

Libri del Tempo Laterza

193

Prima edizione 1984

Paolo Sylos Labini
LE FORZE DELLO SVILUPPO
E DEL DECLINO

Editori Laterza



Proprietà letteraria riservata
Gius. Laterza & Figli Spa, Roma-Bari

Finito di stampare nell'aprile 1984
nello stabilimento d'arti grafiche Gius. Laterza & Figli, Bari

CL 20-2432-2
ISBN 88-420-2432-5

INTRODUZIONE

INNOVAZIONI, FORME DI MERCATO, DISTRIBUZIONE DEL REDDITO E SVILUPPO ECONOMICO

Le innovazioni, i mutamenti nelle forme di mercato e i cambiamenti nella distribuzione del reddito sono i tre aspetti fondamentali del processo di sviluppo economico: è questa la concezione che unifica i diversi saggi qui presentati e che sono raggruppati in quattro parti. La prima ha carattere generale e riguarda il problema dello sviluppo economico negli economisti classici, dal momento che in un modo o nell'altro la concezione che informa questo libro fa capo a loro. Ciascuna delle tre parti successive raccoglie saggi che considerano in modo particolare l'uno o l'altro dei tre aspetti sopra indicati. Ma per chiarire l'itinerario attraverso cui sono tornato a quella che con un certo fondamento può essere definita la concezione classica dello sviluppo, debbo cominciare con una nota autobiografica.

Quando, giovane studente dell'università di Roma, decisi di preparare una tesi di laurea sugli effetti economici delle invenzioni — era il 1940 — la mia conoscenza della teoria economica era limitatissima. Mi sentivo affascinato dalle grandi invenzioni tecniche del nostro tempo: era questa la ragione della mia scelta. Nell'intraprendere il mio lavoro ero convinto di trovare un'enorme bibliografia e la prospettiva di dover studiare un gran numero di libri mi spaventava. Con mia sorpresa, tanto la bibliografia che mi fu suggerita quanto quella che riuscii a trovare per mio conto risultarono incredibilmente brevi: scoprii che la *Teoria dello sviluppo economico* di Schumpeter era l'unica opera rilevante che analizzava quel problema in modo sistematico (il suo trattato sui cicli economici non era ancora arrivato in Italia). Capitoli importanti potevano trovarsi nell'opera di John Bates Clark *Essentials of economic theory* e in quello di Dennis Robertson *A study of industrial fluctuation*. Capitoli e sezioni speciali riguardanti in qualche modo quel problema potevano rinvenirsi anche nei libri di altri economisti, insieme con un certo numero di articoli, ma le trattazioni non erano mai sistematiche. Debbo confessare che la

mia sorpresa nel trovare questa situazione fu veramente grande. Pensavo che l'importanza delle innovazioni sia in pace che in guerra sarebbe dovuta apparire ovvia a chiunque. Perché mai, allora, la teoria economica aveva in gran parte trascurato questa categoria di problemi? È vero che dopo la seconda guerra mondiale la situazione è alquanto migliorata¹. Ma è pur sempre sorprendente constatare che il gran corpo della teoria economica è tuttora statico. È sorprendente, per non dire incredibile, vedere che il problema economico centrale, sia in teoria che in pratica, è considerato quello dell'ottima allocazione di risorse date, mentre è più che evidente che il problema centrale, sia nei paesi avanzati sia — e ancora di più — in quelli arretrati, è il problema dello sviluppo delle risorse stesse. È sorprendente rendersi conto di quante energie siano state dedicate agli sviluppi della teoria dell'equilibrio economico generale — una teoria che è risultata, senza speranze, statica: sono sviluppi tanto eleganti e rigorosi sotto l'aspetto formale quanto sterili per la conoscenza del mondo reale. Infine, è sorprendente osservare che non pochi economisti del nostro tempo, che hanno cercato di lasciare il campo della così

¹ Si veda F.H. Hahn e R.C.O. Matthews, *The theory of economic growth: a survey*, «Economic journal», LXXIV, 1974, pp. 826-32 e 836-50, ristampato nel volume *Survey of economic theory - Growth and development*, preparato per l'American economic association e la Royal economic society, Macmillan, London 1965. Si veda anche R.F. Harrod, *Towards a dynamic economics*, Macmillan, London 1948; W.E.G. Salter, *Productivity and technical change*, Cambridge University Press, 1960; N. Kaldor, *Essays on economic stability and growth*, Duckworth, London 1960 (trad. it. Einaudi, Torino 1968); L. Robbins, *The theory of economic development in the history of economic thought*, Oxford University Press, Oxford 1968 (trad. it. Utet, Torino 1970); *Growth economics - Selected readings*, a cura di A. Sen, Penguin Books, Middlesex, England 1970; M. Kalecki, *Selected essays on the dynamics of the capitalist economies 1933-1970*, Cambridge University Press, Cambridge 1971 (trad. it. Einaudi, Torino 1975); C. Freeman, *The economics of industrial innovation*, Penguin Books, Middlesex, England 1974; R. Goodwin, *Essays in economic dynamics*, Macmillan, London 1982. Per una più ampia valutazione critica della teoria economica si vedano i saggi raccolti nel volume *The crisis of economic theory*, a cura di D. Bell e I. Kristol, Basic Books, New York 1981 (trad. it. Edizioni di Comunità, Milano 1982) e, in particolare, il saggio di P. Davidson, *Post Keynesian economics*. Si veda anche l'importante libro di L.L. Pasinetti, *Structural change and economic growth*, Cambridge University Press, Cambridge 1981 (l'edizione italiana uscirà quest'anno presso la Utet).

Un'analisi dinamica di tipo particolare è quella riguardante i cicli economici. Si tratta di un'analisi che ha un'antica tradizione, in cui troviamo diversi grandi economisti, come Juglar, Spietoff, Robertson, Pigou, Mitchell, Fanno — ho già ricordato Schumpeter. Tuttavia questa tradizione si è sviluppata lateralmente rispetto al corpo principale della teoria economica, dalla quale è rimasta in gran parte separata.

detta statica, sono giunti a concepire i movimenti dell'economia come il risultato di una sorta di commedia degli equivoci, in cui la gente non fa che prendere sistematicamente cantonate nelle previsioni o, al contrario, neutralizza cambiamenti economici anche rilevanti se riesce a prevederli; nel tempo stesso, questi economisti semplicemente ignorano quei potenti agenti dei cambiamenti economici e sociali che sono le innovazioni tecnologiche.

La spiegazione di tale situazione è, a mio giudizio, assai complessa: essa implica aspetti logici, ideologici e sociali. Sul piano logico mi limito a ricordare che nello sviluppo della teoria economica due idee hanno avuto un ruolo particolarmente importante; sono idee da collegare con l'aspirazione di molti economisti di pervenire a un livello di rigore simile a quello degli scienziati della natura attraverso l'applicazione di certe tecniche della matematica e della fisica teorica: l'idea di applicare il calcolo differenziale all'analisi economica, nella quale appare naturale trattare i problemi di massimo e di minimo in termini istantanei; e l'idea di usare certe analogie — specialmente l'analogia fra il sistema economico e un sistema meccanico statico —, una idea presa in prestito dalla fisica al tempo dei suoi primi trionfi, verso la fine del secolo scorso. Comunque sia, il risultato è stato paradossale; un sistema statico è giunto a dominare la scena intellettuale della teoria economica proprio nell'epoca in cui i mutamenti tecnologici e lo sviluppo economico sono divenuti i fenomeni caratteristici di un numero crescente di società. Non è stato così per un lungo periodo storico: direttamente o indirettamente il problema dello sviluppo economico ha rappresentato il principale oggetto di studio degli economisti classici, Marx compreso; in ogni caso, la loro analisi non era affatto «statica».

Considerati gli interessi intellettuali che ho richiamati, per me fu cosa naturale studiare Schumpeter e, attraverso Schumpeter, rivolgermi agli economisti classici, specialmente Adam Smith, David Ricardo e Karl Marx. Mi ero appena avviato su questa strada, quando ebbi la fortuna d'incontrare Alberto Breglia, che è stato la mia guida nei miei anni formativi. Egli m'incoraggiò a recarmi a Harvard e a completare i miei studi con l'aiuto di Joseph Schumpeter, con la cui opera mi ero familiarizzato nel preparare la tesi di laurea. Nel 1948 vinsi una borsa di studio per gli Stati Uniti. Dopo tre mesi trascorsi a Chicago, dove divenni amico di Franco Modigliani, andai a Harvard, e vi rimasi per circa nove mesi, riuscendo ad avere Schumpeter come «supervisor». In seguito, nel 1950, vinsi un'altra borsa e potetti trascorrere un anno accademico nell'università di Cambridge; in questa università

riuscii ad avere come «supervisor» Dennis Robertson. La nuova e l'antica Cambridge furono due grandi esperienze per me; in entrambe le università ebbi il privilegio di conoscere e di stabilire contatti con alcuni dei più illustri economisti del nostro tempo.

Uscii da tutte queste esperienze con la convinzione che lo sforzo da compiere fosse quello di tornare agli economisti classici con occhi moderni e con spirito critico. E mi convinsi che un tale sforzo sarebbe potuto risultare tanto più fecondo dal punto di vista teorico quanto più chiara fosse stata la consapevolezza delle trasformazioni strutturali subite dalle economie industrializzate negli ultimi due secoli.

Il capitolo I riproduce un saggio su Adam Smith, il primo degli economisti classici. Smith mette in rilievo l'importanza dei mutamenti tecnologici nel processo dello sviluppo economico: l'ampliamento nelle dimensioni del mercato crea nuove possibilità per la divisione del lavoro e quindi per i mutamenti tecnologici, che possono promuovere un'espansione della produzione riducendo i costi e determinando così un'ulteriore ampliamento del mercato medesimo; in questo modo, è messa in moto una sorta di reazione a catena. Nel tempo stesso, Smith mette in chiaro che l'unica forma di mercato compatibile con lo sviluppo economico è la concorrenza, che egli concepisce non come uno stato di fatto — un mercato con un gran numero di produttori — ma come un processo — un mercato in cui l'entrata libera e l'uscita libera tendono a creare una continua espansione della produzione e del commercio. Smith considera il monopolio come un grave ostacolo per lo sviluppo; è bene ricordare, tuttavia, che per Smith il monopolio è essenzialmente il risultato di barriere legali e istituzionali, che caratterizzavano lo stadio del capitalismo mercantile del suo tempo. Smith non attribuisce grande importanza alle variazioni nella distribuzione del reddito. Sebbene egli sia non di rado indicato come l'ideologo della emergente borghesia, Smith è molto critico dei profitti elevati, che fra l'altro egli ricollega con alti prezzi e con uno sviluppo molto basso, se non addirittura con uno sviluppo nullo. Nel capitolo VIII (*Sul concetto di saggio ottimo del profitto*) cercherò di chiarire perché questa posizione di Smith non è poi così paradossale e strana come può sembrare. In ogni modo, Smith non dà peso al pericolo che profitti decrescenti avrebbero potuto bloccare il processo di accumulazione; piuttosto, questo processo avrebbe avuto fine quando la società considerata avesse «acquisito quel pieno sviluppo della ricchezza compatibile con la natura delle sue leggi e delle sue istituzioni». Per Smith, quindi, la fine dell'accumulazione e il conseguente

stato stazionario sarebbe stata la conseguenza di cause istituzionali piuttosto che di cause puramente economiche.

