747 per l'Italia, 0,711 per gli Stati Uniti). Come abbiamo visto (cap. I, § 2), questo fenomeno, almeno in un'economia aperta come quella italiana, dipende principalmente dalla pressione della concorrenza estera. Per verificare questa seconda proposizione, abbiamo ricalcolato, per l'Italia, l'equazione dei prezzi industriali, usando i saggi di variazione ed includendo anche un indice dei prezzi internazionali dei prodotti dell'industria manifatturiera ( $P_{mo}$ ). Ecco il risultato:

$$\begin{aligned} \dot{P}_i = & - 0,066 + 0,299 \dot{L}_i + 0,388 \dot{M}_i + 0,463 \dot{P}_{mo} \\ & (0,212) \quad (4,253) \quad (5,011) \quad (2,964) \\ R^2 = & 0,808 \qquad \qquad \qquad DW = 1,904. \end{aligned}$$

#### 4. *Prezzi industriali: variazioni di lungo periodo.*

Applicando lo stesso metodo usato per l'agricoltura, abbiamo calcolato le medie mobili triennali dei costi medi totali e dei prezzi ed abbiamo confrontato graficamente le due curve. Per calcolare i costi, abbiamo assunto, sia per l'Italia, sia per gli Stati Uniti, diversi pesi del costo del lavoro e del costo delle materie prime prodotte fuori dell'industria manifatturiera: 0,5 e 0,5, 0,8 e 0,2, 1 e zero. Abbiamo trovato che in entrambi i paesi le variazioni dei prezzi tendono a corrispondere meglio alle

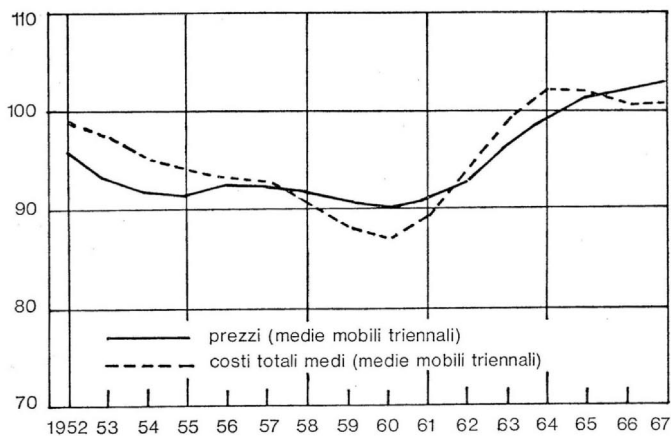


Grafico 3. *Italia, industria manifatturiera.*

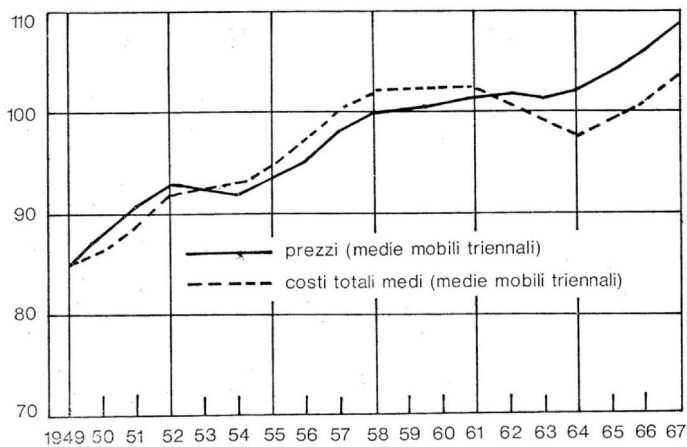


Grafico 4. *Stati Uniti, industria manifatturiera.*

variazioni dei costi quando si fa la seconda assunzione (si vedano i Grafici 3 e 4), sebbene l'interpolazione ottenuta applicando la terza assunzione sia abbastanza buona.

Come abbiamo detto (cap. I, § 2), noi ci attendevamo un più elevato peso del costo del lavoro nel lungo che nel breve periodo, dal momento che i costi delle materie prime prodotte all'interno nel lungo periodo si riflettono completamente nelle variazioni del costo del lavoro. Il fatto che la seconda e la terza assunzione diano risultati simili implica che le materie prime importate, nei due paesi e nei periodi considerati, non hanno avuto effetti rilevanti sulla tendenza fondamentale dei costi.

## 5. *Variazioni di breve periodo nei salari industriali.*

a) Italia, 1951-1968 (saggi di variazione)

$$\begin{aligned}\dot{S}_i &= 0,863 + 16,728 D^{-1} + 1,335 \dot{V} \\ &\quad (0,855) \quad (3,056) \quad (6,463) \\ R^2 &= 0,860 \qquad \qquad \qquad DM = 2,285\end{aligned}$$

Dopo aver calcolato l'equazione ora indicata, ho introdotto, come variabile esplicativa addizionale, i saggi di variazione della produttività oraria; questa variabile è risultata significativa al livello di 90%, ma l'aumento dell' $R^2$  è stato molto modesto.

Inoltre, ho introdotto nella suddetta equazione il numero delle ore di lavoro perdute per scioperi, come indice della combattività sindacale (si veda il cap. II, § 3). L' $R^2$  cresce in misura notevole, ma il coefficiente di  $D^{-1}$  diminuisce e il  $t$  statistico di questo coefficiente cade sotto il livello di significatività. Questa era una chiara indicazione che fra le ore perdute per scioperi e la disoccupazione vi è correlazione; la ragione si può capire fa-

cilmente, dal momento che gli scioperi tendono ad essere meno frequenti quando la disoccupazione è relativamente alta. Dopo aver calcolato la regressione fra ore perdute e disoccupazione, ho introdotto, come variabile esplicativa addizionale per l'equazione dei salari, gli scarti fra i valori calcolati e i valori osservati delle ore perdute. L'idea è la seguente: se il numero e la durata degli scioperi fossero meccanicamente correlati col grado di disoccupazione, senza lasciar spazio al potere discrezionale dei sindacati, allora non ci sarebbe bisogno di includere una tale variabile in aggiunta alla disoccupazione nell'equazione dei salari e il coefficiente di correlazione fra le ore perdute e la disoccupazione sarebbe eguale a  $-1$ . Ma le cose naturalmente non vanno così, soprattutto perché non c'è una tale relazione meccanica e il potere discrezionale dei sindacati in realtà esiste. E poiché noi siamo interessati precisamente alla misura di un tale potere, possiamo prendere gli scarti fra i valori calcolati e quelli osservati nella correlazione fra le due variabili. Introducendo questa nuova variabile in luogo della variabile costituita dai dati originali delle ore perdute, il coefficiente di correlazione multiplo non cambia; ma il coefficiente di  $D^{-1}$  cresce e il  $t$  statistico diviene di nuovo significativo. C'era poi un'ultima difficoltà da superare: il tempo in cui i nuovi contratti salariali diventano operativi. Per esempio, in Italia, hanno avuto luogo nel 1966 grandi scioperi, ma i nuovi contratti, per i quali quegli scioperi erano stati fatti, divennero operativi soltanto nel 1967. Perciò, ho assegnato al 1966 lo scarto « normale » (ossia zero) della correlazione semplice fra ore perdute e disoccupazione e ho spostato al 1967 lo scarto del 1966.

La correlazione semplice tra ore perdute e l'inverso della disoccupazione è

$$OS = -1798,615 + 318.390,650 D^{-1}$$

$$(0,128) \quad (4,411)$$

$$R^2 = 0,549 \quad DW = 2,760$$

Introducendo gli scarti fra i valori calcolati e quelli osservati delle ore perdute, l'equazione dei salari diventa

$$\begin{aligned}\dot{S}_i = & 0,779 + 14,412 D^{-1} + 1,441 \dot{V} + 0,005 AS \\ & (1,146) \quad (3,864) \quad (10,189) \quad (4,222) \\ R^2 = & 0,941 \qquad \qquad \qquad DW = 2,462\end{aligned}$$

dove  $AS$  (azione sindacale) indica i detti scarti.

*b) Stati Uniti, 1948-1968*

$$\begin{aligned}\dot{S}_i = & 0,180 + 15,147 D^{-1} + 0,330 \dot{V} \\ & (0,255) \quad (4,512) \quad (3,188) \\ R^2 = & 0,764 \qquad \qquad \qquad DW = 1,202\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\dot{S}_i = & 0,238 + 14,544 D^{-1} + 0,371 \dot{V} + 0,022 AS \\ & (0,361) \quad (4,614) \quad (3,739) \quad (1,866) \\ R^2 = & 0,806 \qquad \qquad \qquad DW = 1,385\end{aligned}$$

dove  $AS$  in questo caso indica gli scarti della regressione fra giorni perduti per scioperi e l'inverso della disoccupazione.

I risultati, per gli Stati Uniti, sebbene siano in armonia con le attese, sono meno soddisfacenti di quelli riguardanti l'Italia. In particolare, l'inclusione della variabile  $AS$  determina un minor miglioramento dell'interpolazione statistica e la detta variabile è significativa soltanto a livello di 90%. Tuttavia, nel caso degli Stati Uniti, per mancanza di dati non abbiamo potuto prendere in considerazione, come abbiamo fatto per l'Italia, l'intervallo che qualche volta ha luogo fra scioperi nazionali per nuovi contratti e il periodo in cui quei contratti diventano operativi. Tutto considerato, dunque, anche i risultati riguardanti gli Stati Uniti sono conformi alla tesi precedentemente elaborata <sup>2</sup>.

<sup>2</sup> Analogamente ai risultati ottenuti da altri studiosi, abbiamo trovato che negli Stati Uniti dopo il 1962 i valori calcolati dei salari sono sistematicamente più alti dei valori osservati; ciò starebbe ad indicare che qualche



## 6. Variazioni di lungo periodo nei salari industriali.

Ci siamo proposti di vedere:

1) se si possono trovare indicazioni empiriche in sostegno dell'ipotesi che le industrie più dinamiche sono inclini a concedere i maggiori aumenti salariali, spingendo così in alto, per mezzo di una specie di effetto dimostrativo, tutti gli altri salari (v. il cap. I, § 2);

2) se un aumento superiore alla norma dei salari effettivamente influisce, sia pure con un certo ritardo sulla produttività media del settore industriale (v. il cap. II, § 4);

3) se un tale aumento salariale effettivamente influisce, anche con ritardo, sul saggio di aumento dell'occupazione industriale (v. il cap. II, § 4).

Per quanto riguarda la prima proposizione mi limito a citare risultati che ho già pubblicati nel 1967 e che

cambiamento ha avuto luogo dopo quell'anno. Secondo i professori Pierson e Solow, probabilmente questa è la conseguenza dell'introduzione delle « direttive » riguardanti i salari e i prezzi. Si veda G. Pierson, *The Effect of Union Strength on the U. S. Phillips Curve*, cit. Se questa ipotesi è corretta, allora dev'essere introdotta una variabile ausiliaria dopo il 1962, come ha fatto Pierson. L'equazione diventa

$$\begin{aligned} \dot{S}_i &= 0,481 + 14,433 D^{-1} + 0,389 \dot{V} + 0,018 AS - 0,725 d \\ &\quad (0,823) \quad (5,229) \quad (4,466) \quad (1,719) \quad (2,423) \\ R^2 &= 0,861 \quad \quad \quad DW = 1,746 \end{aligned}$$

La variabile ausiliaria è significativa e l'interpolazione migliora. Tuttavia in pratica le « direttive » sono durate fino al 1966; facendo eguale a zero la variabile ausiliaria per gli anni 1967 e 1968, l' $R^2$  diminuisce a 0,842 e la variabile ausiliaria diviene significativa solo al livello di 85%. Questo risultato sembra piuttosto sfavorevole all'ipotesi delle « direttive ». Dopo diversi tentativi abbiamo trovato che la migliore interpolazione viene ottenuta quando la variabile ausiliaria è applicata agli anni 1964, 1965, 1966 e 1967:

$$\begin{aligned} \dot{S}_i &= 0,276 + 15,303 D^{-1} + 0,372 \dot{V} + 0,017 AS - 1,051 d \\ &\quad (0,532) \quad (6,144) \quad (4,772) \quad (1,899) \quad (3,293) \\ R^2 &= 0,888 \quad \quad \quad DW = 1,648 \end{aligned}$$

Se si può fare affidamento su questo risultato, allora si deve pensare che qualche fattore speciale è comparso in quegli anni (le conseguenze ritardate di rinnovi contrattuali che avevano avuto luogo quando le attese non erano inflazionistiche?).

riguardano le relazioni fra produttività oraria, salari di fatto e grado di concentrazione per 20 ampie categorie di industrie italiane nel periodo 1953-1964. Il grado di concentrazione è stato calcolato usando i dati del censimento del 1961 e il metodo di Gini; abbiamo fatto eguale a 100 nel 1953 sia la produttività oraria sia i salari per tutte le industrie considerate e quindi abbiamo calcolato il coefficiente di cograduazione di Spearman, i cui valori sono indicati sotto:

|                                                       |       |
|-------------------------------------------------------|-------|
| Produttività oraria e grado di concentrazione         | 0,76  |
| Salari e grado di concentrazione                      | 0,78  |
| Salari, produttività oraria e grado di concentrazione | 0,72. |

Anche per gli Stati Uniti, diversi economisti hanno ottenuto risultati favorevoli usando criteri diversi per sottoporre a verifica lo stesso genere di relazioni (per es. J. W. Garbarino, A. M. Ross e W. Goldner, O. Eckstein e T. A. Wilson)<sup>3</sup>.

Abbiamo cercato di verificare la seconda proposizione, riguardante gli aumenti salariali e la produttività, soltanto per l'Italia e abbiamo ottenuto risultati incerti. Abbiamo trovato una correlazione positiva fra le medie mobili triennali dei salari e del saggio di aumento della produttività fisica, dopo aver attribuito un ritardo di un periodo alla prima variabile; ma il coefficiente di correlazione ottenuto è molto basso (0,30).

La verifica empirica della terza proposizione riguardante gli aumenti salariali e l'occupazione ha avuto risultati più favorevoli. Abbiamo trovato una correlazione inversa abbastanza elevata fra il saggio di variazione dell'occupazione industriale (operai e impiegati) e il saggio di aumento dei salari di tre anni prima; la correlazione è considerevolmente migliorata introducendo come varia-

<sup>3</sup> I saggi dei suddetti economisti si trovano nei fascicoli del maggio 1950 e dell'agosto 1962 del « Quarterly Journal of Economics ».

bile esplicativa addizionale il saggio di variazione degli investimenti correnti nell'industria:

$$\begin{aligned}\dot{O}_i &= 4,557 - 0,414 \dot{S}_{-3} \\ &\quad (6,237) \quad (4,729) \\ R^2 &= 0,651 \quad DW = 1,852\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\dot{O}_i &= 3,052 + 0,088 I_t - 0,304 \dot{S}_{-3} \\ &\quad (4,661) \quad (3,675) \quad (4,452) \\ R^2 &= 0,841 \quad DW = 2,376\end{aligned}$$

Non possiamo escludere la possibilità che i risultati statistici siano buoni solo per le peculiarità del periodo considerato. In astratto, si può senz'altro ammettere che gli aumenti salariali tendano ad influire sull'occupazione in direzione opposta, a causa dello stimolo che quegli aumenti possono dare a investimenti che tendono a risparmiare lavoro; ma poiché le forze in gioco sono molto complesse è possibile che la relazione divenga evidente solo quando hanno luogo aumenti salariali eccezionalmente elevati. In effetti, aumenti di questo genere hanno avuto luogo in Italia nel 1962-63; di conseguenza, negli anni successivi ha avuto luogo un processo di accelerata razionalizzazione della struttura industriale. Ammettendo che, almeno per l'Italia, le equazioni sopra indicate esprimono un fenomeno sistematico, occorre considerare con molta attenzione le implicazioni di questo fenomeno per la politica economica<sup>4</sup>.

Un'ultima osservazione.

Abbiamo visto che le variazioni di lungo periodo dei prezzi corrispondono molto da vicino alle variazioni di

<sup>4</sup> Mi limito a dare un solo esempio con riferimento all'Italia. Se uno degli obiettivi della politica economica è di accrescere l'occupazione industriale senza cercare di spingere in basso gli aumenti salariali di lungo periodo, allora appare necessario promuovere lo sviluppo e la razionalizzazione delle piccole imprese, poiché le grandi società di solito sono più dinamiche per quanto riguarda la produttività ma meno dinamiche per quanto riguarda l'occupazione.

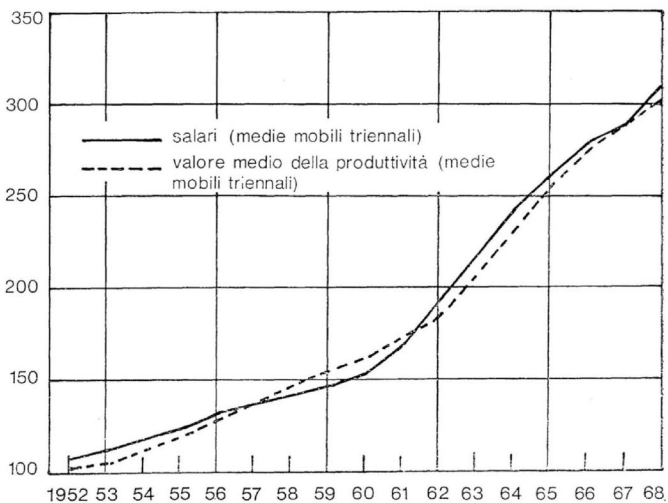


Grafico 5. Italia, salari e produttività (industria manifatturiera).

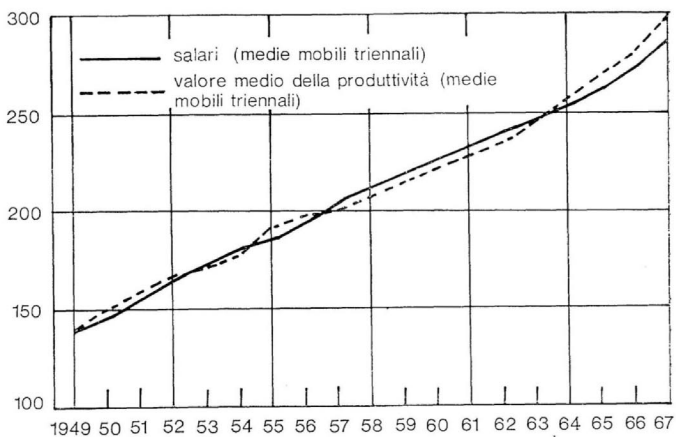


Grafico 6. Stati Uniti, salari e produttività (industria manifatturiera).

lungo periodo nei costi totali medi; per l'industria manifatturiera abbiamo usato la formula

$$P_{i(l)} = 0,80 \frac{S_{i(l)}}{\pi} + 0,20 M_{i(l)}$$

dove tutti i termini rappresentano medie mobili triennali.

Tuttavia, abbiamo visto che sia in Italia che negli Stati Uniti la formula

$$P_{i(l)} = \frac{S_{i(l)}}{\pi_{i(l)}}$$

dà luogo a risultati buoni quasi quanto quelli che si ottengono usando la formula precedente. Abbiamo allora

$$\pi_{i(l)} \cdot P_{i(l)} = S_{i(l)}$$

che significa che nel lungo periodo vi è una stretta corrispondenza fra *valore* della produttività e salari monetari (si vedano i Grafici 5 e 6) <sup>5</sup>. Come ho detto, questa relazione non va interpretata come una relazione di causa ed effetto, poiché, se dobbiamo ammettere che nel lungo periodo tanto la produttività quanto i prezzi influiscono sui salari, dobbiamo anche ammettere che le variazioni salariali influiscono sulla produttività e sui prezzi. Naturalmente, una tale osservazione può essere applicata anche all'equazione che mette in rapporto i prezzi con i costi.

## 7. Alcuni dati sui prezzi e sulla produttività.

Nel cap. II (§ 4) ho affermato che ci sono motivi per credere che durante un processo inflazionistico gli incrementi di produttività, lungi dall'essere stimolati,

<sup>5</sup> La corrispondenza diventa ancora più stretta quando si usa la formula che include anche le materie prime

$$\pi_{i(1)} \cdot P_{i(1)} = 0,80 S_{i(1)} + 0,20 \pi_{i(1)} \cdot M_{i(1)}$$

sono scoraggiati. I seguenti dati relativi all'Italia e agli Stati Uniti sembrano avvalorare questa proposizione:

Tab. 1. *Saggi annuali medi di variazione dei prezzi e della produttività*

| Periodi                        | Prezzi | Produttività |
|--------------------------------|--------|--------------|
| <i>Italia</i>                  |        |              |
| 1) 1951-1962                   | — 0,8  | 7,5          |
| 2) 1962-1964                   | 4,5    | 6,0          |
| 3) 1964-1968                   | 1,0    | 6,8          |
| 4) 1968-1969                   | 3,4    | 4,8          |
| <i>Stati Uniti</i>             |        |              |
| 1) 1950-1951                   | 9,5    | 2,2          |
| 2) 1951-1955                   | — 0,3  | 2,9          |
| 3) 1955-1958                   | 2,9    | 0,3 (0,5)    |
| 4) 1958-1964                   | 0,2    | 4,1          |
| 5) 1964-1969                   | 2,6    | 1,8 (1,9)    |
| Saggi annuali, periodi 1, 3, 5 | 3,4    | 1,3          |
| Saggi annuali, periodi 2, 4    | 0      | 3,6          |

Faccio riferimento ai prezzi all'ingrosso e alla produttività dell'industria manifatturiera e considero che un processo inflazionistico generale ha luogo solo quando crescono i prezzi industriali all'ingrosso, poiché, come sappiamo, nel nostro tempo l'indice dei prezzi al consumo cresce quasi senza interruzione, sebbene a saggi non costanti.