Diversamente da Smith, Ricardo non si preoccupa del fatto che i profitti siano troppo alti, ma che siano troppo bassi; per Ricardo, la fine del processo di accumulazione sarebbe appunto la conseguenza di profitti troppo bassi. Ricardo fa discendere questa sua preoccupazione dalla tendenza dei rendimenti decrescenti della terra, che avrebbe fatto crescere la quota del reddito che va alla rendita e avrebbe fatto diminuire la quota (e il saggio) del profitto.

Ricardo è d'accordo con Smith riguardo alla concorrenza e discute i mutamenti tecnologici in parte con riferimento ai prezzi relativi e, in parte, nel capitolo che tratta delle macchine, aggiunto alla terza edizione dei suoi *Principi*. In complesso, egli concentra l'attenzione sui mutamenti nella distribuzione del reddito, non perché egli non attribuisca importanza al processo di accumulazione, ma perché dà per certo che, se la tendenza del saggio di profitto a flettere venisse bloccata, l'accumulazione non incontrerebbe altri ostacoli (si veda la prima parte del capitolo II).

Anche Marx attribuisce grande importanza ai mutamenti nella distribuzione del reddito ed è convinto che nel lungo periodo il saggio del profitto tende a cadere, ciò che determinerebbe ostacoli sempre più gravi al processo di accumulazione. Per Marx, tuttavia, questa tendenza sarebbe dovuta non ai rendimenti decrescenti della terra, ma all'aumento nella «composizione organica del capitale» (una tesi assai controversa, che oggi sembra non avere più sostenitori). La caduta del saggio del profitto è una delle numerose previsioni di Marx. Quale giudizio si deve dare di queste previsioni, quando vengono poste a confronto con l'andamento reale delle economie capitalistiche? Mentre per molti economisti la questione delle previsioni non è vitale, lo è nel caso di Marx, giacché il suo «socialismo scientifico» sarebbe stato tale solo se fosse stato portato avanti attraverso una strategia fondata sulla comprensione delle «leggi di movimento», ossia delle tendenze obiettive emergenti dall'evoluzione delle economie capitalistiche.

Confronterò con l'andamento reale cinque grandi previsioni di Marx. Alcune previsioni risultano giuste, nel senso che le tendenze da lui messe in evidenza hanno effettivamente avuto luogo, almeno nelle grandi linee; ma tutte le previsioni cruciali per l'ideologia rivoluzionaria di Marx non si sono verificate affatto. Resta tuttavia valido, per l'economista e specialmente per l'economista che s'interessa dello sviluppo, il problema d'individuare quel che va utilizzato nell'analisi di Marx, se non altro sotto l'aspetto

del metodo. Così, Marx è il primo economista che attribuisce grande importanza alle innovazioni tecnologiche, senza le quali il processo di accumulazione sarebbe impossibile. Egli anticipa Schumpeter anche nella concezione del processo di sviluppo capitalistico come processo ciclico, sviluppo e ciclo dovendo essere visti come due aspetti di un processo unico, sospinto dalle innovazioni e condizionato dai mutamenti nella distribuzione del reddito. Anche per Marx la concorrenza è parte essenziale di tale processo. Marx però, a differenza dei suoi predecessori riesce a individuare, come altro aspetto dello stesso processo, la tendenza delle imprese, in numerosi importanti rami di attività, ad accrescere le loro dimensioni e a diminuire di numero, ciò che provoca una crescente concentrazione delle unità produttive: una tendenza, questa, cui anche Schumpeter attribuisce grande rilievo. (Sulle relazioni fra Marx e Schumpeter ho scritto un saggio molti anni fa – nel 1954; questo saggio è stato tradotto in inglese ed incluso nell'edizione americana di questo volume, che verrà pubblicata dalla MIT Press; non è stato incluso qui poiché è già apparso nel libro *Problemi dello sviluppo economico*, pubblicato da Laterza nel 1970. Nell'edizione americana non compare invece il recente saggio *Nuovi aspetti dello sviluppo ciclico dell'economia*, qui incluso come capitolo IV.

La comparsa dei grandi complessi trasforma profondamente la struttura delle moderne economie industrializzate. Ma questo è solo uno dei numerosi mutamenti strutturali del nostro tempo. Un altro mutamento consiste nella crescente differenziazione dei prodotti: un fenomeno che va posto in relazione allo sviluppo dei mezzi di comunicazione di massa, dei mezzi di trasporto e della pubblicità e che si è potuto imporre solo quando il reddito individuale medio ha raggiunto un livello decisamente superiore a quello di sussistenza. Sia il processo di concentrazione sia la crescente differenziazione dei prodotti hanno determinato la diffusione di forme di mercato non concorrenziali nelle attività industriali e nel settore terziario, non nell'agricoltura e nelle miniere. (L'oligopolio nelle sue tre varietà – concentrato, differenziato e misto – emerge come la forma di mercato più frequente nell'industria e nei servizi.)

Questi mutamenti strutturali richiedono nuovi modelli teorici per analizzare il processo di sviluppo economico. Occorre distinguere diversi stadi nella evoluzione del moderno capitalismo e, corrispondentemente, bisogna elaborare diversi modelli teorici. Come termini di riferimento, consideriamo il modello smithiano per lo stadio premoderno, i modelli marxista e schumpeteriano per

lo stadio concorrenziale; quanto al terzo stadio – lo stadio «truffificato» od «oligopolistico» del capitalismo – Schumpeter non elabora un vero e proprio modello, ma nei suoi *Cicli economici* e, ancora di più, nell'opera *Capitalismo, socialismo e democrazia* egli presenta numerosi elementi che possono essere usati per elaborare un tale modello. Si può sostenere che dopo la seconda guerra mondiale siamo entrati in un nuovo stadio che richiede addirittura un quarto modello interpretativo, il quale dovrebbe dare la dovuta importanza ai mutamenti tecnologici e organizzativi che hanno avuto luogo nel settore dei servizi e al ruolo diretto e indiretto assunto dallo Stato e dai sindacati nello sviluppo economico.

Alcuni aspetti dei problemi appena indicati sono discussi nei capitoli III e IV. Nel capitolo III ci si pone da un punto di vista di periodo lungo, mentre nel capitolo IV si considerano principalmente gli aspetti riguardanti il ciclo, quello che Schumpeter chiama ciclo Juglar e che ha una durata che va da 6 a 9 anni. In particolare, in questo capitolo si discute la possibilità d'impiegare elementi dell'analisi schumpeteriana del progresso tecnico insieme con elementi tratti dall'analisi keynesiana della domanda effettiva per interpretare il processo di sviluppo ciclico nelle nuove condizioni. L'impostazione analitica di Keynes consente di tener conto, sia pure in forma stilizzata e circoscritta, dello Stato e dei sindacati, mentre l'analisi di Schumpeter consente di interpretare gli effetti delle innovazioni, le variazioni di produttività e le variazioni nel livello e nel sistema dei prezzi. L'analisi schumpeteriana suggerisce, fra l'altro, un'importante distinzione analitica: quella fra le industrie che conducono il ciclo e le industrie che ne sono trascinate.

I fattori che regolano specificamente le variazioni di produttività sono analizzati nel capitolo V. Gli aumenti di produttività costituiscono il principale effetto del progresso tecnologico; tali aumenti, tuttavia, possono essere determinati anche da innovazioni organizzative. D'altra parte, il progresso tecnologico dà luogo non soltanto ad aumenti di produttività nel senso stretto, ma anche a nuovi prodotti, che possono esser visti come sorgente di aumenti di produttività quando consideriamo l'economia nel suo complesso. Fra i fattori che regolano le variazioni della produttività sono considerati gli investimenti, le variazioni del reddito e quelle del costo relativo del lavoro, ossia del rapporto fra il saggio dei salari e il prezzo delle macchine. Questo rapporto ha importanti implicazioni teoriche, che sono discusse nella prima parte del capitolo V, mentre nell'ultima parte dello stesso capitolo si presentano

alcune stime dell'equazione della produttività per l'Italia e gli Stati Uniti.

Ci si può chiedere quali effetti sulla tendenza di lungo periodo della produttività abbiano avuto quei mutamenti nella struttura delle moderne economie industrializzate che sono stati considerati nei capitoli III, IV e VI. La risposta può sembrare paradossale: sembra che tali mutamenti non abbiano avuto alcun effetto degno di rilievo su quella tendenza, che è quasi sempre crescente. È vero che in certi periodi notiamo una accelerazione o (come negli ultimi dieci anni) una decelerazione negli aumenti di produttività; ma la tendenza di fondo non mostra variazioni significative. Per comprendere questo fatto è bene riflettere sulle idee di Schumpeter riguardo ai grandi complessi. Più in generale, le condizioni del progresso economico — fra cui è la stessa politica economica e finanziaria — effettivamente variano nell'epoca del capitalismo oligopolistico rispetto a quelle del capitalismo concorrenziale. Ma i risultati complessivi, in termini di produzione e di produttività, non variano necessariamente. In certe circostanze questi risultati possono perfino essere — e spesso sono stati — superiori. Inoltre, non ci sono motivi per credere che i fattori che regolano le variazioni di produttività siano cambiati, mentre ci sono motivi per credere che i determinanti di tali fattori — in particolare: la produzione, gli investimenti e il costo relativo del lavoro — siano effettivamente cambiati. Tali determinanti, come anche i rapporti fra la politica dei prezzi delle grandi imprese, le esigenze finanziarie e la politica degli investimenti nel tempo del capitalismo oligopolistico sono discussi nel capitolo VI, mentre nel capitolo VII l'analisi si concentra sul problema delle variazioni dei prezzi, sia nell'area dominata dall'oligopolio (industria e servizi) sia nella agricoltura e nelle miniere, dove, come regola e almeno nei mercati internazionali, tuttora prevale una situazione relativamente vicina alla concorrenza. Inoltre, nello stesso capitolo VII si analizzano certe relazioni fra l'inflazione mondiale e l'indebolimento dello sviluppo nelle economie industrializzate.

Gli ultimi tre capitoli riguardano principalmente le relazioni fra il processo di sviluppo e le variazioni nella distribuzione del reddito nelle condizioni odierne. Nel capitolo VIII si mostra come l'analisi teorica ed empirica delle variazioni dei prezzi possa essere sviluppata in un'analisi delle variazioni nella distribuzione del reddito. Una tale analisi, che riguarda l'industria manifatturiera, può contribuire a spiegare un fenomeno che è stato ripetutamente osservato dopo la seconda guerra mondiale e che molti economisti considerano paradossale, e cioè il ristagno e perfino la recessione con inflazione.

Le conclusioni del capitolo VIII hanno un'importante implicazione metodologica: se le variazioni dei prezzi determinano necessariamente variazioni nella distribuzione del reddito e se queste influiscono necessariamente sulla velocità e sul contenuto dello sviluppo economico e sul livello dell'occupazione, allora è radicalmente erroneo trattare le quantità reali e quelle nominali come se fossero fundamentalmente indipendenti fra loro.

Nel capitolo IX si discutono le relazioni fra gli investimenti e il saggio del profitto e si sostiene che, se questo saggio può essere «troppo basso» dal punto di vista dello sviluppo economico, esso può essere anche «troppo alto»; di qui il concetto del saggio ottimo di profitto. Si avanza l'ipotesi che negli ultimi dieci anni circa nell'industria manifatturiera di certi paesi progrediti il saggio del profitto appare «troppo basso», mentre negli anni Venti negli Stati Uniti era «troppo alto» e che fu appunto questa una delle cause dello scoppio della grande depressione. Tale tesi viene elaborata nell'ultimo capitolo, nel quale si discute brevemente una certa diagnosi di quella depressione. Siffatta diagnosi, che per certi aspetti si oppone a quella di Keynes, si fonda sulla concezione trinitaria indicata al principio di questa introduzione.

Questa tesi è sviluppata nel capitolo X, ricavato da una parte, rivista, di un saggio scritto di recente per un volume riguardante lo stato attuale della teoria keynesiana; ho ritenuto utile d'includere qui tale parte poiché la diagnosi della grande depressione che in essa viene discussa si fonda sulla concezione dei tre processi che appare in tutti i saggi, sia pure in ruoli diversi e con diverse accentuazioni. Ecco perché il capitolo X, che usa la detta concezione per cercare di chiarire uno degli eventi storici più importanti del nostro tempo, conclude il presente volume.

Alcuni saggi sono stati modificati per rendere più omogenea l'intera raccolta, sebbene non sia stato introdotto nessun importante cambiamento.

Il capitolo I riproduce una relazione presentata al congresso organizzato nel 1976 dell'università di Glasgow per il bicentenario della *Ricchezza delle nazioni* di Adam Smith. Gli atti di quel congresso sono apparsi nel volume *The market and the state. Essays in honour of Adam Smith*, curato da Thomas Wilson e Andrew S. Skinner e pubblicato dalla Oxford University Press.

Il capitolo II si compone di due parti. La prima è la rielaborazione di una nota su David Ricardo aggiunta in appendice al capitolo I dell'edizione americana di questo libro; la seconda è la rielaborazione e l'ampliamento di un articolo pubblicato nel fascicolo del giugno 1983 della rivista «Mondoperaio».

Il capitolo III è il testo della «Eleventh R.C. Mills Memorial Lecture» tenuta nell'università di Sidney il 21 ottobre 1980, pubblicato, in italiano nel fascicolo del marzo 1981 della rivista «Moneta e credito» e, nel testo originario inglese, nel fascicolo di agosto 1981 di «Economic papers», che è la rivista, diretta da Peter Groenewegen, della Economic Society of Australia and New Zealand – New South Wales and Victorian Branches.

Il capitolo IV è il testo, rivisto, della relazione tenuta al convegno organizzato nel centenario della nascita di Joseph Alois Schumpeter dalle università Bocconi, Cattolica e Statale di Milano nell'ottobre del 1983 a Milano e pubblicato poi nel dicembre del 1983 da «Moneta e credito».

Il capitolo V è un saggio pubblicato nel fascicolo dell'inverno 1983 della rivista «Journal of post-Keynesian economics».

Il capitolo VI è un saggio originariamente pubblicato nel fascicolo del marzo 1971 della «Revue d'économie politique».

Il capitolo VII si compone di due parti. La prima è costituita da un saggio pubblicato nel fascicolo di marzo 1982 della «Banca nazionale del lavoro Quarterly review»; la seconda parte è il testo, modificato, di una relazione presentata alla Conferenza mondiale sull'oro tenuta a Roma nel febbraio 1982 e inclusa nel volume *The gold problem: economic perspectives*, a cura di Alberto Quadrio Curzio e pubblicata nel 1982 dalla Oxford University Press per conto della Banca nazionale del lavoro e di Nomisma.

Il capitolo VIII è un articolo pubblicato nel fascicolo dell'autunno 1979 del «Journal of post-Keynesian economics».

Il capitolo IX è un breve saggio incluso nel volume *Studies in economic theory and practice - Essays in honour of Edward Lipinski*, a cura di J. Los ed altri e pubblicata dalla North-Holland Publishing Company di Amsterdam nel 1981.

Il capitolo X è la rielaborazione di una parte di un capitolo del volume *Attualità di Keynes*, una raccolta di saggi curata da Fausto Vicarelli, pubblicata nel 1983 dalla casa editrice Laterza.

I saggi e gli articoli sono ristampati in questo volume col gentile permesso delle istituzioni, riviste e case editrici sopra ricordate.

Roma, 15 dicembre 1983

Paolo Sylos Labini

LE FORZE
DELLO SVILUPPO E DEL DECLINO

PARTE PRIMA

IL PROBLEMA DELLO SVILUPPO ECONOMICO NEGLI ECONOMISTI CLASSICI

I

CONCORRENZA E SVILUPPO ECONOMICO IN ADAM SMITH *

In questo scritto cercherò di mettere in evidenza alcune differenze e alcune analogie fra il processo di sviluppo in condizioni di concorrenza, così come lo concepiva Smith, e il processo di sviluppo così come si è delineato nel nostro tempo e confronterò le aspettative di Smith con l'andamento economico reale degli ultimi due secoli. Per svolgere questo compito occorre individuare le misure del valore che consentano significativi confronti intertemporali dei prezzi e dei redditi. Perciò la prima sezione riguarda questo fondamentale problema, la cui soluzione è necessaria per una valutazione complessiva della concezione smithiana della concorrenza e dello sviluppo economico. Le principali linee analitiche di tale impostazione sono discusse nella seconda sezione.

Sezione I

Le misure del valore e i confronti intertemporali

1. *Concorrenza e monopolio*

La distanza fra la concezione statica della concorrenza, tuttora prevalente nel nostro tempo, e quella di Smith è grande: nella *Ricchezza delle nazioni* concorrenza e sviluppo economico sono due aspetti di un unico processo. Più precisamente, secondo gli economisti della tradizione marginalistica la caratteristica essenziale della concorrenza è il gran numero degli offerenti, ciascuno dei quali è così piccolo da non poter modificare le condizioni del mercato e, in particolare, il prezzo. Per Adam Smith, come anche per gli altri economisti classici, la concorrenza è caratterizzata dalla libertà di entrata; il monopolio, invece, implica ostacoli al-

* Ringrazio W.A. Eltis, P. Garegnani, L. Meldoiesi e A. Roncaglia per i loro commenti critici e i loro suggerimenti.

l'entrata. Ai tempi di Smith tali ostacoli erano in primo luogo di tipo istituzionale o legale, come «i privilegi esclusivi delle corporazioni, gli statuti per gli apprendisti e tutte quelle leggi che in particolari attività restringono la concorrenza ad un numero più limitato di quanto potrebbe altrimenti accadere» (*Ricchezza delle nazioni*, libro I, cap. VII, capoverso 28; d'ora in poi citazioni analoghe sono abbreviate in questo modo: RN I, VII, 28)¹, ovvero i privilegi concessi a certe compagnie nel commercio con le colonie (RN IV, VIII, parte III), o ancora agli alti dazi e ai divieti d'importazione di manufatti stranieri (RN IV, III, parte II). Siffatti ostacoli dovevano essere combattuti sia sul piano politico sia su quello legislativo. Tuttavia, Smith considera anche altri tipi di ostacoli all'entrata: quelli determinati da scarsità naturali nell'agricoltura e nelle miniere; quelli originati, in via temporanea, dai segreti industriali e dai brevetti; quelli — molto importanti ai suoi tempi — determinati dagli alti costi di trasporto (si veda oltre, sezione II, § 1). Ancora altri ostacoli all'entrata si possono riscontrare in certe attività svolte nelle città, nelle quali, per ragioni tecniche e per motivi di localizzazione, il numero dei manifattori, dei lavoratori e dei commercianti è limitato e non può aumentare facilmente. In una siffatta situazione è probabile che le persone interessate, proprio perché sono poche, giungano ad un'intesa per elevare il prezzo delle loro merci e del loro lavoro. Anche qui, tuttavia, l'elemento importante non è rappresentato dal piccolo numero in quanto tale, ma dagli ostacoli all'entrata, ossia dell'impossibilità o dalla grande difficoltà, per «nuovi rivali», di entrare nel mercato. La tendenza verso il livellamento dei salari e dei profitti nelle diverse attività — a parte le differenze determinate dalla natura delle diverse attività — presuppone la libera entrata o, come qualche volta dice Smith, con riferimento sia ai mercati dei prodotti sia al mercato del lavoro, la «libertà perfetta» (RN I, X, a, 1).

Gli ostacoli all'entrata possono far sì che il prezzo di mercato di particolari merci resti al di sopra del prezzo naturale e che non solo i profitti ma anche i salari rimangano a lungo su livelli superiori a quelli naturali.