In Italia, dove finora abbiamo avuto processi inflazionistici nel senso sopra indicato solo negli anni 1962-64 e 1968-70, la relazione fra prezzi e aumenti di produt-

tività non è molto chiara, sebbene ci siano indicazioni conformi alle aspettative. Le indicazioni sono molto più chiare nel caso degli Stati Uniti: durante i periodi di pressione inflazionistica (1, 3, 5) gli aumenti di produttività sono considerevolmente minori che nei periodi di stabilità dei prezzi (2, 4). Occorre osservare che sull'aumento medio relativamente basso della produttività durante il secondo e il terzo periodo di prezzi crescenti (1955-58 e 1964-69) in una certa misura influiscono due anni particolari: il 1958, un anno di « recessione con inflazione » e il 1969, un anno di sviluppo industriale molto lento (si potrebbe parlare di una « recessione strisciante con inflazione »). In quegli anni la produttività non è aumentata affatto ed è noto che gli aumenti di produttività tendono a diminuire durante le recessioni. Tuttavia, anche se escludiamo i detti anni il quadro non cambia (nella precedente tabella le medie corrette sono indicate fra parentesi). Inoltre come abbiamo visto (cap. I, § 2), i prezzi continuano ad aumentare per un certo periodo perfino quando la domanda dei prodotti e la domanda di lavoro diminuiscono, a causa degli effetti ritardati degli aumenti di costo, così che nelle condizioni moderne una « recessione con inflazione » sembra essere diventata un tratto caratteristico di un certo stadio del processo inflazionistico. Da questo punto di vista, non c'è necessità di correggere le medie sopra riportate.

Infine, abbiamo visto che — contrariamente a quello che accadeva nel passato — i prezzi crescenti non significano profitti crescenti: spesso invece sono associati con una diminuzione del saggio del profitto. In effetti, in Italia, durante i periodi di prezzi crescenti (1962-64 e 1968-69), ha avuto luogo una diminuzione del saggio medio del profitto nell'industria manifatturiera. Negli Stati Uniti questo saggio è diminuito nel 1951 e dal 1955 al 1958; durante il terzo periodo di flessione inflazionistica (1964-69), il saggio medio del profitto è diminuito in due anni su cinque: nel 1967 e nel 1969. Tuttavia sia l'aumento del 1966 sia la ripresa del 1968

sono stati molto modesti (0,4 punti ogni volta) mentre le flessioni del 1967 e del 1969 sono state più rilevanti (rispettivamente 1,7 e 0,7 punti), cosicché, almeno dopo il 1966, il saggio medio del profitto ha mostrato una tendenza a diminuire.

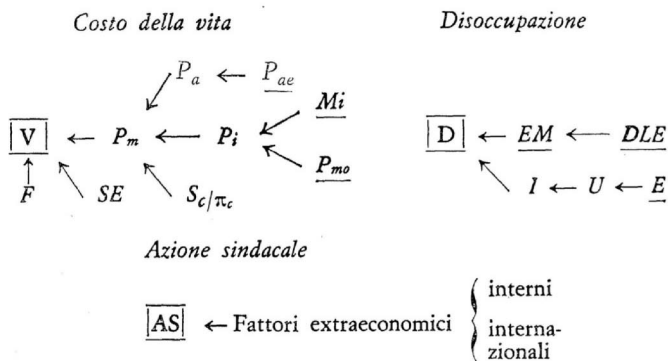


# FATTORI INTERNAZIONALI CHE INFLUISCONO SUI PREZZI E SUI SALARI: BREVI OSSERVAZIONI

Le cause delle variazioni dei prezzi e dei salari vanno ricercate non solo all'interno ma anche all'esterno di una determinata economia: ciò già risulta da vari cenni svolti nelle precedenti sezioni. Qui richiamerò brevemente questi cenni ed altri ne aggiungerò.

Farò riferimento all'Italia e, per brevità, considererò le variabili che determinano i mutamenti dei salari industriali, indicando i fattori interni e internazionali che, a loro volta, influiscono su queste variabili. Come si è visto, le variabili sono tre: il costo della vita ( $V$ ), la quota di disoccupazione ( $D$ ) e l'azione sindacale ( $AS$ ), quantificata per mezzo del numero di ore non lavorate per scioperi (più precisamente, si considerano gli errori della correlazione semplice fra numero delle ore e grado di disoccupazione). Alcuni dei fattori, interni e internazionali, che influiscono sulle dette variabili sono già stati considerati in precedenza ( $P_a$  e  $P_{ae}$ : prezzi agricoli all'ingrosso interni ed europei;  $P_i$ : prezzi industriali all'ingrosso;  $M_i$ : materie prime importate;  $P_{mo}$ : prezzi internazionali all'ingrosso dei prodotti industriali); altri sono stati ricordati, ma non considerati analiticamente ( $P_m$ : prezzi al minuto delle merci;  $SE$ : indice dei prezzi dei servizi;  $F$ : fitti;  $S_c/\pi_c$ : costo del lavoro — rapporto fra salari e produttività — nel commercio al minuto); altri ancora non sono stati considerati in questa relazione ( $EM$ : emigrazione;  $DLE$ : domanda di lavoro nei principali paesi europei;  $I$ : investimenti industriali;  $U$ : grado di capacità inutilizzata;  $E$ : esportazioni). I simboli dei fattori su cui influ-

scono in misura notevole o in modo esclusivo spinte internazionali sono sottolineati.



Sul costo della vita influiscono, indirettamente (attraverso i prezzi all'ingrosso dei prodotti industriali), i prezzi delle materie prime importate e i prezzi internazionali dei prodotti industriali; influiscono anche, sempre indirettamente, i prezzi dei prodotti agricoli, che a loro volta dipendono, in parte, dai prezzi internazionali di questi prodotti e dalla politica concordata al livello del Mercato comune europeo.

Sulla disoccupazione, influisce il flusso emigratorio, che a sua volta dipende dalla domanda di lavoro nei principali paesi europei, *DLE* (e, in misura molto limitata, dalla domanda di lavoro in paesi industrializzati transoceanici). Sulla disoccupazione, inoltre, influiscono le esportazioni, attraverso il grado di capacità inutilizzata e gl'investimenti industriali<sup>1</sup>.

L'intensità dell'azione sindacale in parte dipende dall'andamento corrente e previsto del costo della vita; e di ciò già si tiene conto, almeno statisticamente, con la

<sup>1</sup> Cfr. *Prezzi, distribuzione e investimenti in Italia dal 1951 al 1966, uno schema interpretativo*, cit.

variabile  $V$ ; vi è inoltre l'influenza del grado di disoccupazione che per evitare duplicazioni abbiamo cercato di eliminare statisticamente nel modo dianzi illustrato (cap. IV, § 5). Oltre ai fattori economici, tuttavia, vi sono fattori extra-economici, interni e internazionali. Tra i fattori interni si può annoverare, per esempio, la qualità della *leadership*, la strategia sindacale e i collegamenti di questa strategia con l'azione dei partiti politici. Tra i fattori internazionali, occorre annoverare l'« effetto dimostrativo » provocato dalla politica delle centrali sindacali di altri paesi industrializzati. Qui si entra in pieno nell'analisi storico-politica, da condurre sulla base della conoscenza dei dati di fatto e di approfondite interpretazioni « qualitative ». Così appare chiaro che sull'« autunno caldo » italiano del 1969 ha influito in vari modi il « maggio francese » del 1968. In Francia, i dirigenti sindacali furono in gran parte colti di sorpresa dall'iniziativa dei « gruppuscoli » di estrema sinistra. In Italia, i sindacalisti hanno cercato di mettere a frutto l'esperienza francese, approfittando anche del fatto che le scadenze d'importanti contratti collettivi, come quello dei lavoratori metalmeccanici, avevano luogo appunto nell'autunno del 1969. I sindacalisti italiani hanno avanzato in tempo utile una serie di rivendicazioni notevolmente ambiziose, sia per rispondere alle attese della base operaia, che guardava ai risultati conseguiti dai lavoratori francesi, sia per non farsi « scavalcare a sinistra » dai gruppuscoli; gl'industriali ad un certo punto hanno ceduto, senza esercitare una resistenza ad oltranza, anche per rafforzare l'influenza dei sindacati: fra i due mali (sindacati e gruppuscoli) hanno preferito il minore.

Questo è solo un esempio del modo attraverso cui l'azione sindacale può essere condizionata e stimolata da un « effetto dimostrativo » di carattere internazionale. Che vi sia una relativa concomitanza nelle oscillazioni della pressione esercitata dai sindacati di paesi diversi appare chiaro quando si considerano le statistiche annuali dei giorni non lavorati per scioperi nei principali paesi industrializzati. Naturalmente, l'intensità di tale pressione

è molto diversa nei diversi paesi e non c'è affatto una piena sincronia; ma il grado di concomitanza è pur sempre notevole: vi sono anni « caldi » comuni ai diversi paesi (come per esempio: il 1953 e il 1954, il 1961, il 1962 e il 1963, il 1968, il 1969 e — a quanto pare — il 1970)<sup>2</sup>.

Le spinte internazionali sui salari, e particolarmente quelle che si manifestano nell'ambito europeo, agiscono non solo nel breve, ma anche nel lungo periodo, soprattutto attraverso i flussi migratori: non c'è dubbio che in una certa misura l'accelerazione nell'aumento dei salari che ha avuto luogo negli anni Sessanta è il risultato di una tendenza al livellamento nel valore assoluto dei salari (dati i cambi), almeno nei salari pagati dalle imprese di medie e grandi dimensioni<sup>3</sup>.

Un'ultima osservazione, riguardante il processo inflazionistico che ha avuto luogo negli ultimi due anni in Italia. Sulla base della precedente analisi e tenendo conto dei dati disponibili si può dimostrare:

1) che nel 1969 (fino all'autunno caldo) l'aumento dei prezzi è imputabile principalmente e direttamente a fattori internazionali: aumento dei prezzi delle materie prime importate (circa l'8%) e aumento dei prezzi internazionali dei prodotti industriali (circa il 4%) (v. oltre, p. 148);

2) che durante l'autunno caldo e subito dopo l'aumento dei prezzi di certi prodotti ebbe un impulso addizionale dalla riduzione dell'offerta;

3) che durante il 1970 l'impulso esterno diretto (materie prime e prodotti finiti) è molto diminuito, men-

<sup>2</sup> Le citate statistiche si trovano nel volume *Annuaire des statistiques du travail*, edito dal Bureau international du travail (Genève 1961 e 1969). I paesi da me considerati sono, oltre l'Italia: l'Inghilterra, la Francia e la Germania occidentale, gli Stati Uniti e il Giappone. Occorre tuttavia tenere presente che queste statistiche si riferiscono solo ai giorni non lavorati per scioperi dichiarati: ciò riduce la comparabilità dei dati.

<sup>3</sup> Si confronti l'intera analisi svolta in questo capitolo con quella presentata da Gardner Ackley nel suo recente libro *Stemming World Inflation*, The Atlantic Institute, Parigi 1971 (cap. IV: *International inflation: the exporting and importing price levels*).

tre è notevolmente cresciuta la spinta verso l'alto provocata, almeno per i prezzi industriali all'ingrosso e per i prezzi al minuto delle merci e dei servizi, dall'aumento del costo del lavoro.



## APPENDICE II

### FONTI DEI DATI USATI NELLA IV SEZIONE

#### *Italia*

- Prezzi agricoli, offerta dei prodotti agricoli, consumi privati, occupazione in agricoltura: *I conti economici nazionali dell'Italia*, « Supplemento al Bollettino mensile di statistica », n. 1, gennaio 1970; *Rilevazione campionaria delle forze di lavoro*.
- Prezzi, salari orari di fatto e produttività oraria nell'industria manifatturiera; prezzi delle materie prime importate: « Annuario statistico italiano »; « Bollettino mensile di statistica »; *I conti economici nazionali dell'Italia*, cit.; *Statistiche del lavoro*; *Relazione generale sulla situazione economica del paese*; prezzi internazionali dei prodotti dell'industria manifatturiera: United Nations, « Statistical Yearbook », 1969.
- Salari di fatto nell'industria manifatturiera, disoccupazione, costo della vita, ore non lavorate per scioperi: *Statistiche del lavoro*; *Rilevazione campionaria delle forze di lavoro*; « Annuario statistico italiano ».

Le pubblicazioni italiane ora citate sono tutte editate dall'Istituto centrale di statistica, eccetto le *Statistiche del lavoro* (ministero del Lavoro) e la *Relazione generale sulla situazione economica del paese* (ministero del Bilancio).

## *Stati Uniti*

Tutti i dati sono stati ricavati dall'appendice statistica all'Annual Report of the Council of Economic Advisers, *Economic Report to the President*, febbraio 1970, eccetto i dati relativi alle interruzioni di lavoro, che sono stati ricavati dal « Statistical Abstract of the U.S.A. », diversi anni.



PARTE TERZA

INVESTIMENTI, PRODUTTIVITÀ  
E POLITICA FINANZIARIA

(RIFLESSIONI SULL'ESPERIENZA ITALIANA  
DEGLI ANNI SESSANTA)



### 1. *Diversi effetti degli investimenti.*

Gli effetti degli investimenti sono di tre ordini: accrescimento della domanda, accrescimento della capacità produttiva, accrescimento della produttività (intendo: del prodotto per lavoratore o, nell'industria, per ora lavorata). Il primo effetto, che è quello posto in luce da Keynes, ha luogo nel periodo stesso in cui gl'investimenti vengono compiuti. Il secondo ed il terzo effetto sono invece successivi.

Data la propensione al consumo, l'accrescimento della domanda dipende dal *volume* degli investimenti; l'accrescimento della capacità produttiva e quello della produttività dipendono invece, oltre che dal volume, dal *tipo* degli investimenti e dall'organizzazione del processo produttivo: ritmi di lavoro, distribuzione delle mansioni, impiego più o meno esteso di turni straordinari. Le variazioni dell'occupazione dipendono dunque, congiuntamente, dalle variazioni della domanda aggregata, dal tipo degli investimenti e dalle variazioni nell'organizzazione del lavoro. Keynes ed i keynesiani hanno concentrato la loro attenzione sul primo ordine di relazioni (investimenti-domanda-occupazione); scarsa attenzione è stata dedicata alle relazioni del secondo e del terzo ordine e cioè quelle in cui si considerano il tipo di investimenti e l'organizzazione del lavoro. Nel parlare di diversi tipi d'investi-

menti non alludo semplicemente al fatto che una strada o una diga è un investimento ben diverso dall'impianto, in una fabbrica, di una nuova macchina; ma piuttosto al fatto, che certe macchine che vengono sostituite o aggiunte a quelle già esistenti, non comportano variazioni, o comportano variazioni molto modeste, nei coefficienti tecnici di produzione; altre macchine, invece, comportano variazioni rilevanti in questi coefficienti; e l'originaria teoria keynesiana, com'è noto, non considera l'ipotesi di variazioni nei coefficienti tecnici. I mutamenti nell'organizzazione del lavoro, che di regola, sebbene non necessariamente, sono condizionati da nuovi investimenti, hanno ricevuto scarsa attenzione da parte degli economisti, keynesiani e non keynesiani; fanno eccezioni gli economisti marxisti, che tuttavia si sono limitati a rilievi di carattere generale.

## 2. *L'andamento degli investimenti industriali nell'ultimo ventennio.*

Consideriamo le relazioni fra investimenti, produttività e occupazione, concentrando l'attenzione sull'industria.

Negli anni Cinquanta gl'investimenti industriali, misurati a prezzi costanti, sono cresciuti ad un saggio sostenuto: 7,3% l'anno. Ben diverso è il quadro nel decennio successivo: dopo una temporanea accelerazione nel biennio 1962-63, nei sei anni che vanno dal 1964 al 1969 gl'investimenti industriali, nel complesso, non crescono. In netto contrasto con questo andamento, la produttività oraria cresce con un saggio pressoché invariato nei tre periodi considerati, il capitale per addetto cresce con un saggio praticamente identico nel primo e nel terzo periodo (durante il *boom* del 1961-63 subisce un sensibile aumento) e la produzione cresce ad un saggio pressoché uguale nei primi due periodi, mentre cresce ad un saggio alquanto inferiore negli anni recenti.

Ecco i saggi medi annuali di variazione <sup>1</sup>:

|                      |       |        |       |
|----------------------|-------|--------|-------|
| Investimenti         | + 7,3 | + 12,0 | 0     |
| Produttività oraria  | + 6,4 | + 6,7  | + 6,4 |
| Capitale per addetto | + 4,1 | + 8,2  | + 4,2 |
| Produzione           | + 8,2 | + 8,6  | + 6,9 |

Gl'investimenti industriali subiscono una drastica diminuzione nel biennio 1964-65: cadono del 37%; negli anni seguenti risalgono ma lentamente, tanto che solo nel 1969 tornano al livello del 1963.

Perché gl'investimenti sono caduti dopo il 1963? E perché, nonostante questa caduta, la produzione e la produttività industriale sono continuate ad aumentare ad un saggio eguale o solo limitatamente inferiore a quello degli anni precedenti?

I due quesiti sono legati fra loro e sono quindi interconnesse anche le risposte. Per chiarezza di esposizione, tuttavia, e per cercare di isolare le diverse spinte in gioco, discuterò separatamente i due quesiti.

### 3. *Fattori che hanno influito negativamente sugli investimenti.*

Per spiegare l'insoddisfacente evoluzione degli investimenti negli anni che seguono il 1963 sono stati indicati tre ordini di fattori:

- 1) fattori politici;
- 2) aumento dei salari maggiore della produttività, con conseguente compressione dei margini di profitto, che costituiscono uno dei determinanti degli investimenti;

<sup>1</sup> Il saggio di variazione degli investimenti e del capitale per addetto si riferiscono all'industria, quelli della produttività oraria e della produzione all'industria manifatturiera. (Non è stato possibile considerare in tutti i casi l'industria manifatturiera per mancanza di dati). Detti saggi sono stati stimati dall'autore sulla base dei dati dell'Istat, dell'Isco e del ministero del Lavoro, ad eccezione dei saggi relativi al capitale per addetto, che sono stati calcolati e cortesemente comunicati dal prof. Onorato Castellino, il quale ha formulato anche alcuni suggerimenti critici che mi hanno indotto a rielaborare il presente paragrafo e, in un punto, il successivo paragrafo 8.

### 3) effetti della politica finanziaria e creditizia.

Come cercherò di indicare, tutti e tre i fattori hanno avuto rilevanza, ma hanno agito con intensità diversa nei diversi anni.

L'influenza più difficile da isolare è, naturalmente, quella dei fattori politici.

Nessun processo di trasformazione sociale e di mutamento nell'equilibrio politico avviene senza costi; e non c'è dubbio che la formazione del governo di centro-sinistra in una prima fase creò forti timori fra gl'industriali, specialmente in seguito alla nazionalizzazione dell'industria elettrica, che privò il settore privato di uno dei suoi pilastri finanziari<sup>2</sup>. Vero è che l'indennizzo alle società nazionalizzate è stato molto (troppo) generoso; ma le rate di questo indennizzo, mentre hanno appesantito fortemente il mercato delle obbligazioni<sup>3</sup>, non sono state che in misura modesta indirizzate verso investimenti produttivi: in larga misura hanno finanziato investimenti di tipo speculativo, nel settore immobiliare e in quello della distribuzione (v. l'Appendice III).

<sup>2</sup> Per un equilibrato giudizio critico di quella scelta politica, occorre ricordare che l'alternativa alla nazionalizzazione vera e propria, e cioè l'«irizzazione», alternativa che avrebbe avuto effetti immediati molto meno sfavorevoli, era stata resa difficile dalla gestione sostanzialmente fiacca e passiva di quel settore dell'industria elettrica già controllato dall'Iri (Finelettrica).

<sup>3</sup> Dopo la nazionalizzazione, il mercato delle obbligazioni è stato ulteriormente appesantito dalle cospicue emissioni di titoli effettuate dall'Enel per finanziare gl'investimenti del settore elettrico, dal momento che i margini di profitto e quindi l'autofinanziamento erano caduti a livelli molto bassi. La spiegazione di tale repentina caduta sta in un fatto che, prima della nazionalizzazione, nessuno aveva previsto: fino a quando l'industria elettrica era divisa in diversi compartimenti, privati, pubblici e municipalizzati, i salari e gli stipendi erano notevolmente differenziati. Con la nazionalizzazione e quindi con l'unificazione dell'intera industria, dovevano necessariamente essere unificati anche salari e stipendi; e ciò non poteva esser fatto che ai livelli più alti — livelli che erano, in alcuni casi, molto alti, poiché certe aziende, particolarmente quelle municipalizzate, avevano trasformato in aumenti di salari e di stipendi parte dei loro profitti monopolistici, che non potevano investire in altri campi. Si tratta di una lezione da ricordare ogni qual volta si progetta di unificare un settore di attività (un problema analogo si pone oggi per la riforma sanitaria).

Questi sono soltanto alcuni dei fattori politici che hanno influito negativamente sugli investimenti. Si può presumere che l'influenza negativa dei fattori politici sia stata sensibile nei primi due anni del centro-sinistra e cioè nel 1963 e 1964; è stata invece molto meno rilevante nei tre anni seguenti; è stata di nuovo rilevante nel 1969 e nel 1970, questa volta a causa della instabilità e precarietà dei diversi governi. Una tale influenza negativa permane tuttora. È certo, tuttavia, che l'influenza, negativa o positiva che sia, dei fattori politici non è misurabile e sfugge, comunque, ad un'analisi rigorosa. Gli altri due fattori sono invece suscettibili di un'analisi logicamente e cronologicamente più precisa, che può valersi anche di quantità osservabili. Esaminerò pertanto l'andamento degli investimenti industriali con riferimento a questi due fattori.

#### 4. *La caduta del 1964.*

La caduta degli investimenti che ebbe luogo nel 1964 non presenta particolari difficoltà interpretative.

Faccio l'ipotesi, che ho cercato di sviluppare in *Prezzi, distribuzione e investimenti in Italia, 1951-1966* cit., che i principali determinanti degli investimenti industriali siano tre: la quota dei profitti lordi sul valore aggiunto nell'industria, la liquidità totale (in quanto indice della disponibilità di fondi finanziari esterni alle imprese) e il grado di capacità inutilizzata.

Assunta come valida questa ipotesi interpretativa, si osserva che già dal 1961 la quota dei profitti è in declino, ciò che, presumibilmente, contribuisce a far diminuire il saggio d'incremento degli investimenti industriali, anche se il livello assoluto cade solo nel 1964 (e poi nel 1965). Dal 1961 al 1963, tuttavia, sebbene i profitti declinanti esercitino una spinta verso il basso sugli investimenti, la crescente domanda di beni di consumo imprime, attraverso la riduzione del grado di capacità inutilizzata, una spinta verso l'alto; l'effetto netto delle due spinte è an-

cora positivo rispetto al livello assoluto degli investimenti, anche se è negativo rispetto al saggio di variazione. Nel 1962 e nel 1963 la flessione della quota dei profitti industriali diviene molto più rapida, poiché i salari aumentano molto più rapidamente della produttività e poiché i prezzi assorbono soltanto in parte l'aumento del costo del lavoro; la flessione dei profitti frena l'espansione degli investimenti. Ma il colpo di grazia agli investimenti viene impartito dalla restrizione creditizia messa in atto dalla Banca centrale nell'ultimo trimestre del 1963, principalmente con lo scopo di bloccare il crescente disavanzo dei conti con l'estero ed anzi di riequilibrarli. Lo scopo è raggiunto nel secondo semestre del 1964 (per il fatto che diminuisce nettamente la domanda di beni d'investimento, prodotti all'interno e all'estero e, attraverso un meccanismo moltiplicativo, diminuisce il saggio di aumento nella domanda di beni di consumo, prodotti all'interno e all'estero). Ma il costo, per lo sviluppo della economia, è elevato; gl'investimenti industriali nel 1964 diminuiscono di oltre il 20%. Pur ammettendo che nella politica monetaria il principale errore era stato compiuto precedentemente — nel 1962 e nel primo semestre del 1963, quando era stato pigiato troppo l'acceleratore —, si deve osservare che la frenata fu troppo brusca.

Il più difficile problema interpretativo si pone per gli anni seguenti: perché, dopo il 1964, la ripresa degli investimenti industriali è stata così debole che solo dopo cinque anni, ossia nel 1969, essi avevano nuovamente toccato il livello del 1963?

## 5. *Gli investimenti dopo il 1964.*

Il 1965 risente ancora degli effetti della durissima stretta creditizia messa in atto verso la fine del 1963. Inoltre, nel 1965 i profitti, scesi negli anni precedenti, e specialmente nel 1964, non risalgono quasi affatto.

Bisogna dire che la quota dei profitti, che aveva toccato un massimo nel 1960-1961 e quindi un minimo nel



1964, risale poi limitatamente e neppure in modo continuo: sembra che solo nel 1966 vi sia una ripresa consistente (v. più oltre, Tabella 2); la ripresa è seguita da una brusca caduta nel 1967, determinata, questa volta, dalla « defiscalizzazione » di una quota degli oneri sociali.

I profitti, dunque, costituiscono certamente un fattore frenante in quasi tutto il periodo considerato. Poiché i profitti erano magri, l'espansione degli investimenti richiedeva in misura crescente il sostegno di finanziamenti esterni: credito bancario, obbligazioni e azioni. Ma l'emissione di azioni poteva fornire un contributo relativamente modesto, perché la borsa era depressa; e la borsa era depressa non solo per ragioni fiscali, ma anche per la relativa esiguità dei margini di profitto<sup>4</sup>. Necessariamente, maggior rilievo venivano ad assumere le altre due fonti: credito bancario ed obbligazioni, due fonti che solo limitatamente sono fra loro sostituibili, dato che il credito bancario serve per il capitale di esercizio e per il pre-finanziamento di investimenti a medio e a lungo termine e le obbligazioni servono per il finanziamento vero e proprio di siffatti investimenti. Inoltre, le obbligazioni possono in qualche modo essere utilizzate solo dalle imprese relativamente grandi: per le fonti esterne, oltre che al credito dei fornitori, le imprese piccole possono ricorrere al credito bancario e al credito agevolato. Per le imprese a partecipazione statale, notevole importanza ha assunto, almeno in certi anni, l'aumento dei fondi di dotazione.

Nel complesso, il credito ha assunto una crescente importanza durante gli anni considerati: occorre vedere se è stato sufficiente a far fronte alle esigenze. D'altra parte, proprio perché l'incentivo ad investire costituito dal profitto era più debole, sarebbe stato necessario raf-

<sup>4</sup> Considerando le medie annuali, si osserva una correlazione diretta fra corso delle azioni e quota dei profitti nell'industria; la correlazione migliora se, fra le variabili esplicative, oltre la quota dei profitti, s'includono il saggio di variazione della liquidità totale e il corso delle azioni negli Stati Uniti. Cfr. *Prezzi, distribuzione e investimenti*, cit., p. 68 dell'estratto.

forzare l'incentivo costituito dalla domanda. Il governo influisce sulla domanda attraverso la politica della finanza pubblica; può inoltre influire direttamente sul volume complessivo degli investimenti industriali attraverso la politica degli investimenti delle imprese pubbliche, che, nel periodo considerato, rappresentano dal 30 al 50% del totale. Cominciamo con l'esaminare questa politica per considerare poi sia la politica finanziaria in senso proprio sia la politica monetaria e creditizia.

Gli investimenti industriali delle imprese pubbliche (imprese a partecipazione statale, imprese municipalizzate, Enel) presentano un andamento sconcertante: flettono proprio negli anni in cui più opportuno, ai fini congiunturali, sarebbe stato un loro aumento. Ecco il quadro complessivo degli investimenti industriali, esclusa l'edilizia di abitazione:

Tab. 1. *Investimenti industriali a prezzi costanti* (saggi di variazione)

| Anni | Imprese pubbliche |        | Imprese private | Totale |
|------|-------------------|--------|-----------------|--------|
|      | a part. statale   | Totale |                 |        |
| 1964 | — 7,9             | — 3,9  | — 28,8          | — 20,1 |
| 1965 | — 24,5            | — 14,7 | — 25,1          | — 20,7 |
| 1966 | — 21,0            | — 11,6 | + 28,6          | + 10,4 |
| 1967 | + 0,8             | + 7,1  | + 16,3          | + 13,1 |
| 1968 | + 14,2            | + 11,1 | + 10,4          | + 10,7 |
| 1969 | + 24,9            | + 16,8 | + 5,0           | + 11,0 |

FONTI: *Relazioni della Banca d'Italia e Relazione generale sulla situazione economica del paese*, vari anni.

Perché gli investimenti delle imprese pubbliche flettono nel triennio 1964-1967?

Sono stati indicati diversi motivi: 1) il comportamento di grandi blocchi d'investimenti, soprattutto nel

settore siderurgico (Taranto) ed in quello del cemento; 2) la revisione verso il basso di certi progetti d'investimento che erano stati avviati quando la domanda cresceva rapidamente (con la congiuntura sfavorevole la domanda di molti prodotti industriali cessò di crescere o cominciò a crescere più lentamente); 3) la minor propensione ad investire per le minori possibilità interne ed esterne di finanziamento. In particolare, riguardo a questo terzo punto, è stato messo in rilievo il fatto che nel settore delle imprese pubbliche la flessione dei profitti — fonte interna di finanziamento — è stata anche più accentuata di quanto sia stata nel settore delle imprese private, perché era più difficile trasferire sui prezzi gli aumenti dei costi. Quanto ai finanziamenti esterni, in quegli anni veniva spesso ripetuta la strana tesi che il finanziamento delle imprese pubbliche non doveva disturbare il finanziamento delle imprese private<sup>5</sup>; così che queste dovevano venire prima di quelle nella graduatoria delle esigenze che il mercato finanziario era in grado di soddisfare. Non si sa in quale misura questa tesi sia divenuta direttiva operante; è certo tuttavia che, nel complesso, il finanziamento delle imprese pubbliche dal 1965 al 1967 risultò sacrificato, nonostante alcuni aumenti nei fondi di dotazione, che in diversi casi per un certo tempo restarono sulla carta: furono decisi ma non effettivamente finanziati. La verità è che, se nel 1964 e in parte nel 1965 sono in una certa misura valide le ragioni di cui ai primi due punti sopra ricordati (completamento di certi blocchi d'investimenti e revisione di certi progetti predisposti durante la congiuntura favorevole), nel 1965, 1966 e 1967 l'andamento gravemente insoddisfacente degli investimenti industriali compiuti dalle imprese pubbliche non può essere attribuito che ad una linea politica di contenimento dei suddetti investimenti adottata dal governo per evitare che le imprese pubbliche facessero concorrenza a quelle private nel mercato dei capitali e presumibilmente anche per assicurare l'indu-

<sup>5</sup> Cfr., per esempio, la *Relazione programmatica* del ministero delle Partecipazioni statali per il 1968, p. 70.

stria privata, dopo il trauma della nazionalizzazione dell'energia elettrica. Limitiamoci a considerare il primo aspetto della questione e vediamo se si può provare che nel quadriennio 1964-1967 il finanziamento delle imprese pubbliche sia stato deliberatamente sacrificato, consentendo un volume di emissioni di titoli inferiore a quello che, date le condizioni congiunturali, avrebbe potuto aver luogo. Questa infatti è la principale critica che qui si rivolge alla politica creditizia e finanziaria seguita dal governo, particolarmente nel suddetto quadriennio.

È vano cercare la prova confrontando i dati riguardanti le richieste con quelli delle autorizzazioni di nuove emissioni di titoli: solo quando c'è un improvviso mutamento di politica si potranno trovare divergenze sensibili fra le due serie di dati. Ciò perché, soprattutto quando si tratta di emissioni rilevanti progettate dai grandi gruppi pubblici, questi gruppi chiedono affidamenti preliminari prima di presentare la richiesta formale. Quando poi nei circoli finanziari si viene a sapere che, oltre limiti predeterminati, la porta è chiusa, non si bussa neppure alla porta del Comitato del credito.

In effetti, non sono solo le dichiarazioni, sia pure generiche e « ovattate », delle *Relazioni* del ministero delle Partecipazioni statali che inducono a ritenere che questa fosse la linea; vi sono anche precise indicazioni espresse allo scrivente da dirigenti di imprese pubbliche. Se la questione fosse considerata degna di ulteriore approfondimento, si potrebbe pensare a dibattiti, da organizzare in sedi adatte, con i più rappresentativi dirigenti di quelle imprese. (V. anche Appendice III).

## 6. *Il deficit del settore pubblico.*

Dal 1965 al 1969 il quadro della politica finanziaria è dominato dal cospicuo e crescente disavanzo del settore pubblico. In generale, questo disavanzo può essere finanziato o con creazione di moneta o con emissione di titoli o, come di solito accade e come difatti è accaduto nel

periodo considerato, in entrambi i modi (v. la Tabella 2). Quali conseguenze ha avuto quel disavanzo sul processo di sviluppo? Ha agito da stimolo o da freno?

Tutto considerato, il disavanzo pubblico ha agito prevalentemente da freno: cerchiamo di vedere perché.

Il finanziamento del disavanzo pubblico non va neppure in parte a detrimento del finanziamento del settore privato, se viene attuato con moneta e titoli addizionali rispetto alla creazione di moneta ed all'emissione di titoli che avrebbero avuto luogo senza il disavanzo. Se invece la creazione di moneta o l'emissione di titoli o entrambe queste forme di finanziamento sono, in parte, sostitutive, allora la copertura del disavanzo pubblico avviene, in parte appunto, a detrimento del finanziamento del settore privato.

Da quando il disavanzo del settore pubblico ha assunto dimensioni ragguardevoli, e cioè dal 1965 in poi, è stata inaugurata una sorta di programmazione dei flussi monetari, in cui il disavanzo del settore pubblico compare come vincolo primario. Anno per anno, l'autorità monetaria ha determinato preventivamente due limiti massimi: il limite massimo di creazione di base monetaria, oltre il quale sarebbe divenuto grave il rischio di un processo inflazionistico (o dell'accelerazione di un processo inflazionistico già in atto); e il limite massimo delle emissioni di titoli (per semplicità qui mi riferisco solo ai titoli a reddito fisso), oltre il quale sarebbe divenuto grave il rischio di una caduta del corso di questi titoli.

In siffatte condizioni, il finanziamento del disavanzo pubblico va, in parte, a danno del finanziamento del settore privato nel caso che la somma fra disavanzo pubblico e presunto fabbisogno del settore privato superi il volume complessivo di mezzi di finanziamento risultante dalla somma fra il volume massimo del credito bancario che si erige sopra la base monetaria e la quantità massima dei titoli di credito. Naturalmente le probabilità che sorga un conflitto fra il finanziamento dei due settori sono tanto più alte: a) quanto maggiore è il disavanzo

pubblico e b) quanto più « prudenziale » è la determinazione preventiva dei due limiti massimi, quello relativo alla creazione di moneta e quello relativo all'emissione dei titoli. Ed è più facile errare nella stima del primo limite che in quella del secondo limite, dal momento che nel caso dei titoli vi sono indicazioni obiettive abbastanza precise sulla capacità di assorbimento da parte del mercato, mentre indicazioni obiettive altrettanto precise mancano nel caso della creazione di moneta addizionale. In questo secondo caso, si fa riferimento all'entità delle risorse produttive disponibili, che determinano i margini di un'espansione della produzione e dei mezzi monetari in regime di (relativa) stabilità dei prezzi e di (relativo) equilibrio dei conti con l'estero; ma la valutazione di questi margini è, come meglio vedremo fra breve, particolarmente incerta, soprattutto *ex ante*: diventa meno incerta solo col senno di poi. In effetti i dati oggi disponibili indicano che probabilmente l'autorità monetaria, in diversi degli anni compresi nel periodo considerato, ha fissato ad un livello troppo basso il limite massimo di creazione di moneta addizionale o, ciò che è lo stesso, ha sottovalutato in misura sensibile i margini all'espansione lasciati dai vincoli della stabilità dei prezzi e dell'equilibrio dei conti con l'estero. In questo modo, è stata aggravata più del necessario la contrapposizione fra finanziamento del disavanzo pubblico e finanziamento del settore privato e nei risultati — non certo nelle intenzioni — negli anni sopra ricordati si è venuta ad esercitare un'azione frenante sugli investimenti del settore privato e particolarmente, dal 1965 al 1967, su quelli delle imprese a partecipazione statale<sup>6</sup>. D'altra parte, le probabilità di un conflitto fra il finanziamento dei due settori sono rese più alte dai criteri con cui è applicata la norma costituzionale che impone di disporre dei fondi prima di spenderli; la spesa di solito avviene con ritardo

<sup>6</sup> Occorre tener presente che nella contabilità nazionale gli investimenti delle imprese a partecipazione statale sono inclusi in quelli del « settore privato », che si contrappone alla pubblica amministrazione (« settore pubblico »).

e quindi l'emissione dei titoli per il settore pubblico ha effetti deflazionistici, in quanto per un certo tempo sottrae potere di acquisto dalla circolazione e, in particolare, riduce il potenziale di finanziamenti a medio e lungo termine per il settore privato.

Non è questo il luogo per approfondire l'analisi; qui mi limito a citare alcuni indizi che possono indurre a considerare con attenzione il grave problema del conflitto fra il finanziamento dei due settori.

Nell'aggiornare al 1968 una delle equazioni del modello econometrico, illustrato in un saggio già ricordato, e cioè l'equazione della capacità inutilizzata, avevo trovato un coefficiente di correlazione ed altre caratteristiche non molto soddisfacenti — meno soddisfacenti che nella stima originaria, relativa al periodo 1951-1965. Nell'equazione originaria, il grado di capacità inutilizzata dipendeva dai principali elementi della domanda globale dei prodotti industriali (consumi privati, investimenti ed esportazioni industriali); le variabili esplicative erano considerate in termini di tassi di variazione. Nell'aggiornare l'equazione, ho fatto diverse prove, includendo l'indebitamento pubblico (che è diventato molto importante proprio dopo il 1965), nell'ipotesi, di derivazione keynesiana, che un aumento del deficit della pubblica amministrazione contribuisca a far decrescere il grado di capacità inutilizzata. Con sorpresa, ho trovato che il segno del coefficiente dell'indebitamento pubblico non era negativo, ma positivo; ciò indicherebbe che, a parità di altre condizioni, un aumento di quell'indebitamento farebbe *crescere*, e non decrescere, il grado di capacità inutilizzata: un risultato in netto contrasto con le attese. Posto che si tratti di una relazione genuina, ossia non dovuta al caso, la spiegazione probabilmente va ricercata nella contrapposizione, di cui ho parlato dianzi, tra finanziamento del disavanzo pubblico e finanziamento del settore privato, contrapposizione che, in parte, può forse essere imputata ai criteri generali adottati circa i flussi finanziari. L'ipotesi keynesiana vale certamente se la spesa in deficit è finanziata per intero, o in prevalenza, con mezzi mone-

tari e titoli addizionali; altrimenti l'effetto di quella spesa sul reddito e sul grado di capacità inutilizzata può essere negativo <sup>7</sup>.

Questo sarebbe dunque il primo indizio. Il secondo indizio è costituito dall'andamento della creazione di base

<sup>7</sup> Per curiosità, ecco l'equazione stimata per il periodo 1951-1968:

$$\begin{aligned}
 U &= 13,757 - 0,341 \dot{R} - 0,153 \dot{I} - 0,103 \dot{E}_i + 0,189 IND & (1) \\
 t &= 13,875 \quad 4,629 \quad 7,072 \quad 4,313 \quad 3,146 \\
 R^2 &= 0,937 & DW = 1,701
 \end{aligned}$$

dove  $U$  è il grado di capacità inutilizzata,  $R$  il reddito da lavoro dipendente (le cui variazioni sono assunte come rappresentative di quelle dei consumi privati),  $I$  gl'investimenti industriali,  $E_i$  le esportazioni industriali e  $IND$  l'indebitamento pubblico, quale risulta dai dati della contabilità nazionale (cfr. *I conti economici nazionali dell'Italia*, suppl. al « Bollettino mensile di statistica », gennaio 1970); i  $t$  dei coefficienti sono tutti significativi al livello di 99%; i punti sui simboli indicano saggi di variazione.