Quando la quantità portata sul mercato è appena sufficiente per soddisfare la domanda effettiva e non di più, il prezzo di mercato

¹ Nella maggior parte dei casi i brani di Smith, come anche, in seguito, quelli di Ricardo, sono stati tradotti da me.

viene ad essere esattamente eguale, o quasi esattamente, per quanto sia possibile giudicare, al prezzo naturale (RN I, VII, 11)

là dove domanda effettiva significa quantità domandata da «tutti coloro che sono disposti a pagare il prezzo naturale della merce, ossia il pieno valore della rendita, dei salari e del profitto» (RN I, VII, 8). Il prezzo di mercato tende a salire oltre il prezzo naturale quando la quantità portata sul mercato di una data merce è minore della domanda effettiva e tende a fissarsi a un livello inferiore al prezzo naturale nel caso opposto. In concorrenza, il prezzo di mercato può superare il prezzo naturale solo per un periodo limitato.

I concetti di prezzo naturale e di saggio naturale di un dato reddito sono inseparabili dal concetto di concorrenza; sotto questo aspetto, «naturale» e «concorrenziale» possono addirittura essere considerati sinonimi.

2. Il prezzo naturale e il saggio naturale dei salari, dei profitti e delle rendite

Per comprendere in modo corretto la concezione smithiana di prezzo naturale, occorre rendersi conto che, diversamente dal punto di vista oggi prevalente fra gli economisti, Smith non considera soltanto la distinzione fra breve e lungo periodo, ma anche quelli che oggi noi chiameremmo, per diversi fini analitici, «stadi di sviluppo»; i quali in pratica non sono distinguibili da lunghi periodi storici. (Quando si riferisce al breve periodo Smith dice «occasionalmente» o «temporaneamente»; quando si riferisce al periodo lungo egli usa questa espressione o altre espressioni equivalenti, come ad esempio «un periodo considerevole»; quando infine si riferisce agli stadi di sviluppo, Smith parla di «stati», «diversi periodi di progresso», «diverse condizioni generali della società».)

Secondo Smith, i principali stadi sono tre: progressivo, stazionario e declinante. (Va tenuto presente che questi tre stadi si riferiscono ad una società nella quale si è già sviluppata un'economia di scambio.) Spesso lo stadio progressivo, su cui Smith concentra l'attenzione, è suddiviso in sotto-periodi.

In breve, nel discutere l'andamento del prezzo naturale e del prezzo di mercato, Smith usa non due ma tre termini di riferimento: periodo breve, periodo lungo e stadio di sviluppo. Nel breve periodo il prezzo di mercato dipende dall'offerta (dalla «quantità portata sul mercato») e dalla domanda. Nel periodo lungo, in condizioni di monopolio dipende da queste stesse forze,

mentre in concorrenza esso tende a coincidere col prezzo naturale o, possiamo dire, col costo di produzione, con l'avvertenza che in un dato periodo o sotto-periodo il prezzo naturale varia solo se muta la tecnologia, mentre i saggi naturali dei salari, dei profitti e delle rendite debbono essere considerati come costanti. Nel passare da uno stadio di sviluppo e da un sotto-periodo ad un altro, il prezzo naturale varia come conseguenza non solo dei mutamenti tecnologici, ma anche di variazioni nei salari, profitti e rendite:

Lo stesso prezzo naturale varia al variare del saggio naturale (...) degli elementi che lo compongono, ossia dei salari, dei profitti e delle rendite; e in ogni società questo saggio varia al variare delle sue condizioni generali, del suo grado di ricchezza, del suo stato: progressivo, stazionario o declinante (RN I, VII, 33).

Nel capitolo VI del primo libro Smith discute in modo sistematico l'andamento dei prezzi nel breve e nel lungo periodo. Nei capitoli VIII, IX e X dello stesso libro, egli discute l'andamento del saggio naturale dei salari, dei profitti e delle rendite nei diversi periodi e sotto-periodi dell'evoluzione di una società.

Nell'analizzare le variazioni del saggio naturale delle «tre sorgenti originarie di ogni reddito», Smith, a quanto pare, usa il criterio della domanda e dell'offerta; ma dev'essere chiaro che il suo criterio ha ben poco a che fare con quello seguito dagli economisti della tradizione marginalistica, un criterio sintetizzato da due curve, una indipendente dall'altra. Per chiarire tale questione, consideriamo alcuni punti proposti da Smith.

Nello stadio progressivo della società, la domanda di lavoro aumenta, mentre «la produzione di uomini» può aumentare solo in condizioni di costi crescenti, giacché ciascun lavoratore deve «allevare un maggior numero di figli». Perciò,

se la domanda (di lavoro) aumenta continuamente, le retribuzioni debbono necessariamente incoraggiare in tal modo il matrimonio e la moltiplicazione dei lavoratori, da metterli in grado di soddisfare questa domanda continuamente crescente con una popolazione continuamente crescente (RN I, VIII, 40).

La domanda di lavoro, secondo il suo andamento crescente, stazionario o decrescente, ossia secondo che richieda una popolazione in aumento, stazionaria o in diminuzione, determina la quantità di beni di prima necessità e di altri beni che debbono esser dati al lavoratore; e il prezzo nominale del lavoro è determinato da quanto occorre per acquistare una tale quantità (RN I, VIII, 52).

L'aumento di domanda di lavoro può far salire per un certo periodo i salari al livello necessario per un'espansione della popolazione; ma una volta che questo più alto livello salariale è stato raggiunto, esso non varierà, neppure se la domanda continua da aumentare, fin tanto che la popolazione e perciò l'offerta di lavoro aumenta alla stessa velocità. Quando però la domanda aumenta ad una velocità persistentemente superiore a quella della popolazione, i salari continuano a salire. Si potrebbe dire che l'espansione della domanda influisce sul costo di produzione degli uomini; ed è questo costo — il costo richiesto dalle condizioni generali della società — che regola i salari in un dato stadio di sviluppo. Lo stato progressivo o regressivo della ricchezza della società determina anche le variazioni dei profitti, ma in una direzione opposta a quella dei salari. Quanto alle rendite, col progresso economico della società, esse tendono ad aumentare, in primo luogo, perché l'espansione della domanda per i prodotti della terra si urta con la generale scarsità della terra medesima (solo in questo senso molto generale Smith parla della rendita della terra come di un prezzo di monopolio) e, in secondo luogo, perché quell'espansione incontra anche particolari scarsità (terre libere per allevare bestiame, certi speciali tipi di terre adatte a certe speciali produzioni, miniere). Le dette scarsità provocano aumenti di prezzo, ciò che rende possibile accrescere la produzione, sia pure a costi più alti. Tuttavia, quando, in un dato stadio di sviluppo, i particolari livelli della rendita per diversi tipi di terra si sono stabilizzati, essi diventano elementi di costo, anche se nel corso del tempo storico essi sono il risultato di prezzi crescenti.

Dunque, in ciascuno stadio di sviluppo, il salario, il profitto e la rendita variano al variare della domanda — di lavoro, di prodotti e di terra; ma i livelli normali di questi tre redditi differiscono da stadio a stadio e dipendono dalle condizioni generali della società piuttosto che da forze propriamente economiche. Da tale punto di vista, in ciascun periodo storico o i livelli o i saggi di variazione dei salari dei profitti e delle rendite sono dati. In questo senso, Marx ha ragione quando osserva che quelle tre componenti «determinano in modo autonomo» il prezzo naturale (Marx, 19, X, B,1) o meglio, come dice Sraffa, al prezzo naturale si giunge *sommando* salari, profitti e rendite (Sraffa, 1951, I, p. xxxv). Non c'è dubbio: a parte un certo numero d'osservazioni generali, Smith non analizza le relazioni fra salari, profitti e rendite; in particolare, nella sua opera noi troviamo solo cenni sulla relazione inversa fra saggio del salario e saggio del profitto. Né egli analizza le relazioni fra questi tre elementi e le variazioni nel sistema dei prezzi. Tuttavia, la teoria smithiana dei prezzi

sembra indeterminata piuttosto che erranea. In ogni modo, se vogliamo usare l'analisi di Smith, dobbiamo tener presente il suo peculiare modo di procedere, fondato sulla triplice divisione sopra ricordata: stadio di sviluppo, lungo periodo e breve periodo; sembra che questo modo di procedere svolga, in Smith, un ruolo simile a quello del metodo delle approssimazioni successive, adottato più tardi dagli economisti.

3. Le condizioni della produzione e la misura delle variazioni dei prezzi

La differenza tra la concezione marginalistica e quella classica della concorrenza è indubbiamente molto grande, non solo riguardo al ruolo attribuito alla libera entrata e agli ostacoli all'entrata di concorrenti effettivi o potenziali («nuovi rivali») – un concetto riscoperto solo di recente e posto a base di certe analisi delle forme di mercato – ma anche per ragioni più profonde². Gli economisti marginalisti concepiscono la vita economica come un «arco», mentre gli economisti classici la concepiscono come un «circolo» o come una «spirale». I primi attribuiscono agli aspetti psicologici del comportamento dei consumatori importanza perfino maggiore che alle condizioni di produzione. Gli economisti classici, invece, considerano le abitudini dei consumatori come il risultato delle condizioni generali della società; inoltre, essi non considerano il consumo in astratto, ma distinguono fra consumo necessario e non necessario, o fra consumo produttivo e improduttivo, là dove quello del primo tipo, reso possibile dal risparmio, è il consumo dei «lavoratori produttivi» e costituisce uno dei requisiti per la ripetizione, e l'allargamento, del processo sociale della produzione.

L'altro requisito è dato dalla tecnologia, la quale, determinando la quantità di lavoro produttivo da impiegare, contribuisce anche a determinare l'aumento del consumo necessario. L'analisi dei prezzi naturale e di mercato, perciò, dev'essere condotta, non con riferimento all'offerta e alla domanda in quanto tali, ma con riferimento ai metodi tecnici di produzione e alle condizioni del consumo necessario.

Qui conviene considerare in modo particolare le variazioni dei prezzi che hanno luogo nel lungo periodo. In questo contesto, la domanda effettiva determina la quantità da produrre: il prezzo

² Oggi un numero crescente di economisti usa il concetto di entrata nell'analisi delle forme di mercato; ma più di quarant'anni fa Alberto Breglia già ne faceva un uso sistematico (Breglia, 1934).