Un tale risultato non può essere senz'altro interpretato nel senso che aumenti dell'indebitamento pubblico fanno aumentare il grado di capacità inutilizzata: si può argomentare che il nesso casuale vada nella direzione opposta, ossia che un aumento del grado di capacità inutilizzata, a sua volta dipendente da una flessione del reddito nazionale, faccia aumentare il deficit pubblico e quindi l'indebitamento. Ciò perché una flessione del reddito nazionale, a parità di spese pubbliche, riduce le entrate. Chi scrive ritiene che operino entrambe le contrastanti spinte: non solo quella di cui ora si è detto, ma anche l'altra, di cui si è accennato nel testo: un aumento dell'indebitamento pubblico, a parità di altre condizioni, riduce le possibilità d'indebitamento privato e quindi gl'investimenti privati totali dei settori extra-agricoli (gl'investimenti in agricoltura, essendo fortemente sussidiati, hanno un'evoluzione in gran parte indipendente da queste spinte). Per controllare l'ipotesi ora indicata, oltre l'equazione sopra riportata, che per esigenze di semplicità richieste dal modello da me elaborato includeva i soli investimenti industriali e non tutti gli investimenti compiuti nei settori extra-agricoli, ho calcolato un'altra relazione, in cui in luogo degli investimenti industriali ho introdotto gl'investimenti extra-agricoli totali:

$$\begin{aligned}
 U &= 17,922 - 0,469 \dot{R} - 0,136 \dot{E}_i - 0,312 \dot{I}_t & (2) \\
 t &= 21,223 \quad 6,835 \quad 5,022 \quad 7,707 \\
 R &= 0,917 & DW = 1,456
 \end{aligned}$$

La correlazione è praticamente altrettanto buona di quella ottenuta con la prima equazione ed è nettamente migliore di quella ottenuta considerando i soli investimenti industriali ed escludendo l'indebitamento pubblico: segno che questo indebitamento viene a surrogare quella parte degli investimenti extra-agricoli non inclusi nel settore industriale; segno, cioè, che sussiste una certa correlazione inversa fra gli investimenti extra-agricoli totali e indebitamento pubblico. In effetti, il coefficiente di correlazione



monetaria e da quello dell'offerta di moneta: nel triennio 1964-67 l'andamento delle due quantità denuncia una politica palesemente restrittiva (v. Tabella 2).

La base monetaria viene sensibilmente accresciuta dal 1964 al 1965 (da 952 a 1.339 miliardi) ed un aumento anche maggiore subisce l'offerta totale di moneta (da 2.016 a 3.878 miliardi); ma occorre considerare che la restrizione nei due anni precedenti era stata molto forte, cosicché gli aumenti del 1965 riconducono appena sul trend le due quantità (nel 1962 la creazione di base monetaria era stata di 1.242 miliardi e l'offerta di moneta di 2.930 miliardi). Nel 1965 e nel 1969, mentre la base monetaria cresce molto limitatamente, l'offerta di moneta cresce in misura abbastanza rilevante, presumibilmente per il fatto che in questi due anni le nuove regole sui titoli ammessi a riserva hanno fatto sentire i loro effetti. Tuttavia, gli aumenti del 1969 vanno imputati al primo semestre: nel secondo semestre, si adottò, di nuovo, e più decisamente, una politica di contenimento del credito per ragioni connesse non solo col disavanzo pubblico, ma anche con i problemi derivanti dalle crescenti esportazioni di capitali, determinate, fra l'altro, dal crescente divario fra saggi d'interesse interni ed esteri<sup>8</sup>. Cosicché, in definitiva, solo il 1968 è un anno completamente caratterizzato da una politica monetaria e creditizia rivolta in modo decisivo verso l'espansione. Secondo la tesi qui esposta, l'incremento della massa dei crediti a breve termine è stato prevalentemente lento negli anni Sessanta e specialmente dal 1964 al 1967 come conseguenza dell'incremento relativamente lento dei crediti a medio e lungo termine; e questa relativa lentezza è dipesa principalmente dalla politica finanziaria seguita nel suddetto periodo.

semplice fra queste due quantità, pur essendo basso, è appunto negativo: esso è pari a  $-0,440$ .

(L'opportunità di un tale chiarimento è emersa da una conversazione che ho avuto col prof. Antonio Pedone).

<sup>8</sup> Cfr. la *Relazione* per il 1969, spec. p. 263 dell'edizione provvisoria, la politica di contenimento è stata proseguita, sia pure con alterne vicende, nel 1970.

Tab. 2. *Profitti, creazione di moneta ed emissioni nette di titoli*

| Anni        | Quota profitti nell'industria (indice) | Creazione base monetaria | Offerta di moneta | Disavanzo di cassa Tesoro | Emissione di titoli a reddito fisso |                 |        | Azioni |
|-------------|----------------------------------------|--------------------------|-------------------|---------------------------|-------------------------------------|-----------------|--------|--------|
|             |                                        |                          |                   |                           | Stato (**)                          | Settore privato | Totale |        |
|             | 1                                      | 2                        | 3                 | 4                         | 5                                   | 6               | 7      | 8      |
| 1954-57 (*) | 108,5                                  | 368                      | 800               | 432                       | 211                                 | 194             | 405    | 159    |
| 1958-59 (*) | 109,6                                  | 933                      | 1500              | 502                       | 180                                 | 406             | 586    | 224    |
| 1960-63 (*) | 105,4                                  | 765                      | 2500              | 519                       | 87                                  | 926             | 1013   | 531    |
| 1964-69 (*) | 92,8                                   | 1191                     | 4500              | 1521                      | 1057                                | 1470            | 2527   | 501    |
| 1964        | 91,1                                   | 952                      | 2016              | 817                       | 228                                 | 1234            | 1462   | 581    |
| 1965        | 92,0                                   | 1339                     | 3876              | 1545                      | 679                                 | 1306            | 1985   | 406    |
| 1966        | 97,3                                   | 1239                     | 4012              | 1823                      | 1568                                | 1279            | 2847   | 470    |
| 1967        | 91,4                                   | 1154                     | 4108              | 1226                      | 1012                                | 1419            | 2431   | 396    |
| 1968        | 93,8                                   | 1221                     | 5183              | 2022                      | 1297                                | 1795            | 3092   | 473    |
| 1969        | 91,3                                   | 1245                     | 4827              | 1692                      | 1550                                | 1790            | 3350   | 681    |

(\*) Medie annuali. (\*\*) Esclusi i BOT. Valori in miliardi di lire (eccezion fatta per i valori della colonna 1).

FONTE: Per la quota del profitto, v. l'Appendice del citato saggio dello scrivente (in « Moneta e Credito », settembre 1967); gli altri dati sono stati ricavati dalle *Relazioni* della Banca d'Italia; l'offerta di moneta è data dalla somma delle liquidità primaria e secondaria.

Dal 1966 al 1969 in via ufficiale (ma già di fatto dal 1965) la Banca centrale aveva adottato una politica di sostegno dei corsi delle obbligazioni, soprattutto per facilitarne il collocamento presso il pubblico. Poiché la Banca centrale era disposta a comprare qualsiasi ammontare di obbligazioni ai prezzi correnti, una tale politica avrebbe potuto determinare un'espansione della base monetaria senza limiti prevedibili e dunque avrebbe comportato elevati rischi inflazionistici. Nel periodo considerato questi rischi sono stati eliminati proprio attraverso il razionamento preventivo delle emissioni di titoli e, più in generale, attraverso la programmazione dei flussi finanziari;

anzi, poiché questa programmazione è stata attuata in modo (a parere di chi scrive) troppo rigido, non solo sono stati eliminati i rischi inflazionistici, ma, per quanto riguarda gli investimenti, nel fatto è stata svolta un'azione frenante, o quanto meno un'azione insufficientemente propulsiva.

Nel valutare la politica di stabilizzazione dei corsi, la *Relazione* per il 1969 ammette, con apprezzabile franchezza, che la politica monetaria avrebbe potuto essere « più aggressiva » (p. 399 dell'edizione provvisoria).

Dei due obiettivi che la politica di stabilizzazione si proponeva, quello della creazione di un più ampio mercato dei titoli è stato in notevole misura realizzato. [...] L'obiettivo di stimolare l'attività di investimento è stato conseguito soltanto in parte; una politica più aggressiva avrebbe potuto essere desiderabile, ma sarebbe stato imprudente attuarla sospingendo il livello dei tassi d'interesse ancora più in basso.

Ora, si deve osservare che una politica più aggressiva poteva essere attuata non spingendo ancora più in basso l'interesse ma, almeno in alcuni anni, accrescendo sia la creazione complessiva di moneta (per finanziare il disavanzo pubblico), sia il volume dei titoli (per ampliare i finanziamenti al settore produttivo e specialmente alle imprese pubbliche). Ammettendo che fosse veramente opportuno mantenere stabili i corsi, *si trattava di proporzionare adeguatamente i due aumenti, ossia quello della quantità di moneta, che influisce sulla domanda di titoli, e quello del volume delle emissioni, dal momento che l'aumento della quantità di moneta tende a deprimere il saggio dell'interesse, mentre l'aumento dell'offerta dei titoli tende a farlo salire*<sup>9</sup>.

<sup>9</sup> La questione delle relazioni fra aumento della base monetaria, aumento dell'offerta complessiva di moneta, emissioni nette di titoli e andamento dei corsi è una questione tanto complessa quanto importante, che va approfondita, anche con analisi econometriche. In una tale analisi, come mi ha fatto osservare il dottor Padoa Schioppa, vanno prese in considerazione anche le « attività » non finanziarie.

Ma non è solo la politica monetaria e creditizia ad essere condizionata, almeno fino al 1967, da un'eccessiva preoccupazione per l'inflazione: è l'intera politica finanziaria ad essere così condizionata. Questa affermazione può sembrare contraddetta dall'andamento del disavanzo pubblico, che, come si è visto, dopo il 1964 cresce rapidamente: un tale aumento può apparire determinato da una troppo elevata propensione a spendere della pubblica amministrazione.

La contraddizione è solo apparente, per diversi motivi.

In primo luogo, la politica finanziaria del governo riguarda non solo le entrate e le spese ma anche importanti elementi, fra cui sono i progetti d'investimento delle imprese pubbliche; e, come si è visto, questi progetti, almeno negli anni 1965, 1966 e 1967, hanno incontrato difficoltà finanziarie proprio a causa della politica perseguita dal governo. In secondo luogo, se è fondata la critica ai criteri adottati nel finanziare il disavanzo, è legittimo supporre che criteri di maggiore larghezza avrebbero conseguito un più rapido sviluppo degli investimenti, del reddito e quindi anche delle entrate pubbliche: il disavanzo sarebbe stato minore a parità di aumento delle spese. Infine, il disavanzo non va considerato isolatamente ma in relazione al grado d'impiego delle risorse e all'andamento della bilancia dei pagamenti. Pertanto, si può certamente sottoscrivere il seguente giudizio, espresso nella *Relazione* della Banca d'Italia per il 1967 (p. 353 dell'edizione provvisoria):

Il sistema economico avrebbe potuto sostenere una spesa pubblica più ampia, oppure, qualora il prelievo fiscale fosse stato minore, avrebbe potuto generare una spesa privata proporzionalmente maggiore; non ne sarebbero derivate tensioni pregiudizievoli né dal lato delle risorse reali, poiché la maggiore domanda sarebbe stata fronteggiata con l'utilizzo delle capacità produttive esistenti e la riduzione dell'avanzo delle partite correnti; né sotto il profilo monetario, poiché la crea-

zione di liquidità aggiuntiva per il finanziamento del maggiore disavanzo pubblico sarebbe stata, almeno in parte, compensata dalla minore creazione di liquidità del settore estero<sup>10</sup>.

Secondo il parere di chi scrive, le autorità preposte alla politica economica hanno sottovalutato i margini lasciati dal vincolo della stabilità dei prezzi e da quello dell'equilibrio dei conti con l'estero non solo nel 1967 ma anche in altri anni del periodo considerato. Questa sottovalutazione avrebbe condotto a finanziare il disavanzo pubblico sacrificando più del necessario l'espansione dei finanziamenti a favore del settore privato ed avrebbe dato luogo ad una politica finanziaria insufficientemente propulsiva o addirittura frenante.

La composizione stessa del disavanzo pubblico va posta in discussione: quel disavanzo è stato originato principalmente da un aumento delle spese correnti più rapido di quello delle entrate correnti, mentre le spese per investimenti hanno segnato il passo ed anzi, in ben tre dei sei anni considerati, sono addirittura cadute (v. Tabella 3).

È stato detto che le spese pubbliche per investimenti crescono lentamente per la nota inefficienza dell'amministrazione. Ciò è vero solo in parte: quell'inefficienza è una costante, ed una costante non può spiegare la grande variabilità dei saggi di variazione; in particolare, con quella giustificazione restano completamente oscuri i motivi degli elevati saggi di aumento del 1964 e, ancor più, del 1968, aumenti dovuti a decisioni politiche, eviden-

<sup>10</sup> Occorre aggiungere che nel 1967 l'azione frenante della pubblica amministrazione fu particolarmente grave non solo perché il disavanzo fu ridotto (di ben 600 miliardi), ma anche a causa della via scelta per attuare questa riduzione. Infatti vennero posti nuovamente a carico delle imprese certi oneri sociali che precedentemente erano stati « fiscalizzati » e di conseguenza i margini di profitto, che si stavano stentatamente riprendendo, diminuirono di nuovo e in misura sensibile; ciò ebbe effetti negativi sugli investimenti e sul processo di sviluppo.

Tab. 3. *Entrate e spese del settore pubblico (saggi di variazione)*

| Anni      | Entrate<br>correnti | Spese<br>correnti | Spese in conto capitale |                                    |        |
|-----------|---------------------|-------------------|-------------------------|------------------------------------|--------|
|           |                     |                   | Investi-<br>menti       | Trasferim.<br>in conto<br>capitale | Totale |
| 1954-57 * | 12,1                | 10,7              | 8,0                     | 11,3                               | 6,5    |
| 1958-59 * | 8,4                 | 10,3              | 5,9                     | — 12,2                             | — 0,5  |
| 1960-63 * | 13,6                | 13,0              | 8,5                     | 6,2                                | 10,1   |
| 1964-69 * | 10,2                | 11,9              | — 5,4                   | 21,4                               | 9,6    |
| 1964      | 12,5                | 11,3              | 16,8                    | 6,0                                | 13,8   |
| 1965      | 7,2                 | 17,8              | — 4,1                   | 75,5                               | 16,2   |
| 1966      | 7,7                 | 9,0               | 8,0                     | — 6,8                              | 2,3    |
| 1967      | 14,9                | 8,9               | — 2,6                   | 39,5                               | 12,2   |
| 1968      | 9,8                 | 12,3              | 22,3                    | — 1,3                              | 12,0   |
| 1969      | 9,4                 | 12,3              | — 7,3                   | 15,3                               | 1,4    |

\* Medie annuali.

FONTI: *Quadri della contabilità nazionale italiana per il periodo 1951-1968. Pubblica amministrazione*, Isco, 1970; *Relazione generale sulla situazione economica del paese*, 1970.

temente non rese vane dall'inefficienza della pubblica amministrazione. È vero che, quando le spese per investimenti pubblici sono diminuite, sono aumentati i trasferimenti in conto capitale, e viceversa, di modo che i saggi di variazione delle spese complessive in conto capitale hanno oscillato entro limiti contenuti e comunque sono stati sempre positivi; ma ciò non fa che confermare, per un altro verso, che le spese per investimenti pubblici sono suscettibili di manovra non solo verso il basso ma anche verso l'alto, almeno quando si fa riferimento al periodo di un anno. In effetti, per poter accrescere in

misura sensibile queste spese, di regola sono necessari diversi mesi; inoltre, i progetti debbono essere già pronti o quasi pronti, altrimenti l'intervallo fra decisione di spendere e spesa effettiva diviene molto maggiore. (Sono questi i vincoli che possono giustificare il giudizio di lentezza e di inefficienza circa le spese di investimento; ma si deve stare attenti a non attribuire a questi fattori anche conseguenze che dipendono invece da deliberate scelte politiche). Viceversa, l'intervallo fra decisione e spesa è modesto nel caso delle spese correnti e nel caso dei trasferimenti in conto capitale: una voce che include l'aumento dei fondi di dotazione per le imprese a partecipazione statale; queste spese e questi trasferimenti sono molto più rapidamente manovrabili.

Nel periodo considerato la politica degli investimenti pubblici è stata gravemente incerta o contraddittoria, come risulta da quei forti alti e bassi nei saggi di variazione. E non si può nemmeno dire che gli investimenti siano stati sistematicamente compressi *a causa* di eccessive spese correnti, decise sotto pressioni politiche contingenti, che in certi casi il governo non sarebbe riuscito a contrastare per demagogica debolezza. Questo non è esatto, almeno non è esatto in tutti gli anni del periodo considerato. In determinati anni sotto un certo aspetto è accaduto l'opposto: per discutibili preoccupazioni di tipo inflazionistico, il governo aveva cercato di comprimere sia l'espansione delle spese in conto capitale sia quella delle spese correnti; ad un certo punto, divenne evidente che era possibile ed anzi desiderabile spendere di più; e appunto poiché nel giro di pochi mesi non era possibile accrescere sensibilmente le spese per investimenti pubblici, venivano accresciute certe spese correnti. In queste circostanze, l'accelerazione di queste spese era piuttosto effetto che causa delle basse spese per investimenti. Così negli anni 1966, 1967 e 1968, con l'accumularsi delle riserve valutarie, si arrivò al punto che altri paesi cominciarono ad esercitare pressioni addirittura allo scopo di far rivalutare la lira; il governo

allora si affrettò ad espandere ulteriormente e sensibilmente le spese correnti soprattutto attraverso la concessione, *in un solo blocco*, di forti aumenti per le pensioni, appunto perché non poteva rapidamente rovesciare la politica degli investimenti pubblici.

Esisteva dunque la possibilità che il disavanzo crescesse meno rapidamente; ovvero che crescesse con la velocità con cui è cresciuto, ma con una composizione ben diversa: una minor parte imputabile alle spese correnti ed una maggior parte imputabile a quelle d'investimento. Anche le conseguenze sarebbero state ben diverse, per due ragioni. In primo luogo, le spese pubbliche per investimenti contribuiscono, anche se non immediatamente, a far crescere la capacità produttiva dell'intera economia e quindi il reddito (e quindi anche le entrate tributarie); in secondo luogo, le maggiori spese per certi investimenti che fanno capo alla pubblica amministrazione, fra cui sono le case popolari, le scuole, i trasporti e gli ospedali, avrebbero ridotto l'asprezza delle tensioni sociali che sono poi insorte e che hanno contribuito alla nuova e più forte esplosione salariale del 1969-1970.

Oramai, è inutile piangere sul latte versato; ma occorre trarre ammaestramento dall'esperienza per cercare di non ripetere, nel futuro, gli stessi errori, o errori analoghi.

## 7. Creazione di moneta e grado d'impiego delle risorse.

Poco fa si è detto che presumibilmente le autorità preposte alla politica economica hanno sottovalutato i margini lasciati dal vincolo della stabilità dei prezzi e da quello dell'equilibrio dei conti con l'estero; questa sottovalutazione avrebbe condotto a finanziare il disavanzo pubblico sacrificando più del necessario la espansione dei finanziamenti a favore del settore privato.

Cerchiamo di vedere con maggiore attenzione in quale senso vi sarebbe stata una tale sottovalutazione.

Secondo la teoria di derivazione keynesiana, la spesa



pubblica in deficit (*deficit spending*) può e deve essere finanziata con mezzi monetari addizionali quando esistono risorse produttive — capacità produttiva e forza di lavoro — non impiegate. Se si considera un'economia aperta si può aggiungere, come ulteriore condizione, l'esistenza di adeguate riserve valutarie. Ora, nel periodo considerato esistevano certamente due delle tre condizioni (capacità inutilizzata e abbondanti riserve valutarie); è dubbio invece, che sussistesse la terza condizione (sottoutilizzazione della forza lavoro). Ecco i dati.

Tab. 4. *Grado di utilizzazione dei fattori e riserve valutarie*

| Anni        | Capacità<br>inutilizzata<br>nell'industria (%) | Disoccupa-<br>zione extra-<br>agricola (%) | Riserve totali<br>nette<br>(miliardi di lire) |
|-------------|------------------------------------------------|--------------------------------------------|-----------------------------------------------|
| 1954-57 (*) | 8,0                                            | 10,2                                       | 761                                           |
| 1958-59 (*) | 11,2                                           | 7,5                                        | 1687                                          |
| 1960-63 (*) | 5,0                                            | 4,0                                        | 1871                                          |
| 1964-69 (*) | 11,5                                           | 4,2                                        | 2900                                          |
| 1964        | 11,7                                           | 3,3                                        | 1838                                          |
| 1965        | 15,6                                           | 4,4                                        | 2743                                          |
| 1966        | 12,4                                           | 4,8                                        | 3067                                          |
| 1967        | 10,1                                           | 4,4                                        | 3294                                          |
| 1968        | 9,2                                            | 4,2                                        | 3500                                          |
| 1969        | 10,0                                           | 3,9                                        | 2958                                          |

(\*) Medie annuali.

FONTI: Per le prime due colonne cfr. l'Appendice del citato saggio dello scrivente; i dati della terza colonna sono stati ricavati dalle *Relazioni* della Banca d'Italia.