è determinato dal costo di produzione. Se, nel corso del tempo, la domanda effettiva tende ad aumentare – ossia se le dimensioni del mercato tendono a crescere – possono essere introdotti nuovi e più efficienti metodi di produzione, grazie al progresso nella divisione del lavoro, e il «prezzo naturale», così, diminuisce. Ma la domanda effettiva influisce sul prezzo solo in modo indiretto, ossia provocando mutamenti nei metodi di produzione. Per usare le parole di Smith:

L'aumento della domanda (...), sebbene possa qualche volta da principio far salire il prezzo dei beni, a lungo andare non manca mai di ridurlo. Infatti, esso stimola la produzione e in questo modo accentua la concorrenza fra i produttori, i quali, facendo a gara nel ridurre i prezzi, ricorrono a nuove forme di divisione del lavoro e a nuovi metodi produttivi, cui altrimenti nessuno avrebbe pensato (RN V, I, e, 26).

Le diminuzioni dei costi e dei prezzi, pertanto, sono determinate da un aumento nella divisione del lavoro, che trae origine da una persistente espansione del mercato; in altri termini, i rendimenti crescenti di Smith sono il risultato di cambiamenti irreversibili che hanno luogo nel corso del tempo. L'aumento nella divisione del lavoro implica un numero crescente di operazioni per produrre le stesse merci o nuove merci. Tali operazioni possono essere compiute o da un crescente numero d'impresa o, al contrario, da un numero decrescente d'impresa di dimensioni sempre più grandi. Di regola, il secondo fenomeno è la conseguenza di economie di scala, che ai tempi di Smith erano di scarso rilievo, ma che in diversi rami sono divenute importanti negli ultimi cento anni. (Considerate da un punto di vista dinamico e, più precisamente, in una prospettiva storica, queste economie hanno effetti distruttivi sulla concorrenza – intesa sia in senso classico che in senso neoclassico –, come Alfred Marshall e, dopo di lui, diversi altri economisti hanno correttamente riconosciuto.)

Tuttavia, i rendimenti crescenti non prevalgono dovunque, essi prevalgono nelle manifatture e in certe produzioni agrarie, mentre in altri tipi di produzione è la tendenza verso i rendimenti decrescenti (anche questa a carattere dinamico) che prevale. L'aumento della produzione, che in questo secondo caso ha luogo in condizioni di costi e di prezzi crescenti, è determinato dalla progressiva espansione della domanda. Ma, di nuovo, la domanda influisce direttamente sulla produzione e solo indirettamente sui prezzi, determinando mutamenti nei metodi produttivi.

Dal momento che Smith intendeva studiare le conseguenze

del progresso tecnico sui prezzi relativi, egli aveva bisogno di una misura da usare nei confronti intertemporali. Avendo scartata la moneta come appropriata unità di misura, poiché le stesse condizioni di produzione dei metalli preziosi usati come moneta subiscono cambiamenti nel corso del tempo, Smith adotta il lavoro comandato, ossia decide di assumere come unità di misura il saggio di salario per il lavoro comune. L'idea che questa unità di misura può corrispondere a quella espressa dal lavoro incorporato se le quote distributive sono costanti non è nuova; ma qualche riflessione in proposito può essere opportuna.

Giacché per Smith «l'intero prezzo (...) si risolve o immediatamente o in ultima analisi in (...) tre parti, ossia rendite, salari e profitti» (RN I, VI, 11), P , il prezzo di una data merce, può esser visto come la somma dei tre redditi per unità di prodotto³. Se chiamiamo H il numero di ore di lavoro direttamente e indirettamente incorporate nella merce, S il saggio di salario per unità di tempo (per ora) e δ il rapporto dei salari totali per unità di prodotto e prezzo, abbiamo (misurando sia P che S in termini di un'astratta moneta cartacea o in termini di una data merce):

$$SH = \delta P.$$

Se confrontiamo il valore della merce che consideriamo in due diversi periodi, 1 e 2, e assumiamo che, grazie al progresso tecnico, H_2 è minore di H_1 , allora il rapporto che esprime il lavoro incorporato (H_1/H_2) è uguale al rapporto che rappresenta il lavoro comandato $\left(\frac{P_1}{S_1} / \frac{P_2}{S_2}\right)$ posto che $\delta_1 = \delta_2$, ossia ammesso che la quota che va ai salari non vari.

Ricardo e Marx sostengono che Smith oscilla fra le due misure (lavoro comandato e lavoro incorporato) e che la sua teoria del valore è ambigua o addirittura incoerente. In effetti, da un lato Smith afferma che il lavoro incorporato regola i valori di scambio solo «in quello stadio iniziale e primitivo della società che precede tanto l'accumulazione del capitale quanto l'appropriazione della terra» (RN I, VI, 1); dall'altro lato Smith ragiona in diversi punti come se le due misure fossero equivalenti.

³ Questa concezione di Smith è stata criticata più volte con l'argomento che «un residuo di merci» non può essere eliminato. Questo è vero. Ma, come Sraffa ha mostrato nel cap. VI del suo libro *Produzione di merci a mezzo di merci*, questo «residuo di merci» può essere tanto piccolo quanto si vuole applicando il metodo che egli chiama «riduzione a quantità datate di lavoro», che ci permette di «risolvere» i prezzi in salari e profitti (trascurando, per semplicità, le rendite).

Ora, non c'è contraddizione fra il primo punto di vista e l'assunzione che le due misure possono essere e di regola sono equivalenti; il primo punto di vista implica $\delta = 1$ per tutte le merci, l'assunzione implica un δ minore di uno e costante nel corso del tempo per ciascuna merce, ma non necessariamente eguale per tutte le merci; il primo punto di vista si riferisce al valore di scambio fra le diverse merci, l'assunzione si riferisce ai confronti intertemporali del valore della stessa merce. Sebbene Smith non faccia esplicitamente l'assunzione di una quota stabile dei salari, una tale assunzione sembra compatibile con quanto, nella sua concezione, accade in una società che economicamente si sviluppa. Smith infatti, a differenza di Ricardo e di Marx, sostiene che i salari tendono ad aumentare insieme con la produzione totale: la quota dei salari può ben restare costante; se poi variano le specifiche quote che vanno alle altre due categorie di redditi – profitti e rendite –, ciò non modifica il nostro ragionamento. Dopo tutto, l'assunzione di una quota stabile dei salari non sembra così strana, se si pensa alla vasta letteratura che mira a spiegare la relativa stabilità della quota che va ai salari nel tempo moderno – diciamo, nei cento anni che precedono la seconda guerra mondiale.

Ricardo nega l'equivalenza fra le due misure (lavoro comandato e lavoro incorporato) soprattutto sulla base della tendenza verso i rendimenti decrescenti della terra, una tendenza che Smith è lungi dal considerare come generalmente valida per l'agricoltura. In particolare, Smith pensa che di regola il grano è prodotto in condizioni di costi costanti.

Consideriamo l'argomentazione di Ricardo. Se aumenta la quantità di lavoro necessario per produrre una data quantità di alimenti e di altri beni di prima necessità – dice Ricardo – il salario monetario deve aumentare in proporzione per preservare il potere d'acquisto del lavoratore; ma

alimenti e beni di prima necessità in questo caso sono cresciuti (di valore), se stimati con la *quantità* di lavoro necessaria per la loro produzione, mentre essi non sono quasi affatto cresciuti di valore se misurati con la quantità con la quale si scambiano (*Principi*, I, I, 14).

Un esempio numerico può chiarire la questione. Mi riferisco alla produzione di grano in due diverse situazioni e considero le conseguenze delle assunzioni di Ricardo e di quelle di Smith. In entrambi i casi i salari aumentano; ma nel caso di Ricardo un tale aumento è reso necessario dai maggiori costi del grano in termini di lavoro (il saggio *reale* dei salari non aumenta), mentre

nel caso di Smith l'aumento dei salari non dipende da ciò (l'unità di misura può essere, di nuovo, espressa in termini di un'ipotetica moneta cartacea o, se δ è assunto costante anche nel caso della merce usata come moneta, in termini di una merce prodotta con quantità di lavoro che variano in proporzione inversa rispetto ai salari).

Ricardo						Smith					
H	S	H	δ	$P=HS/\delta$	P/S	H	S	HS	δ	$P=HS/\delta$	P/S
1	5	5	0,25	20	4	1	5	5	0,25	20	4
2	10	20	0,50	40	4	1	10	10	0,25	40	4

Seguendo le assunzioni di Ricardo riguardanti i rendimenti decrescenti e la costanza del potere d'acquisto dei salari in termini di grano (S/P), è dunque vero che il valore del grano aumenta se misurato col lavoro incorporato (H) e non aumenta affatto — sulla base della seconda assunzione — se misurato col lavoro comandato (P/S). (L'aumento di δ è la necessaria conseguenza delle due assunzioni ora ricordate. Per Ricardo, un aumento di δ implica una flessione nella quota che va ai profitti.) Ma è anche vero che, sulla base delle assunzioni di Smith, le due misure — lavoro incorporato e lavoro comandato — sono equivalenti, anche se i salari aumentano, purché δ resti costante.

L'assunzione che il grano è prodotto a costi costanti gioca un ruolo importante nell'analisi di Smith, giacché gli consente di usare il prezzo del grano come unità di misura invece del prezzo del lavoro per compiere dei confronti intertemporali. Smith usa la prima unità invece della seconda per ragioni pratiche, poiché «il prezzo del lavoro può ben difficilmente essere conosciuto con accettabile precisione», mentre i prezzi del grano «in generale sono conosciuti molto meglio» (RN I, V, 22). Una tale sostituzione è possibile proprio perché il grano, che rappresenta «la parte principale della sussistenza del lavoratore», è prodotto a costi approssimativamente costanti.