Sembra legittimo giudicare « adeguate » le riserve, sia in rapporto al valore delle importazioni, sia per il loro andamento, che è crescente in modo netto fino al 1969:

durante quest'anno sono diminuite a causa dell'accelerazione nell'esportazione di capitali, fenomeno sul quale non mi soffermo.

Sappiamo bene quanto sia incerto il valore del grado di capacità inutilizzata nell'industria; tuttavia, non pare si possa dubitare che l'andamento comparativo di tale valore denuncia un sensibile aumento fra gli anni 1960-1963 e il periodo considerato (da 5 a 11,5%).

È invece senz'altro equivoco il valore della quota di disoccupazione: è qui che si annidano le maggiori insidie. Apparentemente, considerate le caratteristiche del nostro paese, la quota della disoccupazione può sembrare relativamente bassa nel periodo considerato. Ma la quota di disoccupazione è un indice equivoco della pressione della domanda nel mercato del lavoro non solo per il fatto che, particolarmente nel nostro paese, sono cospicui gli ostacoli alla mobilità professionale e geografica dei lavoratori, ma anche per il fatto che l'offerta di lavoro non è indipendente dalla domanda: entro certi limiti, l'offerta cresce se cresce la domanda, così, come diminuisce se la domanda diminuisce. Pertanto, una politica della domanda globale che tenda a frenarne l'espansione al fine di tener bassa la tensione nel mercato del lavoro e quindi tener basso il saggio d'incremento dei salari, può risultare contraddittoria e, alla fine, inutile rispetto allo scopo, oltre che dannosa rispetto all'espansione del reddito e dell'occupazione. Può infatti accadere che il livello (o il saggio di aumento) dell'occupazione diminuisca senza che aumenti, o senza che aumenti corrispondentemente, la disoccupazione manifesta, poiché la frazione più elastica (rispetto alla domanda) dell'offerta di lavoro, che è costituita soprattutto da donne e da uomini molto giovani, semplicemente scompare dal mercato. D'altra parte, nonostante la flessione della domanda e, in parte almeno, dell'offerta di lavoro, i sindacati possono continuare ad esercitare una considerevole spinta verso l'alto sui salari, a meno che non abbia luogo, non semplicemente un rallentamento nell'espansione o una

flessione moderata e graduale, ma una vera e propria caduta nella domanda di lavoro. Bisogna tuttavia essere ben consapevoli che una tale caduta presuppone una grave crisi economica.

## 8. *La flessione dell'occupazione.*

Si è discusso a lungo, in tempi recenti, sulle cause della flessione dell'occupazione totale che ha avuto luogo in Italia dal 1961 in poi. Gli « ottimisti » attribuiscono questa flessione a fattori fisiologici: aumento della scolarità, riduzione dell'età di pensionamento, ritiro di donne che possono fare a meno di lavorare; c'è inoltre un fatto statistico: le donne che lavorano, sia pure irregolarmente, nelle campagne, quando emigrano nelle città non figurano più fra gli occupati. I « pessimisti » mettono in evidenza che la flessione dell'occupazione ha avuto luogo nel Nord quanto nel Sud e nella stessa proporzione; e nessuno può sostenere che nel Sud vi sia un benessere economico generalizzato. Inoltre la quota degli occupati in diverse regioni, specialmente meridionali, era già notevolmente più bassa dello *standard* delle aree sviluppate: l'ulteriore diminuzione di quella quota è chiaramente un segno patologico. Infine, il fatto che le donne, lasciando le campagne, escono dalla forza lavoro ha un aspetto patologico: questo fatto dipende anche dal basso grado di istruzione e qualificazione delle donne che vivono nei centri rurali.

Chi scrive ritiene che vi siano elementi di verità nella tesi degli ottimisti, ma che, in prevalenza, sia vera l'altra tesi<sup>11</sup>. In particolare, ci si può avviare a chiarire meglio la questione considerando le variazioni dell'occupazione nei tre settori tradizionali (Tabella 4).

<sup>11</sup> Cfr. G. La Malfa e S. Vinci, *Il saggio di partecipazione delle forze di lavoro in Italia*, in « L'industria », 1970, n. 4.

Tab. 5. *Variazioni medie annuali degli occupati* (migliaia)

|                | 1951-61 | 1962-63 | 1964-69 |
|----------------|---------|---------|---------|
| Agricoltura    | — 243   | — 426   | — 212   |
| Industria      | + 184   | + 170   | + 10    |
| Altre attività | + 134   | + 21    | + 77    |
| TOTALE         | + 75    | — 235   | — 125   |

FONTE: *Rilevazioni campionarie delle forze di lavoro*, Istat, vari anni.

Conviene tener separato il biennio 1962-63: pare che l'esodo agrario risulti in quegli anni così elevato a causa di aggiustamenti statistici che sono seguiti ai dati del censimento del 1961. Confrontando il decennio 1951-1961 e poi i sei anni 1964-69, appare che nel secondo periodo la flessione dell'occupazione è imputabile essenzialmente alla caduta nell'assorbimento di lavoratori da parte dell'industria. Questa caduta, a sua volta, a mio parere dipende congiuntamente da due fattori: 1) l'insoddisfacente andamento degli investimenti industriali (che in un primo tempo flettono e poi hanno una ripresa molto stentata); e 2) l'effetto ritardato sulla domanda di lavoro dei cospicui aumenti salariali degli anni 1962, 1963 e 1964.

Il primo punto richiede particolari spiegazioni: la parte più variabile della domanda di lavoro è precisamente quella che deriva dalla domanda di beni d'investimento.

Il secondo punto richiede invece una maggiore riflessione.

Si può presumere che un aumento dei salari sensibilmente maggiore della produttività induca le imprese a « risparmiare » lavoro. Di conseguenza, si modifica la *composizione* degli investimenti: diminuisce il peso di quelli che comportano mutamenti modesti e comunque gradualmente nei coefficienti di produzione, mentre aumenta il peso di quelli che comportano l'automazione di un numero crescente di operazioni produttive e riducono

l'impiego di lavoro<sup>12</sup>. Nello stesso tempo, l'aumento salariale accelera i processi di riorganizzazione del lavoro: quando gli aumenti sono particolarmente elevati, le imprese reagiscono anche con l'intensificazione dei ritmi di lavoro, con un maggior ricorso agli straordinari e con altri provvedimenti che possono acuire sia lo sforzo fisico sia lo sforzo nervoso degli operai<sup>13</sup>. In altri termini, per neutralizzare gli aumenti dei salari le imprese si sforzano di accrescere la produttività modificando l'organizzazione del lavoro e mutando la composizione degli investimenti senza necessariamente accrescerne il volume. D'altra parte, l'accrescimento del volume può essere frenato da difficoltà di finanziamento, come appunto accade nel periodo che stiamo considerando.

L'effetto congiunto degli aumenti salariali e delle difficoltà nelle fonti esterne di finanziamento non hanno soltanto accelerato i processi di riorganizzazione *all'interno* delle aziende esistenti; hanno anche contribuito a determinare una riorganizzazione di interi rami industriali, con l'eliminazione, almeno in quanto soggetti autonomi, di numerose aziende, particolarmente di quelle più piccole e meno efficienti<sup>14</sup>.

L'interpretazione ora brevemente tratteggiata contri-

<sup>12</sup> Può sembrare che una tale tesi debba trovare la sua giustificazione teorica nella dottrina neoclassica sulla sostituibilità tra fattori produttivi, in particolare fra « capitale » e lavoro, in relazione ai diversi livelli dei « prezzi » dei due fattori. Non è questa la sede per chiarire una tale complessa questione. Qui conviene soltanto ricordare che la dottrina neoclassica considera una sostituibilità *statica* fra i fattori, mentre qui stiamo ragionando esclusivamente in un contesto dinamico. (Debbo questa osservazione al dottor Alessandro Roncaglia). Per un approfondimento teorico della questione conviene partire dalle tesi elaborate da David Ricardo nei capitoli I e XXX dei suoi *Principii*.

<sup>13</sup> Non sembra dubbio che negli anni che seguono la recessione del 1964 i processi detti di « razionalizzazione aziendale » siano stati accelerati; e sembra probabile che una tale accelerazione — con la conseguente intensificazione dei ritmi di lavoro — abbia contribuito a far crescere, fra la classe operaia, quelle tensioni che sono poi esplose nell'autunno « caldo » del 1969.

<sup>14</sup> Di questo fenomeno penso che si dovrà trovare chiaramente traccia nel prossimo censimento industriale (del 1971).

buirebbe a spiegare la flessione dell'occupazione industriale (e, derivatamente, di quella totale) che ha avuto luogo in Italia negli ultimi anni; e contribuirebbe a chiarire il secondo quesito che ci eravamo posti al principio di questo scritto (§ 2): perché, nel periodo 1964-69, la produttività oraria nell'industria manifatturiera sia cresciuta ad un saggio medio pressoché eguale a quello degli anni precedenti e la produzione industriale cresce ad un saggio solo di poco inferiore, mentre gl'investimenti industriali non sono cresciuti affatto. È evidente che l'aumento della produzione è imputabile quasi esclusivamente all'aumento della produttività (l'occupazione, nell'intero periodo, è pressoché stazionaria) e che nell'ambito degli investimenti è cresciuto il peso di quelli che riducono l'impiego di lavoro per unità prodotta.

La suddetta interpretazione è compatibile con le indicazioni che si ricavano da due equazioni che ho recentemente stimate; dico che è « compatibile », non dico che « è provata », poiché, alle riserve che si debbono sempre avanzare in questo genere di verifiche, occorre aggiungerne altre, dipendenti sia dalla natura approssimativa dei dati (particolarmente di quelli relativi all'occupazione), sia dal fatto che, sulla significatività *economica* dei risultati, pende la spada di Damocle della casualità: solo se si faranno esperimenti anche in altri paesi e solo se questi esperimenti daranno indicazioni simili, si potrà fare un certo affidamento sui risultati che qui si presentano.

In ogni modo, ecco le due equazioni, che si riferiscono al periodo 1951-1968 (per la prima equazione v. anche p. 97):

$$\begin{aligned} \dot{O} &= 3,052 + 0,088 \dot{I} - 0,304 S_{-3} & (1) \\ t &= (4,66) \quad (3,68) \quad (4,45) \\ R^2 &= 0,843 & DW = 2,375 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} I &= -71,396 + 0,751G - 2,335U + 1,315\dot{L} + 1,237S_{-4} & (2) \\ t &= (5,00) \quad (6,13) \quad (8,46) \quad (4,13) \quad (7,83) \\ R^2 &= 0,943 & DW = 2,101 \end{aligned}$$

dove  $\dot{O}$  è il saggio di variazione dell'occupazione industriale,  $\dot{I}$  il saggio di variazione degli investimenti industriali,  $\dot{S}$  il saggio di variazione dei salari,  $G$  la quota dei profitti lordi nell'industria,  $U$  il grado di capacità inutilizzata e  $\dot{L}$  il saggio di variazione della liquidità totale. Occorre osservare che nella prima equazione (occupazione industriale) il saggio di variazione dei salari ha un ritardo di tre anni ed ha segno negativo; nella seconda equazione, ha un ritardo di quattro anni e segno positivo. La prima equazione indicherebbe che l'aumento dei salari, a parità di altre condizioni, spingerebbe in basso l'incremento dell'occupazione. La seconda equazione consente la seguente interpretazione: i salari non solo inciderebbero sulla *composizione* degli investimenti ma, sempre a parità di altre condizioni, anche sul volume; a parità di altre condizioni, vi sarebbe cioè un effetto netto positivo degli accresciuti investimenti « che risparmiano lavoro ». Tutto questo può sembrare plausibile. Può sembrare invece meno plausibile il ritardo considerato: l'effetto degli aumenti salariali si farebbe sentire dopo 3 anni sull'occupazione e dopo 4 anni sugli investimenti (sebbene, in questo secondo caso, anche un ritardo di tre anni statisticamente sia abbastanza significativo). Le perplessità possono forse cadere se si considera che i dati statistici riguardano prevalentemente il settore industriale moderno e che, in questo settore, i periodi occorrenti per realizzare pienamente nuove forme di organizzazione del lavoro e nuovi investimenti sono certamente periodi pluriennali.

## 9. Teoria quantitativa e inflazione da costi.

L'esame dell'andamento dell'occupazione, particolarmente dell'occupazione industriale, e le considerazioni sul grado di utilizzazione della forza di lavoro e degli impianti sono direttamente rilevanti per chiarire meglio la questione precedentemente toccata: se, nel caso dell'Ita-

lia, negli ultimi anni, era giusto dare scarso rilievo alla prescrizione che discende dall'ipotesi di tipo keynesiano circa la spesa in deficit; la prescrizione, cioè, di finanziare il disavanzo pubblico con mezzi monetari e titoli addizionali, senza comprimere in misura corrispondente la creazione di moneta e la emissione dei titoli per il settore privato. In pratica, sembra che, nel nostro paese, si sia appunto dato scarso peso a questa prescrizione, mentre — almeno nei risultati, quali che fossero le intenzioni — ci si è avvicinati di più alla regola di Friedman: creare moneta ad un saggio approssimativamente costante nel tempo, una regola solo in parte mitigata da variazioni nei titoli ammessi a riserva e da altre misure, che, in media, hanno fatto crescere la liquidità secondaria con un saggio più rapido della liquidità primaria.

L'aspetto paradossale di questa linea di condotta è che, in Italia, da tempo la Banca centrale ha esplicitamente aderito alla teoria dell'inflazione da costi: come si può conciliare questa teoria con le prescrizioni della scuola neo-quantitativa?

Dopo riflessione, il paradosso può forse essere chiarito, almeno in parte, facendo riferimento alla nota relazione di Phillips fra quota di disoccupazione e saggio di aumento dei salari monetari.

Più precisamente, si può argomentare che la domanda effettiva — legata, secondo la scuola neo-quantitativa, da un rapporto abbastanza stabile alle variazioni della quantità di moneta — esercita sui prezzi non solo effetti diretti ma anche effetti indiretti; e questi effetti indiretti si tradurrebbero nella così detta inflazione da costi, che sarebbe tale solo in seconda istanza: in prima istanza la spinta proverrebbe pur sempre dalla domanda.

Vediamo meglio.

È stato sostenuto che, nel breve periodo, la domanda influisce direttamente sui prezzi dei prodotti agricoli all'ingrosso, poiché in agricoltura (tenuto conto del vincolo costituito dalla politica di sostegno) vige, in generale, la concorrenza. Sempre nel breve periodo, sui prezzi dei prodotti industriali all'ingrosso la domanda avrebbe un



doppio effetto indiretto: il primo, sul grado della capacità inutilizzata (quando questa diminuisce, per la pressione della domanda, i prezzi tendono a salire); il secondo, sui salari (quando questi crescono più della produttività, l'aumento del costo del lavoro esercita una spinta verso l'alto sui prezzi). Sotto quest'ultimo aspetto, la pressione della domanda agirebbe direttamente nel mercato del lavoro e, in via derivata, nel mercato dei prodotti.

Una tale argomentazione contiene elementi di verità, ma contiene anche proposizioni insostenibili.

È esatto affermare che la domanda agisce direttamente sui prezzi dei prodotti agricoli, purché si tenga ben presente che, in senso opposto, agisce l'offerta disponibile (produzione *più* importazioni nette *meno* incremento delle scorte).

È anche esatto affermare che la domanda può agire sui prezzi dei prodotti industriali all'ingrosso attraverso il grado di capacità inutilizzata; ma bisogna subito aggiungere che questo è vero solo quando il grado di capacità inutilizzata scende a livelli molto bassi, e che una tale situazione, almeno quando si fa riferimento al complesso delle industrie, non è normale ma eccezionale, dal momento che per diversi motivi le imprese, e particolarmente le grandi imprese, quasi sempre dispongono di una certa capacità inutilizzata proprio per far fronte ad espansioni anormali della domanda. Per di più le grandi imprese compiono investimenti per far fronte all'espansione di lungo periodo della domanda (e per scoraggiare imprese che volessero entrare nei loro mercati); e questi investimenti man mano vengono a maturazione, accrescendo quasi senza interruzione la capacità produttiva.

È invece senz'altro inesatto far riferimento alla relazione di Phillips ed equiparare la domanda di lavoro alla domanda di prodotti; anche indipendentemente da una delle famose proposizioni di John Stuart Mill, una tesi di quel genere è errata, per tre ragioni. In primo luogo, oramai è chiaramente dimostrato che il saggio di variazione dei salari non dipende soltanto dal grado di disoccupazione, ma anche dalle variazioni del costo della vita.

E il costo della vita, a sua volta, non dipende soltanto dai prezzi agricoli e industriali all'ingrosso, ma anche dall'andamento dei margini commerciali, dai fitti, dalle tariffe e da altri prezzi controllati da organismi pubblici: tutti elementi su cui il costo del lavoro o influisce solo in modo debole e indiretto o non influisce praticamente affatto. Inoltre, il saggio d'incremento dei salari dipende anche dalla combattività dei sindacati, che può essere misurata dal numero di ore non lavorate per scioperi <sup>15</sup>. Infine, come si è già osservato nel precedente paragrafo, il grado di disoccupazione è un indice per lo meno parziale e, quando si considera un periodo di diversi anni, addirittura ingannevole, della pressione della domanda nel mercato del lavoro.

Perciò, le tesi della scuola neo-quantitativa e la teoria dell'inflazione da costi non sembrano conciliabili, nel senso che l'area di compatibilità è modesta: fuori da quell'area, ci troviamo di fronte a fenomeni di variazione di costi e di prezzi che, se sono spiegati con una teoria, non possono essere spiegati con l'altra.

Nelle *Relazioni* della Banca d'Italia non si trova una esplicita adesione alle tesi di Phillips ed alle prescrizioni che da questa tesi sono state ricavate. Si trova tuttavia, ripetuta più volte, la tesi che gli aumenti salariali possono diventare effettivi solo se la Banca centrale è disposta ad assicurare alle imprese i mezzi necessari per finanziarli.

Non sembra che questa tesi abbia riscontro nella realtà: i salari sono cresciuti molto più della norma non solo quando la Banca centrale ha seguito una politica « permissiva » (come, per esplicito riconoscimento, è avvenuto nel 1962 e nella prima metà del 1963), ma anche quando ha « rifiutato » di assicurare il finanziamento degli aumenti salariali nelle misure richieste, come è accaduto nel 1964 e nel 1969-70. Il saggio di aumento dei salari si è sensibilmente ridotto solo nel 1965, durante il secondo anno di una crisi economica, che è stata relativa-

<sup>15</sup> Cfr. la Parte II.

mente grave e che sarebbe stata certamente ben più grave senza il sostenuto sviluppo della domanda mondiale e quindi delle esportazioni. Di nuovo, solo una vera e propria crisi economica, con un netto aumento della disoccupazione, può servire a far flettere il saggio di aumento dei salari. Perciò, non è tanto il rifiuto di sostenere finanziariamente gli aumenti salariali superiori alla norma che può impedirne la realizzazione, quanto una caduta notevole della forza contrattuale dei sindacati. La caduta deve essere notevole appunto perché, come si è già osservato, il saggio di aumento dei salari è regolato, oltre che dal grado di disoccupazione, da altri fattori, che possono esercitare spinte in direzioni anche opposte.

La tesi ora ricordata è dunque solo apparentemente diversa dalla tesi di Phillips. In effetti, si tratta di una variante di questa ed è soggetta a critiche del tutto analoghe.

#### 10. *L'inflazione da domanda.*

La tesi che gli aumenti salariali possono diventare effettivi solo se vengono forniti alle imprese i mezzi per finanziarli, è una variante più raffinata dell'antica tesi secondo la quale l'aumento del volume della moneta, da sola, è condizione necessaria, sebbene non sia anche condizione sufficiente, degli aumenti di prezzi. Entrambe le tesi — quella « antica » e la variante più raffinata e più moderna — trovano il loro logico componimento nella tesi eclettica secondo cui la distinzione tra inflazione da domanda e inflazione da costi in ultima analisi è astratta e, se vale, vale solo ai fini analitici: in concreto i due processi non sono distinguibili, poiché gli aumenti dei costi possono essere trasferiti sui prezzi soltanto in presenza di una domanda in espansione.

È tempo di mettere bene in evidenza che questo punto di vista è erraneo: è possibile, anche se ciò *di fatto* accade raramente, che abbiano luogo una flessione della quantità di moneta e della domanda effettiva e,

nel tempo stesso, un aumento di prezzi. Le questioni analitiche che occorre affrontare per chiarire in modo adeguato la suddetta proposizione sono molto complesse, per due ordini di motivi. In primo luogo, le variazioni della quantità di moneta e quelle della domanda effettiva non avvengono necessariamente né nella stessa proporzione e nemmeno nella stessa direzione; naturalmente, quelle che contano sono le variazioni della domanda effettiva. In secondo luogo, dovrebbe oramai essere chiaro che è ingannevole considerare il livello *generale* dei prezzi. È indispensabile distinguere diverse categorie di prezzi: le forze che influiscono sui prezzi al minuto e sul costo della vita; d'altra parte, la logica che spiega le variazioni dei prezzi all'ingrosso dei prodotti agricoli e delle materie prime è diversa da quella che spiega le variazioni dei prezzi industriali (nel fatto, i prezzi di queste due grandi categorie si muovono spesso in senso opposto).

Non entrerà nelle questioni ora ricordate, che ho cercato di affrontare in altre sedi. Mi limiterò a richiamare solo due casi concreti.

In Italia, durante la flessione del 1964, la produzione di molti prodotti industriali diminuì, con percentuali varianti dal 2 al 13%: segno non equivoco di una flessione della domanda effettiva di quei prodotti; eppure i prezzi aumentarono, con percentuali comprese fra l'1,3 e il 6%; in particolare, mentre nel 1964 il volume dei beni d'investimento per l'industria diminuì di oltre il 20%, la media dei « prezzi impliciti » di questo gruppo di beni registrò un aumento di oltre il 5%. Un fenomeno analogo si sta verificando oggi, sempre nel nostro paese: la produzione industriale e il grado di utilizzazione degli impianti sono in declino, ma i prezzi industriali continuano ad aumentare, come gli altri<sup>16</sup>. Negli Stati Uniti, durante le flessioni del 1958 e del 1970 hanno avuto luogo fenomeni analoghi: nel 1958 la produzione indu-

<sup>16</sup> Cfr. il saggio *Produttività, salari e prezzi*, Parte I, § 2 b e Tabella 2, A e B, in Appendice I.

storiale è diminuita dell'8%, il grado di capacità utilizzata è sceso di 9 punti (da 82,3 a 73,6) e i prezzi sono saliti del 2%; i dati corrispondenti per il 1970 sono: — 4,4%, — 7, + 3,9%. La spiegazione di questo fenomeno, secondo il parere di chi scrive, non va ricercata in « ritardi » o « aspettative » che possono essere sempre ipotizzati dall'analista a suo piacere (ed a suo arbitrio), ma, più semplicemente, nell'andamento dei costi (costo del lavoro e prezzi delle materie prime): in altri termini, si tratta di casi di « inflazione da costi » *non* accompagnata da inflazione da domanda, anzi accompagnata da una sia pur moderata deflazione della domanda stessa. Questo fenomeno — denominato, secondo i casi, « flessione con inflazione » ovvero « ristagno con inflazione » (*stagflation*) — non presenta nulla di paradossale o di straordinario se si riconosce che, di regola, nell'industria le variazioni della domanda non determinano variazioni dei prezzi ma variazioni della produzione (entro i limiti della capacità degli impianti)<sup>17</sup>; le variazioni dei prezzi dipendono invece, di regola, da quelle dei costi. Per un paese come l'Italia, più soggetto degli Stati Uniti alla concorrenza internazionale, oltre l'andamento dei costi occorre considerare anche l'andamento dei prezzi internazionali all'ingrosso dei prodotti industriali.

Come curiosità, riporto l'equazione che « spiega » le variazioni dei prezzi industriali all'ingrosso in Italia per mezzo dei principali elementi di costi e dei prezzi industriali internazionali ed applico questa equazione all'ultimo triennio, per valutare il « contributo » imputabile alle singole variabili esplicative:

$$\begin{aligned} \dot{P}_i &= -0,066 + 0,299 \dot{L} + 0,388 \dot{M} + 0,463 \dot{P}_{mo} \\ t &= 0,212 + 4,253 \quad + 5,011 \quad + 2,964 \\ R^2 &= 0,808 \quad DW = 1,904 \end{aligned}$$

<sup>17</sup> Cfr. la monografia dello scrivente *Oligopolio e progresso tecnico*, Giuffrè, Milano 1956, pp. 81-2; Einaudi, Torino 1972, pp. 112 e 115.

Tab. 6. *Costi e prezzi industriali*

|      | $\dot{L}$ |     |     | $\dot{M}_i$ |     |     | $\dot{P}_{mo}$ |      |     | $\dot{P}_i$ |           |
|------|-----------|-----|-----|-------------|-----|-----|----------------|------|-----|-------------|-----------|
|      | (a)       | (b) | (c) | (a)         | (b) | (c) | (a)            | (b)  | (c) | effettivi   | calcolati |
| 1968 | 2,5       | 0,7 | ... | 1,1         | 0,4 | ... | -0,9           | -0,4 | ... | 0           | 0,7       |
| 1969 | 1,1       | 0,3 | 6%  | 8,0         | 3,1 | 60% | 3,7            | 1,7  | 34% | 3,5         | 5,1       |
| 1970 | 15,9      | 4,7 | 54% | 3,0         | 1,2 | 14% | 6,4            | 2,9  | 32% | 8,7         | 8,8       |

(a) Variazione percentuale complessiva; (b) valore di (a) moltiplicato per il coefficiente indicato nell'equazione; (c) contributo esplicativo (in percentuale rispetto al valore calcolato di  $P_i$ ). Il simbolo  $P_i$  indica i prezzi industriali.  $L_i$  il costo del lavoro (rapporto fra salari e produttività per ora lavorata),  $M_i$  i prezzi delle materie prime importate,  $P_{mo}$  i prezzi industriali internazionali; il punto sui simboli indica il saggio di variazione.

Per il 1969 la tabella sopra indicata conferma un'opinione largamente diffusa: l'aumento dei prezzi industriali risulta determinato per la massima parte da fattori esterni (60 + 34 = 94%), mentre solo per il 6% è dipeso da fattori interni (costo del lavoro), anche se questi stessi fattori interni sono in vari modi condizionati da spinte provenienti da altri paesi. Per il 1970, la spinta interna invece è prevalente (54%), ma, contrariamente ad un'opinione piuttosto diffusa, anche le spinte esterne sono rilevanti (46%).

Si tratta, naturalmente, di un esercizio ipotetico; ma se è da ingenui credere ciecamente in siffatti esercizi e pretendere che equivalgano a prove empiriche, è altrettanto poco saggio escluderne *a priori* l'utilità, quando essi si fondano su basi teoriche: l'esame critico va rivolto, in primo luogo, agli schemi teorici che stanno dietro quegli esercizi.

Nell'equazione e nella tabella riportate dianzi, la domanda non compare affatto: ciò perché nello schema teorico su cui quell'equazione si fonda la domanda *normalmente e nell'aggregato* non ha rilevanza per spiegare le variazioni dei prezzi industriali. La « spiegazione » appare soddisfacente sia sul piano teorico che sul piano em-

pirico pur senza introdurre indicatori di tensione della domanda. Secondo lo stesso schema teorico, la domanda, viceversa, è uno dei fattori che contribuiscono a spiegare le variazioni dei prezzi dei prodotti agricoli e di quelli delle materie prime. La politica monetaria creditizia, d'altra parte, influisce sui salari attraverso le variazioni degli investimenti, dell'occupazione e della disoccupazione e, *per questa via indiretta*, sui prezzi all'ingrosso dei prodotti industriali. Sempre secondo lo schema teorico cui si fa riferimento, la politica monetaria e creditizia influisce dunque sui prezzi in vari modi, ma *non* nel modo semplicistico considerato dalla tesi dell'inflazione da domanda. Se si volesse sostenere che la politica monetaria va usata per regolare i salari, occorrerebbe fare i conti con le obiezioni espresse precedentemente. Appunto perché i fattori in gioco sono molteplici e appunto perché essi possono operare in direzioni contrastanti, è dunque legittimo respingere la tesi secondo cui l'espansione della domanda è una condizione *necessaria* dell'aumento dei prezzi.

In concreto, tenendo conto dell'interazione di tutte le spinte in gioco, si può affermare che generalmente una politica monetaria espansiva ha più probabilità di una politica monetaria « prudente » di far lievitare i prezzi. Con lo stesso spirito con cui ho elaborato l'esercizio ipotetico riportato dianzi, ho calcolato che, ai livelli di impiego delle risorse prevalenti nel quadriennio 1964-67, in quel periodo un pieno recupero degli investimenti industriali rispetto al livello del 1963 (con due anni di anticipo rispetto a quanto è avvenuto) avrebbe comportato un aumento addizionale annuale del 5-10% della liquidità totale e delle emissioni nette dei titoli; una tale politica monetaria e creditizia avrebbe potuto determinare, attraverso un complesso gioco d'interazioni, aumenti annuali medi dei salari e dei prezzi maggiori di quelli che si sono verificati; ma tali aumenti addizionali sarebbero stati molto modesti (1-2% per i salari; 0,4-0,7% per i prezzi). Il reddito reale, nel complesso, poteva cre-

scere di almeno un punto addizionale l'anno (in media: 5,8 invece di 4,8).

Ho indicato i risultati delle mie congetture al solo scopo di provocare indagini più sistematiche e più approfondite: non c'è dubbio che metodiche simulazioni condotte con ben elaborati modelli econometrici, sono indispensabili per definire meglio il ruolo della politica monetaria e le conseguenze di scelte alternative.

## 11. *Brevi cenni conclusivi.*

In questo scritto siamo partiti dal problema interpretativo posto dal contrastante andamento degli investimenti industriali rispetto a quello della produttività oraria nell'industria: dal 1951 al 1963 aumentano gl'investimenti e aumenta la produttività; dal 1963 al 1969, gl'investimenti nel complesso non aumentano affatto, mentre la produttività cresce ad un saggio praticamente uguale a quello del periodo precedente.

Fra gli elementi che possono contribuire a spiegare l'insoddisfacente andamento degli investimenti dopo il 1963 abbiamo considerato i profitti relativamente bassi e (per gli anni 1964-67) gl'investimenti delle imprese pubbliche. Inoltre, vi sono motivi per credere che, dopo il 1965, il disavanzo del settore pubblico abbia frenato il processo di sviluppo e che quest'azione di freno è stata accentuata dai criteri adottati per finanziare il disavanzo stesso. S'intende che, se si eccettua il 1967, *l'azione di freno va riferita non ai livelli assoluti ma al saggio d'incremento degli investimenti e del reddito* (solo nel 1967 essa va riferita ai livelli assoluti).

I criteri di finanziamento adottati hanno accentuato l'azione frenante del disavanzo pubblico per il fatto che, secondo il parere qui espresso, sono stati sottovalutati i margini all'espansione monetaria e finanziaria; tuttavia, considerata l'entità assunta dal disavanzo pubblico dopo il 1965, è certo che il finanziamento del disavanzo stesso



sarebbe entrato in conflitto col finanziamento del settore privato; tale conflitto tuttavia — questo è il punto — si sarebbe manifestato a più alti livelli di flussi reali e finanziari.

Nella misura in cui vengono riconosciute valide, le critiche qui espresse non riguardano soltanto e neppure principalmente l'autorità monetaria e, in particolare, la Banca centrale; riguardano, invece, principalmente le autorità politiche le quali, soprattutto negli anni più recenti, nel fatto hanno più volte lasciato che la Banca centrale si assumesse compiti che a rigore ad essa non spettavano, ed hanno adottato, in almeno due gravi circostanze, la deleteria politica del rinvio nel prendere decisioni non surrogabili di politica economica generale.

Quanto alle variazioni della produttività e dell'occupazione, in via generale esse dipendono dal tipo, oltre che dal volume, degli investimenti e dai processi di riorganizzazione del lavoro. I criteri che hanno informato la politica finanziaria (particolarmente riguardo alle emissioni di titoli per il settore privato) ed i cospicui aumenti del costo del lavoro negli anni 1962, 1963 e 1964 possono contribuire a spiegare l'andamento della produttività e dell'occupazione nel secondo dei due periodi considerati (1963-1969). L'esame si arresta al 1969: è stato deliberatamente escluso il periodo più recente, che presenta aspetti molto particolari.

Deve essere ben chiaro che le ipotesi interpretative riguardanti la politica finanziaria, come anche le ipotesi riguardanti l'andamento della produttività e dell'occupazione, hanno carattere problematico: l'autore non è affatto certo che siano valide e le ha presentate solo perché si augura che altri vogliano approfondirle e, se necessario, sostituirle con ipotesi anche radicalmente diverse. L'autore, tuttavia, è convinto che l'andamento degli investimenti e della produttività da un lato e quello dei flussi finanziari dall'altro debbano essere considerati e spiegati simultaneamente, evitando di rinnovare la spaccatura analitica tra fenomeni reali e fenomeni finanziari.



## *Osservazioni sul ruolo delle imprese pubbliche*<sup>1</sup>.

I dati riportati nella Tabella 1 (§ 5) suggeriscono l'ipotesi che dopo il 1967 la politica governativa verso le imprese pubbliche ha subito una svolta. In effetti, mentre dal 1964 al 1966 gl'investimenti di queste imprese diminuiscono, aggravando così la flessione e frenando la ripresa, nel 1967 aumentano molto limitatamente e negli anni seguenti aumentano in misura sensibile: nel 1968, nel 1969 e, ancora di più, nel 1970 e nel 1971, sono proprio gl'investimenti delle imprese pubbliche a sostenere l'espansione degli investimenti industriali complessivi (edilizia esclusa).

Ecco i saggi d'incremento delle diverse categorie d'investimenti industriali; per il 1971, si tratta di stime di larga massima, ricavate da alcune indicazioni contenute nella *Relazione previsionale e programmatica*, presentata al Parlamento dai ministri per il Bilancio e per il Tesoro. Per chiarezza, si continua la serie della Tabella 1, riportando i dati relativi agli anni 1967, 1968 e 1969 già inclusi in questa tabella (cfr. il § 5):

<sup>1</sup> Nota aggiunta nell'ottobre del 1971.

Tab. 1 bis. *Investimenti industriali a prezzi costanti (saggi di variazione)*

| Anni | Imprese pubbliche |        | Imprese private | Totale |
|------|-------------------|--------|-----------------|--------|
|      | a part. statale   | Totale |                 |        |
| 1967 | + 0,8             | + 7,1  | + 16,3          | + 13,1 |
| 1968 | + 14,2            | + 11,1 | + 10,4          | + 10,7 |
| 1969 | + 24,9            | + 16,8 | + 5,0           | + 11,0 |
| 1970 | + 19,2            | + 17,8 | + 7,5           | + 12,8 |
| 1971 | + 32,6            | + 21,9 | — 17,0          | 0      |
| 1972 | + 20,0            | + 12,0 | — 10,0          | 0      |

La cospicua espansione degli investimenti delle imprese pubbliche nel biennio 1971-72 è stato più rilevante in quanto durante questo periodo gl'investimenti industriali privati hanno subito una flessione.

Dopo il 1967 sembra dunque che di fatto, pur senza un disegno o un calcolo deliberato, l'atteggiamento dell'autorità rispetto alle imprese pubbliche muti radicalmente. Nel periodo precedente prevale nel governo un atteggiamento obiettivamente ostile, conformemente alle pressioni dei grandi gruppi privati, che vedono nelle imprese pubbliche dei pericolosi concorrenti, anche sul piano istituzionale. In effetti, si vuol porre un argine all'espansione delle imprese pubbliche, che dovrebbero svilupparsi prevalentemente « nei servizi di carattere infrastrutturale, e in special modo dei trasporti e delle comunicazioni ed in quelli di razionalizzazione delle strutture complementari all'attività di produzione agricola ». Questo dovrebbe essere il campo proprio delle imprese pubbliche, incluse le imprese a partecipazione statale.

Sarebbe invece incongruo il ricercare l'innalzamento del livello degli investimenti mediante l'ampliamento del ricorso ad iniziative in altri settori e particolarmente in quelli delle industrie di trasformazione. Le partecipazioni statali si mettereb-

bero in concorrenza con gl'imprenditori privati, scompigliandone le basi di calcolo economico, con conseguenze non facilmente prevedibili.

Nel fatto, una delimitazione meno rigorosa dello sviluppo degli investimenti attuati dalle imprese pubbliche è ammessa per le regioni meridionali; ma anche qui la linea è quella della cautela.

Le affermazioni fra virgolette e la citazione sono state tratte dalle *Considerazioni finali* svolte dal Governatore della Banca d'Italia nel maggio del 1966<sup>2</sup> ed esprimono efficacemente, come in diverse altre circostanze, il punto di vista tendenzialmente dominante. Queste affermazioni contribuiscono a spiegare lo sconcertante andamento degli investimenti compiuti dalle imprese pubbliche dal 1964 al 1967, su cui ci siamo soffermati nel paragrafo 5.

Dopo il 1967, l'atteggiamento dei responsabili della politica economica cambia, come risulta dai dati riportati nelle Tabelle 1 e 1 bis e da tutta una serie di notizie riguardanti combinazioni, fusioni e accordi fra grandi imprese private e imprese pubbliche e l'aumento nel numero dei salvataggi. Il settore capitalistico industriale privato è chiaramente in difficoltà, come appare dalla notevole flessione della quota dei profitti (v. la Tabella 2 del § 6 e la Tabella 1 B in Appendice alla Parte I). La flessione è determinata principalmente dal forte aumento dei salari, che nel 1962-1963 e poi nel 1970-1971 ha assunto un andamento quasi esplosivo, molto superiore all'aumento della produttività, che a sua volta è stato più lento di quanto fosse nel passato, soprattutto a causa dei più frequenti conflitti di lavoro. Tuttavia le rivendicazioni degli operai non hanno avuto soltanto, come obiettivo, gli aumenti salariali, ma anche, e in certi casi principalmente, migliori condizioni di lavoro nelle fabbriche (limiti al lavoro straordinario, vincoli nell'attribuzione delle mansioni, prevenzione degli infortuni, salubrità dell'ambiente) e l'avvio nell'attuazione delle riforme. I conflitti aziendali e gli

<sup>2</sup> *Relazione* della Banca d'Italia per il 1965, p. 434 delle bozze.

scioperi con obiettivi così allargati rispetto a quelli tradizionali sono l'espressione di una crescente maturità civile delle masse operaie, che non si preoccupano più soltanto della busta paga e non accettano più, come nel passato, il loro stato di passiva subordinazione. Ma se è positivo da un punto di vista civile, un tale processo è costoso dal punto di vista economico, almeno nel breve periodo: esso ha contribuito probabilmente in modo decisivo a creare le difficoltà in cui oggi si dibattono numerose aziende.

L'intensificazione della combattività sindacale nel tempo recente non è un fenomeno puramente italiano: fenomeni analoghi si sono manifestati e si stanno manifestando in diversi altri paesi industrializzati, come la Francia, l'Inghilterra, la Germania, la già tranquillissima Svezia e gli Stati Uniti. Se si confrontano i dati dei giorni non lavorati per scioperi nei diversi paesi industrializzati, si osserva che in tutti questi paesi essi denunciano un netto aumento, pur con sfasamenti, durante i periodi in cui la pressione inflazionistica si accelera ed assume caratteristiche internazionali, com'è avvenuto al tempo della guerra di Corea, al principio degli anni '60 e negli ultimi tre anni.

Tuttavia, in Italia i conflitti sindacali sono, quasi sempre, più aspri che negli altri paesi; ed anche gli obiettivi sono più vasti, nel senso che, in Italia più che altrove, le agitazioni sindacali mirano ad influire sulla politica generale, specialmente per imporre l'attuazione di riforme. I nodi vengono al pettine: la classe dirigente, dopo la fine della guerra, ha adottato la tattica del rinvio, pur riconoscendo, a parole, la necessità di profonde innovazioni istituzionali e strutturali; e le tensioni accumulate recentemente sono esplose. La struttura delle imprese private in Italia non è mai stata solida; nel dopoguerra si era ingrandita e per certi aspetti irrobustita; ma nello stesso tempo è cresciuta la pressione sindacale ed è cresciuta la pressione competitiva internazionale. Devono cercarsi qui i motivi della svolta cui si accennava: l'alternativa al crescente intervento dello Stato,

anche nel campo della produzione industriale, era — ed è — il ristagno della produzione, o una crisi economica ben più grave di quella ora in atto<sup>3</sup>. L'aumento nel numero delle imprese in difficoltà non ha portato soltanto a più frequenti interventi di organismi pubblici, che hanno operato salvataggi in modi diversi; ha provocato anche un accrescimento nel numero delle fusioni fra imprese italiane; ed ha condotto anche a più frequenti interventi di gruppi stranieri, che hanno potuto e possono acquistare a basso prezzo intere imprese. Anzi, i responsabili della politica economica sono stati indotti a promuovere operazioni di salvataggio da parte di organismi pubblici anche per porre un limite all'acquisto di imprese italiane da parte di gruppi stranieri, come minor male.