Questo è il risultato di due forze contrastanti: da un lato, il prezzo reale del grano tenderebbe a diminuire per l'aumento nella produttività del lavoro (Smith parla di «capacità produttiva del lavoro»); dall'altro lato, il prezzo reale del grano tenderebbe ad aumentare poiché il prezzo reale del bestiame, «il principale bene strumentale per l'agricoltura», tende ad aumentare. In tempi passati il bestiame costituiva quasi un bene libero, giacché vi erano grandi

estensioni di terreni incolti e accessibili a tutti; in seguito, questi terreni divengono insufficienti e il bestiame dev'essere allevato, in misura crescente, impiegando lavoro ⁴. Inoltre, i costi relativamente alti del trasporto del grano — nettamente più alti che nel caso dell'oro o dell'argento — in una certa misura isolano le diverse nazioni ⁵; una considerazione, questa, che consente a Smith di affermare che le forze contrastanti che influiscono sul costo del grano tendono a compensarsi in ciascuno «stadio di sviluppo». (Ricardo è molto critico dell'impiego che fa Smith del grano come unità di misura; ma non discute mai le argomentazioni che riguardano le due forze contrastanti o quelle concernenti i costi comparati dei trasporti.)

Smith era ben consapevole che un preciso equilibrio fra quelle due forze antitetiche era fuori discussione; ma pensava — giustamente, a mio parere — che l'impiego dell'argento o dell'oro come unità di misura avrebbe dato luogo a difficoltà ben più gravi nel considerare lunghi periodi storici, giacché nel corso del tempo il valore di questi metalli varia sensibilmente a causa della scoperta di nuove, abbondanti miniere, o, al contrario, a causa del graduale esaurimento delle miniere già note. L'argento o l'oro potevano essere usati solo per periodi relativamente brevi; per periodi lunghi o molto lunghi, si doveva preferire il grano. Certo, dopo la rivoluzione nei mezzi di trasporto nell'ultimo quarto del secolo scorso e dopo la graduale sostituzione del bestiame come fondamentale bene strumentale in agricoltura con i trattori e altre macchine, l'argomentazione di Smith non è più valida. Ma ai tempi di Smith questa argomentazione era ragionevole; inoltre, egli spingeva la sua analisi molto indietro nel passato ⁶. Questo non è semplicemente un esempio del metodo smithiano di porre tutte le sue argomentazioni in una prospettiva storica; penso che un tale modo d'impostare la sua analisi è da attribuire principalmente al fatto che Smith era consapevole di vivere in un periodo di grandi

⁴ RN I, XI, e, 27: «Digressione riguardante le variazioni nel valore dell'argento nel corso degli ultimi quattro secoli».

⁵ Si veda specialmente I, XI, c, 21 (parte II); I, XI, e, 38; IV, I, 12.

⁶ Nella lunga «Digressione riguardante le variazioni nel valore dell'argento», aggiunta al capitolo XI del primo libro, Smith considera il prezzo del grano nei quattro secoli che precedono il suo tempo e distingue tre periodi, il secondo dei quali (1560-1640) è dominato dalla così detta «rivoluzione dei prezzi». Sulla base delle sue assunzioni, Smith attribuisce le variazioni nel prezzo del grano soprattutto alle variazioni nel valore dell'argento, il primo essendo la misura del secondo. L'interpretazione di Smith, che ha un particolare rilievo per la storia dei prezzi, per quanto io sappia non è mai stata contestata dagli storici economici.

cambiamenti economici e sociali, effettivi e potenziali, cosicché i confronti di lungo periodo costituivano un importante requisito per comprendere la direzione e la velocità di tali cambiamenti. Ciò appare chiaramente nel capitolo XI del primo libro, dove Smith usa il grano come unità di misura per distinguere le variazioni dei prezzi dovute alla scarsità o all'abbondanza relative dell'argento da quelle imputabili a mutamenti nelle condizioni di produzione delle diverse merci. Il punto è che il progresso economico fa sì che il «prezzo reale» di certe merci aumenti e quello di altre merci diminuisca (il «prezzo reale» essendo il prezzo in termini di lavoro ovvero in termini di grano); l'andamento dei prezzi reali delle merci delle diverse categorie (si veda oltre, sez. II, § 1) può essere assunto come indice dello stadio di sviluppo raggiunto da un paese: come ho già osservato, per Smith la teoria dei prezzi e la teoria dello sviluppo economico sono strettamente interconnesse. Più precisamente, uno dei principali intenti della lunga *Digressione* – dove è usato il grano come unità di misura proprio per isolare le variazioni dei prezzi dovute alla scarsità o all'abbondanza relative dell'argento – era quello di spazzar via l'opinione mercantilistica secondo cui l'aumento nella quantità di oro e di argento in Europa aveva in qualche modo stimolato lo sviluppo economico:

L'aumento nella quantità di oro e di argento in Europa e lo sviluppo delle manifatture e dell'agricoltura, sono due eventi i quali, sebbene abbiano avuto luogo all'incirca nello stesso periodo, traggono origine da cause molto diverse e non hanno quasi mai nessun collegamento fra loro. Il primo ha avuto luogo per puro accidente, in cui la volontà di singoli uomini e le decisioni politiche di governi non hanno avuto, né potevano avere, alcuna parte. L'altro evento ha la sua origine nella caduta del sistema feudale e nella formazione di governi che hanno dato a coloro che svolgono attività economiche l'unico incoraggiamento di cui hanno bisogno, una ragionevole sicurezza di poter godere i frutti del loro lavoro. La Polonia, dove il sistema feudale ancora sopravvive, è oggi un paese molto povero, com'era prima della scoperta dell'America. (...) La Spagna e il Portogallo, i paesi che possiedono le miniere, sono, dopo la Polonia, forse, i paesi più poveri d'Europa. (...) Sebbene in Spagna e in Portogallo il sistema feudale è stato abolito, non è stato sostituito da un sistema migliore⁷.

⁷ RN I, XI, Parte terza: *Conclusione della digressione*. Le osservazioni di cui sopra implicano una drastica critica al punto di vista, espresso da alcuni economisti e storici economici del nostro tempo, secondo cui la rivoluzione dei prezzi stimolò decisamente lo sviluppo economico. Si veda anche più oltre, sez. II, § 1, sulle relazioni fra profitti e accumulazione.

In ogni caso, è chiaro che il grano funziona meglio dell'argento come unità di misura, considerando gli obiettivi di Smith. È anche chiaro che il rilievo attribuito da Ricardo ai rendimenti decrescenti della terra va in qualche modo posto in relazione con le condizioni del suo tempo, anche se Ricardo non sembra consapevole di ciò: in quel tempo, appunto, il prezzo del grano fluttuava su livelli molto alti e, presumibilmente, anche a causa dei maggiori rischi di trasporto determinati dalle guerre napoleoniche, la coltivazione del grano ebbe, in Inghilterra, una considerevole espansione, con le conseguenze prospettate da Ricardo ⁸.

Tutto considerato, perciò, anche se l'unità di misura fondata sul grano ha perduto buona parte del suo significato dopo la rivoluzione nei trasporti e la diffusione delle macchine agricole, essa rimane utile per il confronto fra valori «in tempi lontani e luoghi diversi» nel periodo storico esaminato da Smith ed anche fin verso la metà del secolo scorso. In effetti, quell'unità di misura è tuttora usata dagli storici economici quando studiano l'economia di tempi relativamente antichi. In ogni modo, a cominciare dalla seconda metà del secolo scorso i dati riguardanti il prezzo del lavoro sono più completi e relativamente più attendibili di quanto siano prima e durante il tempo di Smith. E non dobbiamo dimenticare che l'unità di misura data dal grano è usata da Smith solo come surrogato di quella fondata sul lavoro: il lavoro comandato.

4. *Diverse misure del valore*

A Smith premeva soprattutto analizzare le conseguenze dei mutamenti tecnologici sul valore delle diverse merci in tempi e luoghi diversi, mentre, come Sraffa ha messo in evidenza, «il problema che interessava Ricardo era di trovare una misura del valore che fosse invariante rispetto ai cambiamenti nella divisione del prodotto» («Works», I, p. XLVII). Nel trattare questo problema Ricardo cominciò col lavoro incorporato, ma poi modificò la sua posizione introducendo, come misura del valore, una moneta astratta «prodotta con proporzioni tali dei due tipi di capitali [fisso e circolante] da avvicinarsi il più possibile alla proporzione media osservabile nella produzione della maggior parte delle merci» («Works», I, sez. VI, 3). Il passo finale, su questa strada, è stato la merce-tipo, che è di fatti rigorosamente «invariante rispetto

⁸ Si veda la figura 1, cap. II, sez. I, § 1.

ai cambiamenti nella divisione del prodotto» in termini dei suoi stessi mezzi di produzione.

Dal punto di vista dell'accumulazione, la migliore misura è il «valore» concepito come la proprietà che ha una merce di comandare lavoro; giacché l'accumulazione del capitale consiste, per Smith, nell'aumento progressivo nel numero dei lavoratori produttivi e giacché questo aumento, a causa della crescente divisione del lavoro, è necessariamente accompagnato da un aumento nell'efficienza dei lavoratori produttivi, il progresso tecnico riduce la capacità delle merci di «comandare lavoro». Ne segue che il saggio di aumento della produzione complessiva, ossia del «prodotto annuale», è più alto, almeno di regola, del saggio di aumento nel numero dei lavoratori produttivi (Smith non concepisce neppure la possibilità che i metodi produttivi restino immutati quando la produzione complessiva aumenta).

La distinzione fra «lavoro comandato» e «prodotto annuale» corrisponde alla distinzione fra «valore di scambio» e «valore d'uso», o anche fra «valore» e «ricchezze»⁹. Nel linguaggio moderno: la miglior misura del «valore» così inteso è il deflatore dato dal salario, mentre la miglior misura delle «ricchezze» è il deflatore dato da un indice di prezzi — entrambe le misure essendo necessariamente approssimate, ma la prima meno della seconda. Smith comincia la sua grande opera con la considerazione delle «ricchezze» ma poi concentra la sua analisi sui «valori»; perciò, è ben comprensibile perché egli usi quasi esclusivamente il deflatore dato dal salario¹⁰.

Nell'introduzione e poi in diversi punti della sua opera, ma sempre in via incidentale, Smith considera l'andamento del «prodotto annuale» isolatamente o in relazione alla gran massa dei consumatori, ossia all'intera popolazione; egli considera, cioè, quel-

⁹ La distinzione fra valore e ricchezze, che giocava un ruolo importante nella teoria economica classica, è stata sostanzialmente messa da parte dalla teoria economica moderna, che concentra l'attenzione sull'utilità (sul valore d'uso) a spese delle condizioni di produzione e dei mutamenti di tali condizioni nel corso del tempo. J.B. Say può a giusto titolo essere considerato come il precursore di questo sviluppo teorico; si veda la rigorosa critica che Ricardo muove a Say, in «Works», I, XX, 14-16.