La struttura industriale italiana era già da tempo caratterizzata dalla simbiosi fra capitale privato e capitale pubblico. Il ruolo del capitale pubblico è andato crescendo negli ultimi anni e con molte probabilità continuerà a crescere, anche se in modo discontinuo. Tutto questo comporta nuovi problemi sia sul piano dell'analisi che su quello della politica. Sono problemi che interessano in primo luogo l'economista. Oggi è opinione abbastanza diffusa, fra gli studiosi di problemi economici, che i principali determinanti degli investimenti industriali siano i seguenti: la domanda, lo stock di capitale, il saggio del profitto (quale incentivo), la quota dei profitti (quale fonte dell'autofinanziamento) e l'aumento della liquidità totale (quale indice della disponibilità dei finanziamenti esterni). Questi determinanti riguardano, a rigore, gl'investimenti industriali delle imprese private. Per

<sup>3</sup> In ogni modo, concordo con Sergio Vaccà nel giudicare «strutturale» la crisi ora in atto; e sono anche d'accordo con la sua diagnosi, che è simile a quella qui da me tracciata. Nell'analizzare i motivi della rapida estensione del settore industriale pubblico Vaccà, oltre la flessione dei profitti, mette giustamente in rilievo gli effetti diretti e indiretti della nazionalizzazione dell'industria elettrica, che costituiva una delle colonne portanti del sistema industriale privato, e lo sviluppo patologico degli investimenti privati di tipo speculativo nel settore immobiliare, per l'acquisizione della rendita urbana. S. Vaccà, *Crisi strutturale e non solo crisi ciclica - Prime considerazioni per una strategia industriale*, «Mondo economico», 23 ottobre 1971.

gl'investimenti industriali delle imprese pubbliche i principali determinanti non sono necessariamente gli stessi; per lo meno, è presumibile che i parametri siano diversi. Per esempio, è probabile che sia meno importante il profitto (sia in quanto incentivo agli investimenti, sia in quanto fonte dell'autofinanziamento); inoltre, piuttosto che la liquidità totale, come indice della disponibilità di finanziamenti esterni conviene forse considerare le emissioni di titoli per il settore industriale pubblico e l'aumento dei fondi di dotazione (nei periodi in cui sono effettivamente erogati)<sup>4</sup>; infine occorre tener conto dei grandi investimenti decisi dal potere politico d'intesa con i dirigenti dei gruppi industriali pubblici, la cui profittabilità, al momento della decisione, può apparire molto problematica<sup>5</sup>.

In ogni modo, si deve supporre che una sola equazione rivolta a « spiegare » statisticamente gli investimenti industriali aggregati abbia in Italia (almeno dal 1968 in poi) una minore efficacia interpretativa, anche in prima approssimazione; converrà ricorrere almeno a

<sup>4</sup> I fondi di dotazione rientrano nei trasferimenti in conto capitale dello Stato alle imprese. Sarebbe tuttavia erroneo ritenere che questi trasferimenti vadano totalmente o per la maggior parte alle imprese pubbliche: le stesse imprese private, soprattutto le maggiori, ottengono trasferimenti di questo genere, sotto forma di sussidi, contributi in conto capitale, esenzioni fiscali e crediti agevolati di vario genere (inclusi i crediti all'esportazione).

<sup>5</sup> Esempi di queste decisioni sono: il Centro siderurgico di Taranto, il complesso dell'Alfa Sud, il complesso chimico della Sardegna, l'impianto di dissalazione dell'acqua marina a Gela, il nuovo Centro siderurgico calabrese. Mentre non sono state sollevate obiezioni alle prime quattro decisioni d'investimento, sono state rivolte numerose critiche al progettato centro calabrese, che comporta costi d'impianto molto maggiori di quanto sarebbe stato possibile con un'altra ubicazione; indubbiamente, sulla decisione ha influito il clima di grave tensione sociale e politica che si era creato in Calabria; è sperabile che si possa tornare sulla decisione, progettando investimenti alternativi, capaci di dar lavoro ad un maggior numero di persone e tali da comportare un minor costo d'impianto rispetto al valore della produzione vendibile. Quello del dissalatore di Gela è l'esempio di un investimento sottratto alla logica dal mercato, ma non per questo censurabile: l'acqua sarà acquistata ad un prezzo remunerativo per la società che lo sta costruendo e venduta ad un prezzo politico; la differenza sarà coperta da tributi.



due equazioni: una per gli investimenti privati, l'altra per gl'investimenti delle imprese pubbliche.

In secondo luogo, i nuovi problemi analitici riguardano gli studiosi di sociologia e di discipline politiche: si tratta di comprendere il significato e le conseguenze dell'evoluzione in atto e dei suoi possibili sbocchi. In via generale, si possono fare due ipotesi: uno sbocco di tipo socialista, ossia una crescente ed effettiva pubblicizzazione dei mezzi di produzione, accompagnata da un crescente controllo politico e da una crescente partecipazione « dialettica »<sup>6</sup> degli operai e dei tecnici ai poteri decisionali, fin qui riservati a ristretti gruppi d'industriali e di dirigenti. O, al contrario, una crescente compenetrazione fra potere economico e potere politico in una cerchia ristretta di dirigenti privati e « pubblici », collegati fra loro sempre più strettamente in una gestione oligarchica, sostanzialmente sottratta a effettivi controlli pubblici e caratterizzata da forme via via più gravi di corruzione e di clientelismo. Oggi sono presenti tanto elementi potenzialmente capaci di far prevalere la prima tendenza (che chi scrive considera fisiologica), quanto elementi che possono far prevalere la seconda tendenza (patologica): non c'è un binario predeterminato — se mai oggi appaiono più rilevanti gli elementi della seconda specie. La futura evoluzione dipenderà dall'azione dei partiti politici, specialmente di quelli che si dichiarano « di sinistra », e dei sindacati e dalle scelte dei *leaders* di queste organiz-

<sup>6</sup> Per partecipazione « dialettica » intendo un processo organizzativo e decisionale nel quale gli amministratori da un lato e i lavoratori dall'altro conservano la rispettiva autonomia. Per esempio, si può pensare a un processo nel quale gli amministratori elaborano, per proprio conto, i progetti d'investimento e presentano quelli di una certa rilevanza a comitati dei lavoratori, che possono proporre modifiche o presentare progetti alternativi, con l'obbligo, per gli amministratori, di riconsiderare i loro progetti sulla base delle proposte della controparte; in caso di disaccordo non altrimenti sanabile, la decisione finale spetterebbe agli organi della programmazione. Si tratta soltanto di un'ipotesi esemplificativa che andrebbe studiata e dibattuta ampiamente e che serve soltanto a illustrare quanto lunga è la strada per attuare forme efficienti e non demagogiche di partecipazione operaia nell'industria.

zazioni e degli intellettuali. Forse il primo passo (ma soltanto il primo passo) è quello di studiare una formula che, mentre escluda qualsiasi tipo di controllo burocratico e quindi paralizzante per le iniziative imprenditoriali, consenta ai politici responsabili, oltre che di determinare le grandi decisioni d'investimento, di conoscere a intervalli brevi lo stato di avanzamento dei progetti, per attuare tempestivamente gli opportuni interventi correttivi o promozionali e permetta ai lavoratori, ai tecnici ed ai dirigenti di secondo grado di partecipare alla formazione delle decisioni d'investimento.

\* \* \*

Dianzi ho osservato che l'accelerazione nell'aumento dei salari, e, più in generale, l'intensificazione della combattività sindacale non sono fenomeni puramente italiani, ma sono comuni alla maggior parte dei paesi industrializzati. Neanche la conseguenza — la flessione dei profitti — è un fenomeno puramente italiano. Ecco l'andamento della quota dei profitti (al netto degli ammortamenti e delle spese generali) sull'intero reddito nazionale inglese <sup>7</sup>:

Tab. 7. *Quota netta dei profitti in Gran Bretagna (1950-1970)*

| Anni    | Profitti (%) | Anni | Profitti (%) |
|---------|--------------|------|--------------|
| 1950-54 | 25,2         | 1966 | 17,6         |
| 1955-59 | 22,8         | 1967 | 18,1         |
| 1960-64 | 31,0         | 1968 | 16,8         |
| 1964    | 21,2         | 1969 | 14,2         |
| 1965    | 20,2         | 1970 | 12,0 *       |

\* Stima provvisoria.

<sup>7</sup> A. Glyn and B. Sutcliffe, *The Critical Condition of British Capital*, « New Left Review », 1970, n. 66, Tabella A.

La flessione, in Inghilterra, appare anche più accentuata che in Italia (cfr. i dati della Tabella 1 B in Appendice al primo saggio). Occorre tuttavia tener ben presente che, per il nostro paese, le stime riguardano la quota dei profitti per il solo settore industriale *al lordo* degli ammortamenti e delle spese generali. In ogni modo, a noi interessa la direzione della tendenza; e non c'è dubbio che tanto in Italia quanto in Inghilterra la flessione della quota dei profitti abbia avuto luogo e che sia stata notevole. Dai dati riportati da una recente pubblicazione dell'Ocde di Parigi sulla quota del reddito che va ai salariati si può desumere che anche in altri paesi industrializzati (inclusi Stati Uniti e il Canada), se pure in misura meno rilevante, ha avuto luogo una flessione della quota dei profitti, specialmente negli ultimi quattro-cinque anni<sup>8</sup>.

Si tratta dunque di distinguere ciò che è comune alla maggior parte dei paesi industrializzati da ciò che è peculiare al nostro paese. Una prima differenza sta forse nell'intensità della flessione dei profitti (ma anche in Inghilterra la flessione è cospicua). La differenza principale sta nel fatto che in Italia da diversi decenni esiste un vasto settore di società a partecipazione statale, che ora, anche a causa delle gravi difficoltà del settore privato, si sta ulteriormente ampliando sia attraverso i gruppi già operanti sia attraverso enti nuovi, come la Gepi<sup>9</sup>. Occorre ricordare che in altri paesi, come l'Inghilterra, esistono

<sup>8</sup> *Inflation - Le problème actuel*, dicembre 1970, parte II, sez. C.

<sup>9</sup> Forse non è un'esagerazione affermare che l'attuale rapida espansione dell'area economica coperta dalle società a partecipazione statale è paragonabile, dal punto di vista quantitativo, all'espansione che ebbe luogo durante la grande crisi economica, dal 1933 al 1940. Tuttavia, il salto di qualità fu compiuto proprio nel 1933, con la creazione dell'Iri. È interessante ricordare che la formula della società a partecipazione statale originariamente fu proposta da due economisti liberisti, Einaudi e Jannaccone, durante la prima guerra mondiale, per accelerare lo sviluppo dell'industria degli armamenti. V. *Introduzione* di Vittorio Foa alla seconda edizione del libro di P. Grifone, *Il capitale finanziario in Italia*, Torino, Einaudi 1971, pp. XLII-XLIII.

grandi imprese pubbliche; che in altri, come gli Stati Uniti, numerose grandi imprese private sono largamente sostenute da grandi commesse pubbliche; che in entrambi i paesi ora nominati sta crescendo il numero dei « salvataggi » attuati dal governo (i recenti casi della Pennsylvania Railroad, della Chrysler e della Rolls Royce sono solo i casi più clamorosi). Ma la differenza specifica rimane; né sembra, nelle attuali circostanze, una differenza che va senz'altro a nostro svantaggio, se proprio recentemente il sistema italiano delle partecipazioni statali è stato « importato » in altri paesi, come appunto l'Inghilterra (e la Svezia), probabilmente proprio con lo scopo di usarlo come puntello del sistema delle imprese private. In ogni modo le differenze strutturali non fanno che sottolineare l'affinità dei problemi da affrontare e che, in ultima analisi, sono stati posti dall'ondata di rivendicazioni, salariali e non salariali, dei sindacati e del movimento operaio.

I problemi sono gravi e, nel periodo presente, si traducono in un indebolimento del processo di sviluppo ed in un aumento della disoccupazione. Il fatto che si tratti di problemi comuni ad altri paesi (sia pure in forme e con intensità diverse) non deve farci rallegrare, né deve indurci a pensare che non esistono responsabilità specifiche di uomini politici, di dirigenti sindacali e di dirigenti dell'industria, privata e pubblica. Ma il riflettere su questo fatto può indurci a porre in modo proficuo i termini del problema, evitando di attribuirne in blocco l'origine alle contese che pur dilanano i partiti di governo o alla miopia degli uomini politici od agli errori dei sindacalisti. Tutte queste cose esistono e vanno denunciate e criticate; i problemi tuttavia sono gravi proprio perché hanno un'origine assai più profonda. Si tratta appunto di una crisi strutturale, la cui diagnosi non è stata ancora sufficientemente chiarita.

*La caduta dei profitti e la recente evoluzione dell'economia italiana*<sup>10</sup>.

È apparso sempre più chiaramente che l'evoluzione dell'economia italiana negli ultimi quindici, e specialmente negli ultimi sei o sette, anni è dominata dalla caduta dei profitti industriali. Avevo avuto occasione di mettere in rilievo questo fenomeno in scritti che precedono la pubblicazione di questo libro; nel testo esso è discusso ripetutamente, sul piano analitico e sul piano empirico (v. spec. le pp. 14, 50-3, 70, 75, 90, 117-8, 121, 155, 160-2).

La caduta, pur tra fluttuazioni, è cominciata al principio degli anni Sessanta e si è andata aggravando negli ultimi anni, fino a diventare catastrofica nel 1975. Nel testo ho usato la quota lorda dei profitti sul valore aggiunto, una quota che include, oltre i profitti veri e propri, gli oneri per gli interessi e le altre spese generali, ossia le spese per il personale direttivo, amministrativo e tecnico, le spese in conto capitale e le imposte indirette a carico delle imprese; include anche i redditi degli imprenditori individuali. Se si considera la quota dei profitti al netto delle spese generali, ma al lordo degli interessi, il quadro, dopo il 1960, è il seguente:

Tab. 8. *Quota dei profitti al netto delle spese generali (1960-75)*

| Anni | Profitti (%) | Anni | Profitti (%) |
|------|--------------|------|--------------|
| 1960 | 27,8         | 1968 | 20,9         |
| 1961 | 26,4         | 1969 | 20,1         |
| 1962 | 23,3         | 1970 | 17,6         |
| 1963 | 21,5         | 1971 | 15,5         |
| 1964 | 21,1         | 1972 | 14,5         |
| 1965 | 18,8         | 1973 | 14,1         |
| 1966 | 20,3         | 1974 | 13,2         |
| 1967 | 19,8         | 1975 | 8,7          |

<sup>10</sup> Nota aggiunta nel settembre 1976.

La ragione principale di questo andamento dei profitti sta in ciò: nel breve periodo (anno per anno), il trasferimento delle variazioni dei costi sui prezzi non è proporzionale, ma meno che proporzionale (v. dianzi, le pp. 50-2 e le equazioni alle pp. 89-90). Si tratta di un punto molto importante, che si ricollega ad una disputa classica che riguardava le relazioni fra salari e prezzi e vedeva, da un lato, Smith e, dall'altro, Ricardo e Marx. Sosteneva Smith che un aumento dei salari si trasferisce per intero sui prezzi, lasciando inalterate le quote distributive; Ricardo e Marx, sia pure con argomentazioni in parte diverse, sostenevano che un aumento dei salari, almeno come norma generale, determina una flessione della quota dei profitti e non modifica i prezzi. Oggi, almeno nell'industria moderna, appare che il trasferimento non è nullo ma è incompleto: un andamento, questo, che si avvicina più a quello assunto da Ricardo e da Marx che a quello ipotizzato da Smith (e, nel nostro tempo, da Keynes).

La non proporzionalità fra variazioni dei costi e variazioni dei prezzi ha, come conseguenza, una diminuzione del margine lordo di profitto quando i costi aumentano, ed un aumento di quel margine quando i costi diminuiscono. Nei periodi in cui il numero degli anni contrassegnati da costi crescenti supera il numero degli anni di costi decrescenti, il margine lordo di profitto nell'industria tende sistematicamente a diminuire. Ne segue che, contrariamente alle tesi tradizionali, l'inflazione non sempre determina un vantaggio complessivo netto per le imprese: le avvantaggia sul piano del conto patrimoniale poiché alleggerisce l'onere reale dei debiti, ma spesso le danneggia sul piano del conto profitti e perdite. Il margine netto diminuisce anche più del margine lordo per il fatto che, nel capitalismo industriale contemporaneo, le spese generali tendono a crescere non solo in termini complessivi, ma anche in termini unitari medi. Nel testo tento di dare una spiegazione di alcuni dei fenomeni ora ricordati (v. per es. la p. 51); un'analisi più compiuta di questi stessi fenomeni e degli altri fenomeni indicati

verrà presentata in un saggio che sto ora elaborando. Brevemente, qui ricordo che la caduta dei profitti netti è dipesa, alternativamente o congiuntamente, secondo gli anni, da tre cause: aumento dei salari maggiore della produttività, aumento dei prezzi delle materie prime e aumento delle spese generali per unità prodotta.

Le conseguenze della caduta dei profitti sono state molteplici. La prima è consistita in un indebolimento del processo di accumulazione. In effetti, nell'industria i profitti determinano gli investimenti, insieme con altri due fattori: la pressione relativa della domanda, misurata dal grado di capacità utilizzata, ed il volume della liquidità creditizia, che costituisce l'indice della più o meno grande facilità, per le imprese, di ottenere prestiti. (Oggi ha acquistato rilievo anche il volume dei trasferimenti finanziari dello Stato alle imprese, private e pubbliche).

Il profitto influisce sugli investimenti in due modi: in quanto fonte di autofinanziamento (ed allora sono rilevanti i profitti totali correnti), ed in quanto incentivo ad investire (ed allora è rilevante il saggio di profitto atteso). L'aumento della domanda, come anche l'aumento della liquidità creditizia, possono compensare solo entro certi limiti una flessione dei profitti. L'aumento della domanda contribuisce a far crescere i profitti totali solo se il rapporto costi-prezzi rimane stabile o se comunque si evolve in modo da non erodere troppo rapidamente il margine di profitto. D'altra parte, il credito bancario può surrogare l'autofinanziamento solo in parte: né le imprese né le banche hanno interesse a spingere la sostituzione oltre certi limiti, che non sono costanti nel tempo, ma non sono molto larghi. (Quando i limiti della reciproca convenienza vengono superati per motivi di forza maggiore — ossia per evitare il peggio —, com'è accaduto in Italia negli ultimi anni, la vita delle imprese diventa precaria e i piani d'investimento di lungo respiro vengono accantonati). Neanche il ricorso alle obbligazioni (possibilità aperta, del resto, solo alle grandi imprese, tramite gli istituti speciali) può essere compiuto illimitatamente; quanto alle

azioni, la caduta dei profitti deprime i corsi e rende comunque la borsa poco adatta ad assorbire rilevanti emissioni azionarie. Sembra incredibile che economisti di grande valore siano riluttanti a riconoscere le verità appena richiamate, che in ultima analisi sono assai antiche: il profitto è l'elemento propulsore del capitalismo.

Insieme con l'indebolimento del processo di accumulazione, la caduta dei profitti dà luogo ad un rallentamento nell'espansione dell'occupazione nei settori extra-agricoli. Dà luogo a tante e tante altre conseguenze, che si ramificano nell'intero sistema economico e che a prima vista non sembrano collegate con la caduta dei profitti. Fra queste conseguenze, mi limiterò a ricordarne due: un aggravamento nelle difficoltà di gestione delle imprese pubbliche e un contributo niente affatto trascurabile all'aumento del disavanzo del settore pubblico.

Già nel testo avevo osservato che la flessione dei profitti e le crescenti difficoltà delle imprese private avevano provocato un allargamento del settore delle imprese pubbliche (pp. 161-2). Avevo inoltre osservato che in questo settore la flessione dei profitti è stata anche più accentuata che in quello delle imprese private, poiché, di norma, nel primo settore è anche più difficile trasferire integralmente sui prezzi gli aumenti dei costi (p. 121). Ora desidero aggiungere che la flessione dei profitti nel settore delle imprese pubbliche, riducendo la fonte dell'autofinanziamento, ha accresciuto la dipendenza dei *managers* nei riguardi degli uomini politici, che controllano la possibilità di far approvare dalle Camere i fondi di dotazione e altri aiuti finanziari. Questo fatto fa salire i costi, sia perché accresce il numero delle assunzioni dette clientelari, sia perché induce i *managers* a fare investimenti o a compiere salvataggi che interessano a questo o a quel *leader*, anche quando non sono socialmente utili. In ultima analisi, la ragione delle crescenti critiche rivolte alle imprese pubbliche negli ultimi anni e della sensazione di una corruzione più grave che nel passato, pur senza che vi siano stati mutamenti significativi nei quadri dirigenti, va, a



mio parere, ricercata nella direzione ora indicata. Paradossalmente, la flessione dei profitti ha, nel settore delle imprese pubbliche, conseguenze in parte diverse, ma non meno gravi, anzi forse anche più gravi, di quelle che ha nel settore delle imprese private.

Tra la flessione dei profitti industriali e l'enorme aumento del disavanzo pubblico esistono numerosi nessi. I più importanti sono:

1) La riduzione dell'occupazione nel settore delle imprese ha spinto la classe politica ad accelerare la creazione di posti nel settore pubblico, a livello centrale ed a livello locale, posti finanziati con mezzi provenienti dall'erario.