¹⁰ Se le cose stanno così, la critica che Schumpeter muove al concetto di lavoro comandato non è fondata. Egli riteneva che la scelta fatta da Smith di questa misura fosse dovuta «alla sua ignoranza del metodo dei numeri indice, già inventato a quei tempi» (Schumpeter, 1951, cap. II, 84). È vero soltanto che il deflatore fondato sui prezzi implica necessariamente un numero indice, mentre ciò non è vero per il deflatore fondato sul salario, se si prende come unità il saggio salariale riferito al lavoro comune.

lo che oggi chiamiamo reddito pro capite, il cui livello dipende, secondo Smith, dall'efficienza dei lavoratori produttivi e dalla quota di questi lavoratori sul totale della popolazione. Nel linguaggio moderno, se chiamiamo Y la «produzione annuale» in termini monetari, P_y un indice di prezzi, π_y la produttività media complessiva, e E l'occupazione dei lavoratori produttivi, abbiamo la seguente identità:

$$Y/P_y \equiv \pi_y E. \quad (a)$$

Dividendo entrambi i termini per la popolazione totale, abbiamo

$$Y_c \equiv \pi_y E_s$$

dove Y_c è il reddito individuale reale (reale nel senso moderno) e E_s è la quota dei lavoratori produttivi sulla popolazione totale. Moltiplicando entrambi i termini di (a) per P_y/S_y abbiamo

$$Y/S_y = \pi_y E P_y/S_y \quad (a')$$

dove S_y è il salario dei lavoratori produttivi.

Se consideriamo un'equazione dei prezzi del tipo

$$P = \alpha S_y / \pi_y \quad (a'')$$

dove $\alpha = 1 + r$ (r essendo il saggio del profitto), abbiamo, applicando (a'') all'intera economia e sostituendo (a'') a P di (a),

$$Y/S_y = \alpha E. \quad (b)$$

Questa relazione mostra che le variazioni della domanda di lavoro produttivo — assumendo costante la distribuzione del reddito fra profitti e salari — corrispondono alle variazioni del «prodotto annuale» misurato in unità salario.

Se teniamo conto delle materie prime importate, l'equazione dei prezzi diviene

$$P = \alpha (S_y / \pi_y + M_y) \quad (c)$$

dove M_y è il valore monetario delle materie prime per unità di lavoro, ed abbiamo, con riferimento all'intera economia,

$$\frac{P_y}{S_y} = \frac{\alpha}{\pi_y} \frac{P_y}{P_y - \alpha M_y} \quad (d)$$

Sostituendo (d) in (a') abbiamo

$$\frac{Y}{S_y} = E \alpha \frac{1}{1 - \alpha M_y / P_y} \quad (e)$$

Questa relazione mostra che se teniamo conto delle materie

prime importate, le condizioni che regolano la corrispondenza fra le variazioni della domanda di lavoro produttivo e quelle del «prodotto annuale» misurato in unità salario sono due: la stabilità delle quote distributive e la stabilità del rapporto fra i prezzi delle materie prime e quelli dei prodotti finiti (assumendo costante l'impiego di materie prime per unità di prodotto).

Se consideriamo l'ammontare delle merci comandate dal lavoro, ossia il salario reale (nel senso moderno), abbiamo

$$S_y/P_y = \pi_y/\alpha \quad (f)$$

o, usando l'equazione (c),

$$\frac{S_y}{P_y} = \pi_y \left(\frac{1}{\alpha} - \frac{M_y}{P_y} \right). \quad (g)$$

Questa equazione mostra che, in un'economia aperta, le variazioni dei «salari reali» corrispondono a quelle della produttività, dato α e dato il rapporto M_y/P_y (questo rapporto è rilevante per la questione delle ragioni di scambio: si veda oltre, sez. II, §3); mostra anche che, dati α e M_y/P_y l'andamento di P_y può coincidere con quello di S_y se la produttività non varia. In tal caso, perciò, prezzi e salari variano di pari passo ed è indifferente usare l'una o l'altra unità di misura.

Com'è noto, Keynes preferisce usare l'unità salario piuttosto che l'indice dei prezzi, perché, egli osserva, il «livello generale dei prezzi» è incerto e «indeterminato» e «più adatto nel campo della descrizione storica e statistica»¹¹; inoltre, Keynes, come Smith, aveva interesse ad analizzare le forze che regolano il volume dell'occupazione. Keynes, però, considera come data la tecnologia, cosicché, a parte la sua minore incertezza, l'unità salario non gioca nella sua teoria il ruolo che ha in Smith, per il quale i mutamenti tecnologici e i conseguenti aumenti nelle «capacità produttive» del lavoro erano caratteristiche essenziali delle economie moderne. Per di più, se si tiene conto dei mutamenti tecnologici, sorge la questione dei nuovi beni, che specialmente nel lungo periodo rendono molto ambiguo qualsiasi deflatore fondato sui prezzi;

¹¹ J.M. Keynes, 1936, cap. IV. Ci sono diversi punti in comune fra Keynes e Smith. Uno è dato dall'unità salario; un altro sta nell'interesse molto limitato nella distribuzione del reddito e nel grande interesse per la domanda di lavoro; ancora un altro sta nella questione delle relazioni fra salari e prezzi. Bisogna dire, però, che le rassomiglianze fra le due costruzioni teoriche, sebbene molto interessanti e in certi limiti significative, non vanno molto lontano. Per ricordare una sola importante differenza: Keynes, a differenza di Smith, non era interessato nelle conseguenze economiche del progresso tecnico.

anche la comparsa di nuove qualifiche nella forza lavoro dà luogo ad ambiguità, ma assai meno grave. Tutto considerato, quindi, l'idea che l'unità salario in Keynes può esser sostituita da un indice di prezzi è fondata, mentre non sarebbe altrettanto fondata nel caso di Smith. In ogni modo, sebbene l'unità salario sia in via di principio preferibile a un deflatore fondato sui prezzi, neppure essa soddisfa quell'esigenza di «perfetta precisione – come la nostra analisi richiede, indipendentemente dal fatto che la nostra conoscenza dei valori effettivi delle quantità rilevanti sia completa ed esatta» (Keynes, 1936, p. 35 trad. it.). Una tale precisione può e deve essere la prerogativa dell'unità da usare per misurare le variazioni nei prezzi relativi originati da variazioni nella distribuzione del reddito, data la tecnologia.

In breve, probabilmente a noi occorrono tre misure del valore. Possiamo usare un indice di prezzi come deflatore quando intendiamo considerare le variazioni del «prodotto annuale» o delle «ricchezze». Possiamo usare l'unità salario (lavoro comandato) quando intendiamo considerare le variazioni della domanda di lavoro o, più propriamente, le conseguenze del progresso tecnico. (Queste due misure sono necessariamente approssimate.) Quando invece consideriamo il problema di Ricardo dobbiamo usare un'altra misura, rigorosamente esatta.

Un'ultima osservazione. Il «lavoro comandato», in quanto unità di misura, non è solo uno strumento analitico, il cui impiego è da raccomandare nella teoria dello sviluppo economico: ha anche certi usi pratici. In effetti, quando visitiamo un altro paese, non possiamo fare affidamento sul tasso di cambio per confrontare i prezzi dei beni nel paese in cui viviamo e nel paese che stiamo visitando: per compiere confronti significativi siamo indotti a usare il criterio del lavoro comandato e l'usiamo perfino se non siamo pienamente consapevoli di ciò. Questa diviene un'esigenza da cui addirittura non possiamo prescindere se visitiamo un paese che si trova in uno stadio completamente diverso di sviluppo o con istituzioni completamente diverse.

Sezione II

Tendenze dei prezzi e dei redditi secondo Smith

1. Il meccanismo concorrenziale e il processo di sviluppo economico

Secondo Smith, «col progresso della tecnologia e delle attività economiche», i prezzi delle diverse merci hanno diversi andamenti: certe merci diventano sempre più care, mentre altre tendono a

flettere (quando dico «prezzi» intendo «prezzi reali» o prezzi in termini di lavoro). Diversi tipi di prodotti grezzi appartengono alla prima categoria; per esempio, «il bestiame, il pollame, la cacciagione, i fossili e i minerali». Di regola i beni alimentari vegetali e i prodotti delle manifatture appartengono invece alla seconda categoria. I prodotti zootecnici diventano via via più cari perché, «essendo in atto un processo di sviluppo, nel lungo periodo» la quantità di questi prodotti può crescere solo a costi crescenti. (In questo contesto facciamo riferimento agli stadi di sviluppo e, perciò, dobbiamo tener conto sia dei mutamenti tecnologici sia delle tre componenti del prezzo naturale.)

È bene rilevare che i prodotti agricoli non sono concentrati nella categoria dei costi crescenti ma si trovano in entrambe le categorie — a parte il grano, che è un caso speciale. Così, gli effetti della divisione del lavoro, che è un processo che opera dovunque, tendono a prevalere nel caso della maggior parte dei prodotti vegetali, poiché il miglioramento nei metodi di coltivazione influisce su questi prodotti non meno che sul grano e poiché essi richiedono meno terra (e, presumibilmente, minore uso di bestiame) del grano (RN I, XI, *Conclusione del capitolo*). «Col progresso della tecnologia e delle attività economiche», tuttavia, i prezzi dei prodotti vegetali tendono a diminuire meno dei prezzi dei manufatti, dal momento che il campo di applicazione per la divisione del lavoro in agricoltura è naturalmente più limitato che nelle manifatture ¹².

I prezzi delle manifatture tendono a diminuire grazie all'aumento delle «capacità produttive» del lavoro, ossia grazie alla riduzione del coefficiente di lavoro, che di regola è tale da più che compensare sia l'aumento nel prezzo del lavoro sia l'aumento nel prezzo delle materie prime (RN I, VIII, 56; I, XI, «Effetti del progresso», 1-2).

Nel breve periodo resta vero che il prezzo di mercato dei manufatti dipende dall'offerta, ossia dalla quantità portata sul mercato, e dalla domanda. Nel lungo periodo, il prezzo di mercato tende a coincidere col prezzo naturale, che dipende dai costi, ossia — facendo riferimento all'equazione (c) di p. 19 — dal costo del lavoro (S_m/π_m) e dal costo delle materie prime

¹² RN I, I, 4. Smith riferisce questa osservazione all'agricoltura in generale; io la riferisco alla diminuzione nel prezzo reale dei prodotti vegetali in confronto con quella nel prezzo dei manufatti, giacché è chiaro che nel caso dei prodotti zootecnici gli effetti della divisione del lavoro sono più che compensati dagli effetti avversi della scarsità naturale e dei costi crescenti.