2) Le gravi difficoltà economiche delle imprese hanno indotto la classe politica a sostenere l'occupazione che fa capo alle stesse imprese sia attraverso la Cassa integrazione sia attraverso aiuti e sovvenzioni di vario genere.

Finora ho parlato delle conseguenze, negative per il processo di accumulazione, di una flessione dei profitti nell'industria. Debbo far rilevare che una flessione di profitti che riguardasse il commercio o le banche, non avrebbe le stesse conseguenze negative: il ruolo del profitto nell'industria, il settore dinamico per eccellenza, è diverso dal ruolo che il profitto ha in altri settori e la tendenza al livellamento intersettoriale dei saggi del profitto incontra ostacoli di vario genere. Debbo anche osservare che se, nell'industria, la flessione dei profitti sotto certi livelli frena il processo di accumulazione, perché la principale fonte di finanziamento s'inaridisce e si riduce l'incentivo ad investire, anche profitti che crescono troppo e che tendono a permanere su livelli troppo alti hanno effetti negativi, perché presuppongono una politica di prezzi alti relativamente ai costi, e quindi tale da frenare l'espansione della domanda complessiva. Occorre tuttavia aggiungere che in Italia negli ultimi quindici anni i profitti industriali sono stati molto raramente « troppo alti »: di regola, sono stati « troppo bassi ». (Nei settori commerciale e creditizio, che sono protetti dalla concorrenza

estera e da diaframmi di vario tipo, i profitti sono molto differenziati e in ogni modo non sono quasi mai « troppo bassi »: di regola, sono « troppo alti »).

In breve, esiste il problema generale del livello ottimale dei profitti rispetto al processo di accumulazione.

Prima di concludere questa lunga nota, debbo esprimere tre osservazioni, che integrano o aggiornano il testo e che riguardano tre punti: 1. l'andamento degli investimenti industriali, 2. il carattere della politica monetaria e creditizia e 3. la natura dell'inflazione — dopo il 1969.

1. *Gl'investimenti industriali.* Occorre osservare che gl'investimenti delle imprese pubbliche, che negli anni 1971 e 1972 erano cresciuti in misura tale da controbilanciare la sensibile flessione degli investimenti attuati dalle imprese private, negli anni 1973, 1974 e 1975 sono diminuiti, come appare dalla seguente tabella (cfr. le tabelle alle pp. 124 e 154):

Tab. 1 ter. *Investimenti industriali a prezzi costanti (saggi di variazione)*

| Anni | Imprese pubbliche | Imprese private | Totale |
|------|-------------------|-----------------|--------|
| 1969 | + 16,8            | + 5,0           | + 11,0 |
| 1970 | + 17,8            | + 7,5           | + 12,8 |
| 1971 | + 21,9            | — 17,0          | 0      |
| 1972 | + 4,0             | — 9,6           | — 2,8  |
| 1973 | — 10,0            | + 28,0          | + 14,1 |
| 1974 | — 11,3            | + 23,0          | + 6,5  |
| 1975 | — 10,9            | — 25,0          | — 20,0 |

Sull'aumento sostenuto degli investimenti delle imprese pubbliche negli anni 1971 e 1972 si è detto nel testo. Per il 1973 ed il 1974 si può presumere che il freno agli investimenti pubblici sia dipeso dall'azione congiunta dei bassi profitti e degli inadeguati trasferimenti in conto capitale della pubblica amministrazione: questi trasferimenti, come osservavo, sono cresciuti; ma non tanto quanto occorreva per impedire la flessione degli investimenti. Va comunque osservato che questa flessione riguarda gl'investimenti reali; misurati in prezzi correnti, gl'investimenti delle imprese pubbliche sono cresciuti in tutti gli anni.

Nel 1975 flettono sia gl'investimenti reali delle imprese pubbliche sia quelli delle imprese private ed anzi i secondi più dei primi. Dalla fine del 1975 è in atto una ripresa; ma si tratta di una ripresa incerta e problematica, che riguarda il settore dei consumi ben più decisamente del settore degli investimenti delle imprese private e pubbliche.

2. Dal 1970 al 1975 *la politica monetaria e creditizia* è stata condizionata in misura crescente dal disavanzo del settore pubblico, che ha avuto un aumento addirittura esplosivo nel 1975. La creazione di base monetaria è stata dilatata dalla necessità di finanziare anche in questo modo il disavanzo pubblico, mentre, dal 1972 al 1975, è stata frenata (a costo di una riduzione delle riserve) dal disavanzo nei conti con l'estero. Nel complesso, la spinta all'aumento ha fortemente sopravanzato la spinta alla diminuzione; riconosciuta l'esigenza di un limite alla creazione complessiva di base monetaria, ne è risultata sacrificata la creazione di base monetaria indirettamente utilizzata per sostenere il finanziamento degli investimenti delle imprese, proprio in un periodo in cui tendevano a diminuire le possibilità di autofinanziamento.

Ecco i dati relativi alla creazione di base monetaria, il disavanzo (o l'avanzo) della bilancia dei pagamenti e il disavanzo del settore pubblico per il periodo 1969-1975, in miliardi di lire (cfr. la Tabella 2, p. 128)

Tab. 2 bis. *Creazione di base monetaria, bilancia dei pagamenti e disavanzo del settore pubblico*

| Anni | Creazione<br>di base<br>monetaria | Disavanzo<br>estero | Disavanzo<br>di cassa<br>del Tesoro |
|------|-----------------------------------|---------------------|-------------------------------------|
| 1969 | 1.245                             | — 1.391             | 1.692                               |
| 1970 | 2.153                             | + 356               | 3.226                               |
| 1971 | 3.353                             | + 783               | 4.764                               |
| 1972 | 3.600                             | — 747               | 5.754                               |
| 1973 | 5.086                             | — 208               | 8.071                               |
| 1974 | 4.105                             | — 3.588             | 8.962                               |
| 1975 | 6.882                             | — 1.341             | 16.563                              |

Il finanziamento del disavanzo pubblico è dunque entrato in conflitto col finanziamento del settore privato, com'era avvenuto più volte dal 1965 al 1969 (specialmente dal 1965 al 1967: v. pp. 123-5). Ma mentre si può argomentare — come io ho argomentato: v. p. 123 — che in quel periodo il conflitto fu reso più acuto del necessario dal fatto che l'autorità monetaria, in diversi anni di quello stesso periodo, ha fissato ad un livello troppo basso il limite massimo di creazione di moneta addizionale, si deve aggiungere che una tale critica non può essere avanzata negli anni più recenti: gli stessi limiti massimi alla creazione di moneta fissati preventivamente di anno in anno dall'autorità monetaria sono stati più di una volta travolti dalla necessità di finanziare il disavanzo pubblico. Più che la politica monetaria e creditizia, è la politica fiscale che deve esser criticata, sia con riguardo alle spese, e particolarmente alle spese correnti, centrali e locali, sia con riguardo alle entrate: mi riferisco alla questione degli accertamenti e a quella dell'opportunità di elevare la pressione tributaria.

3. *La natura dell'inflazione.* In via generale, l'inflazione può essere alimentata da spinte interne, da spinte internazionali o da entrambe le spinte, variamente combinate. Come si è visto a suo tempo (p. 6), i prezzi agricoli possono aumentare o per un aumento anormalmente rapido della domanda, o per una carenza dell'offerta (dovuta, per esempio, ad un cattivo raccolto), ovvero, infine, per variazioni dei prezzi nei paesi europei. Riguardo ai prezzi industriali, che costituiscono la più importante categoria di prezzi, può essere utile richiamare la relativa equazione (senza la costante, che ha un valore trascurabile):

$$\dot{P}_i = 0,299 \dot{L} + 0,388 \dot{M} + 0,463 \dot{P}_{mo}$$

dove  $\dot{P}_i$  e  $\dot{P}_{mo}$  rappresentano i saggi di variazione dei prezzi industriali interni e internazionali,  $\dot{L}$  il saggio di variazione del costo del lavoro per unità prodotta (rapporto fra salari e produttività) e  $\dot{M}$  quello dei prezzi delle materie prime, che in Italia sono in gran parte importate (all'interno sono prodotte diverse materie prime agrarie e alcune materie prime provenienti dalle miniere).

L'equazione mette sinteticamente in luce i fattori interni all'industria (salari e produttività che, posti in rapporto, costituiscono il costo del lavoro) e i fattori esterni (prezzi delle materie prime importate o prodotte nel settore agricolo o in quello minerario) e prezzi internazionali dei prodotti industriali. I prezzi di molte materie prime ed i prezzi dei prodotti industriali sui mercati internazionali sono esterni non solo all'industria, ma all'intera economia del paese considerato. Con riferimento alle materie prime agrarie, si può avere il caso di un aumento dei prezzi innescato da una pressione della domanda che poi si diffonde in tutto il sistema attraverso una pressione dei costi: i prezzi agricoli rappresentano infatti elementi di costo dell'industria alimentare e i prodotti di questa industria incidono in

misura rilevante sul costo della vita, il cui aumento influisce immediatamente su tutti i salari e quindi su tutti i costi.

Poiché l'equazione dei prezzi industriali funziona ottimamente anche negli anni più recenti, che sono anni di forti variazioni dei prezzi, l'ho utilizzata per valutare le diverse spinte sui prezzi dei prodotti industriali, aggiornando la tabella di p. 148. Ecco i risultati:

Tab. 6 bis. *Costi e prezzi industriali*

| Anni | $\dot{L}$<br>Contributo | $\dot{M}$<br>esplicativo | $\dot{P}_{mo}$<br>% | $\dot{P}_i$<br>effettivi calcolati |      |
|------|-------------------------|--------------------------|---------------------|------------------------------------|------|
| 1969 | 6                       | 60                       | 34                  | 3,5                                | 5,1  |
| 1970 | 54                      | 14                       | 32                  | 8,7                                | 8,8  |
| 1971 | 56                      | 7                        | 37                  | 4,1                                | 4,3  |
| 1972 | 25                      | 36                       | 39                  | 3,9                                | 4,4  |
| 1973 | 16                      | 70                       | 14                  | 23,2                               | 23,3 |
| 1974 | 14                      | 68                       | 18                  | 48,4                               | 50,8 |
| 1975 | 91                      | — 28                     | 37                  | 8,2                                | 9,9  |

I fattori internazionali contribuiscono in misura prevalente all'inflazione negli anni 1969, 1972, 1973 e 1974 mentre negli altri tre anni del periodo considerato (1970, 1971 e 1975) prevalgono i fattori interni, che determinano il costo del lavoro. Questo non significa, tuttavia, che il costo del lavoro ha avuto un peso secondario nel processo inflazionistico, per due ragioni. In primo luogo, perché, rispetto al problema, vitale per lo sviluppo economico, della competitività internazionale, più di quella assoluta conta la velocità relativa dell'inflazione — relativa al processo inflazionistico che ha luogo negli altri paesi. In secondo luogo, perché, mentre sui fattori internazionali i grandi soggetti economici interni a ciascun

paese (governo, sindacati, associazioni padronali) possono avere un'influenza modesta, la loro influenza è grande nel caso del costo del lavoro. Ora, se l'aumento del costo del lavoro è relativamente piccolo, ma si aggiunge ad un aumento rilevante del costo delle materie prime, sia la perdita di competitività internazionale sia lo schiacciamento dei profitti possono essere cospicui, posto che l'aumento dei prezzi internazionali dei prodotti finiti sia modesto. Viceversa, se l'aumento del costo del lavoro e quello delle materie prime sono limitati, mentre i prezzi internazionali dei prodotti finiti salgono ad un saggio relativamente elevato, sia la competitività internazionale sia il margine di profitto possono crescere.

Finora ho ragionato assumendo cambi fissi. Con un tale regime di cambi e con prezzi internazionali stazionari, l'aumento dei costi diretti comprime il margine di profitto. Il quadro, entro certi limiti, cambia se si assumono cambi variabili. Se il cambio sale, salgono i prezzi internazionali dei prodotti finiti e sale quindi il soffitto all'aumento dei prezzi industriali interni, indipendentemente dall'aumento dei costi; di conseguenza, crescono i margini di profitto. In effetti, la notevole svalutazione della lira, che ha avuto luogo al principio del 1976 ha consentito un certo aumento dei profitti. Si deve dire, tuttavia, che questo aumento, nella misura in cui dipende dalla svalutazione, non è duraturo, poiché la stessa svalutazione agisce man mano anche sui prezzi delle materie prime (le cui scorte in un primo tempo possono attenuare l'aumento di questa categoria di costi) e, indirettamente, facendo salire i prezzi dei prodotti finiti interni e di quelli importati, sul costo del lavoro. Cosicché i margini di profitto dopo un periodo non lungo — diciamo da sei mesi ad un anno — tendono di nuovo a flettere, salvo che non si adotti una sistematica politica di svalutazione, compiuta l'una dopo l'altra a intervalli relativamente brevi. Una tale politica, tuttavia, non può non provocare una crescente instabilità, non solo economica, ma anche sociale e politica.





## INDICI



## INDICE DELLE TABELLE

### PARTE PRIMA Produttività, salari e prezzi

|     |                                                                                                                                                                                                 |    |
|-----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1.A | Prezzi, salari e produttività. Tassi di variazione (medie annuali)                                                                                                                              | 35 |
| 1.B | Quota dei profitti sul reddito lordo nell'industria manifatturiera, 1951-1970                                                                                                                   | 36 |
| 2.A | Produzione e prezzi di merci industriali, 1963-1965: variazioni percentuali dal culmine dell'ascesa (settembre-novembre 1963) al punto più basso della flessione (trimestre gennaio-marzo 1965) | 38 |
| 2.B | Produzione e prezzi di merci industriali, 1970-1971: variazioni percentuali dal trimestre maggio-luglio 1970 al trimestre aprile-giugno 1971                                                    | 39 |

### PARTE SECONDA Forme di mercato, sindacati e inflazione

|    |                                                                  |     |
|----|------------------------------------------------------------------|-----|
| 1. | Saggi annuali medi di variazione dei prezzi e della produttività | 100 |
|----|------------------------------------------------------------------|-----|

### PARTE TERZA Investimenti, produttività e politica finanziaria

|    |                                            |     |
|----|--------------------------------------------|-----|
| 1. | Investimenti industriali a prezzi costanti | 120 |
|----|--------------------------------------------|-----|

|        |                                                                                         |     |
|--------|-----------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 2.     | Profitti, creazione di moneta ed emissioni<br>nette di titoli                           | 128 |
| 3.     | Entrate e spese del settore pubblico                                                    | 132 |
| 4.     | Grado di utilizzazione dei fattori e riserve<br>valutarie                               | 135 |
| 5.     | Variazioni medie annuali degli occupati                                                 | 138 |
| 6.     | Costi e prezzi industriali                                                              | 148 |
| 1 bis. | Investimenti industriali a prezzi costanti                                              | 154 |
| 7.     | Quota netta dei profitti in Gran Bretagna<br>(1950-1970)                                | 160 |
| 8.     | Quota dei profitti al netto delle spese gene-<br>rali (1960-75)                         | 163 |
| 1 ter. | Investimenti industriali a prezzi costanti                                              | 168 |
| 2 bis. | Creazione di base monetaria, bilancia dei<br>pagamenti e disavanzo del settore pubblico | 170 |
| 6 bis. | Costi e prezzi industriali                                                              | 172 |

## INDICE DEI GRAFICI

|    |                                                               |    |
|----|---------------------------------------------------------------|----|
| 1. | Italia, agricoltura                                           | 88 |
| 2. | Stati Uniti, agricoltura                                      | 88 |
| 3. | Italia, industria manifatturiera                              | 91 |
| 4. | Stati Uniti, industria manifatturiera                         | 91 |
| 5. | Italia, salari e produttività (industria manifatturiera)      | 98 |
| 6. | Stati Uniti, salari e produttività (industria manifatturiera) | 98 |



## INDICE DEL VOLUME

|                                                                                                                                                                                                                                                                                   |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <i>Prefazione alla prima edizione</i>                                                                                                                                                                                                                                             | v  |
| <i>Prefazione alla nuova edizione</i>                                                                                                                                                                                                                                             | xI |
| PARTE PRIMA Produttività, salari e prezzi                                                                                                                                                                                                                                         |    |
| I. Movimenti dei prezzi, dei salari e dei profitti                                                                                                                                                                                                                                | 5  |
| 1. Alcune caratteristiche dello sviluppo economico italiano di questo dopoguerra, p. 5 - 2. Prezzi, p. 6 - 3. Salari, p. 11 - 4. Profitti, p. 14                                                                                                                                  |    |
| II. L'inflazione strutturale e la « politica dei redditi »                                                                                                                                                                                                                        | 17 |
| 1. La pressione inflazionistica strutturale, p. 17 - 2. La pressione inflazionistica strutturale in Italia durante l'ultimo ventennio, p. 21 - 3. La politica dei prezzi e dei salari (« politica dei redditi »), p. 24 - 4. Politica dei redditi e politica delle riforme, p. 31 |    |
| Appendice I                                                                                                                                                                                                                                                                       | 35 |
| PARTE SECONDA Forme di mercato, sindacati e inflazione                                                                                                                                                                                                                            |    |
| Introduzione                                                                                                                                                                                                                                                                      | 43 |
| I. Concorrenza e oligopolio                                                                                                                                                                                                                                                       | 45 |
| 1. Concorrenza, p. 45 - 2. Oligopolio: determina-                                                                                                                                                                                                                                 |    |

zione e variazioni dei prezzi, p. 47 - 3. Oligopoli internazionali, p. 55 - 4. Forme di mercato nel commercio al minuto, nei servizi e nell'edilizia, p. 56

|      |                                                                                                               |     |
|------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| II.  | Oligopolio, sindacati e salari                                                                                | 61  |
|      | 1. Salari e produttività nel breve periodo, p. 61 -                                                           |     |
|      | 2. Le variazioni di breve periodo nei salari, p. 63 -                                                         |     |
|      | 3. Effetti di breve periodo dell'azione sindacale, p. 66 -                                                    |     |
|      | 4. Effetti di lungo periodo degli aumenti salariali sulla produttività e sulla occupazione, p. 67 -           |     |
|      | 5. I sindacati, i prezzi e la distribuzione del reddito, p. 69                                                |     |
| III. | Prezzi e salari                                                                                               | 73  |
|      | 1. Il processo inflazionistico: una veduta d'insieme, p. 73 -                                                 |     |
|      | 2. L'andamento di lungo periodo dei prezzi e dei salari: confronto fra il secolo scorso ed il nostro, p. 78 - |     |
|      | 3. Sviluppo, domanda effettiva e inflazione, p. 81                                                            |     |
| IV.  | Alcuni risultati empirici                                                                                     | 85  |
|      | Prezzi agricoli e industriali                                                                                 | 85  |
|      | 1. Prezzi agricoli: variazioni di breve periodo, p. 85 -                                                      |     |
|      | 2. Prezzi agricoli: variazioni di lungo periodo, p. 86 -                                                      |     |
|      | 3. Prezzi industriali: variazioni di breve periodo, p. 89 -                                                   |     |
|      | 4. Prezzi industriali: variazioni di lungo periodo, p. 90 -                                                   |     |
|      | 5. Variazioni di breve periodo nei salari industriali, p. 92 -                                                |     |
|      | 6. Variazioni di lungo periodo nei salari industriali, p. 95 -                                                |     |
|      | 7. Alcuni dati sui prezzi e sulla produttività, p. 99                                                         |     |
| V.   | Fattori internazionali che influiscono sui prezzi e sui salari: brevi osservazioni                            | 103 |
|      | Appendice II                                                                                                  |     |
|      | Fonti dei dati usati nella IV sezione                                                                         | 109 |
|      | Italia, p. 109 - Stati Uniti, p. 110                                                                          |     |



PARTE TERZA Investimenti, produttività e politica finanziaria (Riflessioni sull'esperienza italiana degli anni Sessanta)

1. Diversi effetti degli investimenti, p. 113 -
2. L'andamento degli investimenti industriali nell'ultimo ventennio, p. 114 -
3. Fattori che hanno influito negativamente sugli investimenti, p. 115 -
4. La caduta del 1964, p. 117 -
5. Gli investimenti dopo il 1964, p. 118 -
6. Il deficit del settore pubblico, p. 122 -
7. Creazione di moneta e grado d'impiego delle risorse, p. 134 -
8. La flessione dell'occupazione, p. 137 -
9. Teoria quantitativa e inflazione da costi, p. 141 -
10. L'inflazione da domanda, p. 145 -
11. Brevi cenni conclusivi, p. 150

Appendice III

Osservazioni sul ruolo delle imprese pubbliche (1971), p. 153 - La caduta dei profitti e la recente evoluzione dell'economia italiana (1976), p. 163

|                             |     |
|-----------------------------|-----|
| <i>Indice delle Tabelle</i> | 177 |
| <i>Indice dei Grafici</i>   | 179 |

Finito di stampare nel gennaio 1977  
nello stabilimento d'arti grafiche Gius. Laterza & Figli, Bari