(M_m). (Dal momento che consideriamo il settore manifatturiero, qui M_m è il valore monetario delle materie prime, sia quelle importate, sia quelle prodotte all'interno degli altri settori.) Se S_m aumenta, ma se π_m aumenta più che in proporzione, allora il costo del lavoro diminuisce e questa diminuzione può esser tale da più che compensare l'aumento di M_m , se un tale aumento ha luogo ¹³. La tendenza verso la flessione dei prezzi dei manufatti, pertanto, dipende dalla riduzione nel coefficiente di lavoro, ossia dall'aumento nelle «capacità produttive» del lavoro, un aumento che, nell'opinione di Smith, era più rapido di quello osservabile sul saggio dei salari.

Nel breve periodo il saggio dei salari dipende dalla domanda di lavoro; dipende anche dal prezzo dei beni essenziali ma, paradossalmente, nel breve periodo il saggio dei salari e i prezzi dei beni di prima necessità spesso variano in direzioni opposte ¹⁴. Nel periodo lungo il livello dei salari dipende dal *trend* della domanda di lavoro e del prezzo dei beni essenziali; di regola, l'offerta di lavoro si adatta alla domanda. Il prezzo reale del lavoro tende a crescere «nello stato progressivo della società» che comporta una crescente accumulazione di capitale, ossia una domanda crescente di lavoratori produttivi. A sua volta, l'accumulazione di capitale dipende dal profitto, nel senso che il profitto è la pre-condizione dell'accumulazione. È sufficiente che il profitto sia «appena più alto di quanto occorra per compensare le perdite che possono colpire ogni impiego di capitale»; questo è il saggio minimo di profitto — il saggio minimo accettabile o «tollerabile» (RN I, IX, 10, 18); per diversi motivi, un profitto troppo alto può costituire un freno e non uno stimolo all'accumulazione e la flessione nel saggio del profitto fino ad un certo punto può

¹³ Ricardo considera in modo particolare questa seconda possibilità; per il resto, egli ripete quasi alla lettera i concetti di Smith: «Il prezzo naturale di tutte le merci, eccettuando le materie grezze e il lavoro, ha una tendenza a diminuire, man mano che crescono la ricchezza e la popolazione; poiché, pur essendo il loro valore reale spinto in alto dall'aumento nel prezzo delle materie prime con cui sono fabbricate, questa spinta è più che controbilanciata dai miglioramenti nei macchinari, dalla migliore divisione e distribuzione del lavoro e dalla crescente capacità, sia dal punto di vista della scienza che da quello della tecnologia, dei produttori». («Works», I, V, 4).

¹⁴ La ragione è che «negli anni di (abbondanza) i servi spesso lasciano i padroni e pensano di riuscire a procurarsi la sussistenza con la propria attività. Ma il fatto stesso che i beni essenziali sono a buon mercato, accrescendo il fondo destinato al sostentamento dei servi e dei lavoratori subordinati, incoraggia i padroni, specialmente in agricoltura, ad impiegarne un maggior numero. In anni di penuria, si hanno condizioni opposte» (RN, I, VII, 45-6).

perfino provocare un'accelerazione nel processo di accumulazione (si veda oltre). È vero che un «profitto straordinario» può stimolare l'accumulazione, ma solo se è temporaneo; ed è temporaneo solo se l'entrata è libera e se quindi la concorrenza può operare, sia pure non immediatamente:

L'installazione di una nuova manifattura, di una nuova attività commerciale o di una nuova attività agricola è sempre una speculazione, da cui chi prende l'iniziativa («the projector») si attende profitti straordinari. Questi profitti qualche volta sono molto elevati mentre altre volte – forse più spesso – sono tutt'altro che elevati; ma in generale essi non sono confrontabili con quelli di attività simili. Se l'iniziativa ha successo, spesso i profitti da principio sono molto alti. Quando quella produzione e quel modo di produrla divengono pienamente sperimentati e noti, la concorrenza li riduce al livello delle altre attività (RN I, X, parte I, 43) ¹⁵.

Profitti alti e stabili sono sempre la conseguenza del monopolio, ossia di ostacoli all'entrata, e il monopolio – se si eccettuano casi molto particolari ¹⁶ – è dannoso per lo sviluppo economico, per diversi motivi, che spesso coesistono: 1) alto prezzo, 2) cattiva amministrazione, 3) sprechi anormalmente grandi e 4) riduzione del reddito e quindi dei risparmi.

1) I monopolisti, tenendo l'offerta continuamente ad un livello basso, non giungendo mai a soddisfare la domanda effettiva, vendono le loro merci molto al di sopra del prezzo naturale e riescono a far salire i loro redditi – siano salari o profitti – ben oltre il saggio naturale (RN I, VII, 26).

2) Il monopolio (...) è il grande nemico della buona amministrazione, che non può mai divenir la regola se non in conseguenza di quella concorrenza libera e universale che costringe tutti ad adottarla come autodifesa (RN I, XI, parte I, 5).

3) Per esempio, dopo la costituzione della Compagnia delle Indie orientali gli altri abitanti d'Inghilterra, dopo essere stati esclusi da quei traffici, hanno dovuto pagare, per le merci delle Indie orientali, prezzi che grazie al suo monopolio quella compagnia era in grado di fissare a livelli molto elevati per ottenere profitti straordinari; per di più,

¹⁵ Questo punto di vista – che in seguito fu pienamente accettato prima da Ricardo e poi da Marx – anticipa molto chiaramente, anche se in modo embrionale, la principale tesi sulle innovazioni elaborate da Joseph Schumpeter: l'innovatore schumpeteriano non è altri che il «projector» smithiano. Cfr. tuttavia la RN II, III, 26 e II, IV, 15.

¹⁶ Come, per esempio, nel caso di un monopolio temporaneo stabilito per legge, con un brevetto, per una nuova macchina (RN V, I, parte III, art. I, 48).

hanno dovuto pagare anche per quegli sprechi, anche questi straordinari, che le frodi e gli abusi, inseparabili dalla gestione degli affari di una compagnia così grande, debbono necessariamente aver causato (RN IV, VII, parte III, 91).

4) ...dato che il capitale può essere accresciuto solo per mezzo di risparmi sul reddito, il monopolio, riducendo l'espansione del reddito che il capitale può procurare, frena necessariamente anche l'accrescimento del capitale e di conseguenza impedisce l'accrescimento dei lavoratori produttivi, che sono mantenuti appunto dal capitale, ciò che, a sua volta, frena ulteriormente l'espansione del reddito del paese (si tratta del paese che ha istituito il monopolio del commercio coloniale) (idem §57).

Nella concezione di Smith, dunque, la diminuzione nel saggio del profitto è un fenomeno positivo se è il riflesso della graduale eliminazione di barriere monopolistiche di vario genere, specialmente quelle determinate dalle leggi e dalle istituzioni; in altre parole, tale diminuzione è un fenomeno positivo a condizione che sia il riflesso di una crescente concorrenza e purché esso non scenda sotto il livello minimo accettabile. Quando però il saggio del profitto si avvicina a questo livello non è il ristagno la necessaria conseguenza: con profitti molto bassi il capitale andrebbe nella direzione del commercio estero o «si riverserebbe» nel trasporto di merci, sia all'interno che all'estero (RN I, IX, 9-10; II, V, 35). La tendenza dei profitti a flettere, pertanto, in Smith non ha solo una diversa causa ma anche un diverso effetto rispetto a Ricardo, per il quale nel lungo periodo la flessione nel saggio del profitto porterebbe semplicemente all'arresto nel processo di accumulazione («Works», I, VI, 28). Smith, tuttavia, indica due altre possibilità: una è data dalla «acquisizione di nuovi territori o di nuovi sbocchi commerciali» che può bloccare e, per un certo periodo, perfino rovesciare la tendenza dei profitti a diminuire; l'altra è data dalle esportazioni di capitali (RN I, IX, 12 e 10), che — possiamo ritenere — farebbero crescere il reddito degli investitori o dei debitori, ma certamente non contribuirebbero all'accumulazione di capitale nel mercato interno. In ogni modo, se è vero che un saggio molto basso del profitto è la conseguenza della grande prosperità di un paese, è anche vero che profitti *totali* molto bassi scoraggiano l'ulteriore accumulazione¹⁷. Pertanto, il saggio del profitto si avvicinerebbe al livello minimo e l'accumulazione tenderebbe a ristagnare in un paese

¹⁷ Si confronti questa interpretazione con quella proposta da G.S.L. Tucker (Tucker, 1960).

che avesse «acquisito quel pieno sviluppo della ricchezza compatibile con la natura delle sue leggi e delle sue istituzioni» (RN I, IX, 15): un peculiare tipo di stato stazionario che in linguaggio moderno sarebbe descritto come uno stato di maturità economica.

La concorrenza, dunque, è concepita da Smith come un processo alla fine del quale c'è una sorta di stato stazionario, ma nel corso del quale si verifica un quasi ininterrotto sviluppo economico.

Tutti gli eventi, spontanei o politici, che riducono le barriere di un tipo o dell'altro e rafforzano quindi la concorrenza, contribuiscono ad alimentare lo sviluppo economico. Così, la liberalizzazione delle importazioni, attuata riducendo gradualmente i dazi doganali, l'abolizione dei privilegi esclusivi delle grandi compagnie nel commercio con le colonie e l'abolizione degli statuti di tipo corporativo degli apprendisti — ossia l'eliminazione di quelli che sono «veri attentati alla libertà naturale» — sono tutte misure (la cui attuazione è difficilissima) adatte a promuovere lo sviluppo economico. Su un diverso piano,

Buone strade, canali e fiumi navigabili, riducendo le spese di trasporto, pongono zone remote di un paese quasi in condizioni di parità con quelle che si trovano vicine alle città. Sotto questo aspetto, quelle opere rappresentano le più importanti innovazioni. Esse incoraggiano la coltivazione di zone remote che sono sempre anche le più estese. Esse sono vantaggiose per le città, giacché rompono il monopolio delle aree circostanti. Alla fine, esse sono vantaggiose perfino per queste: infatti, anche se facilitano l'ingresso di merci che competono con quelle prodotte in tali aree, esse aprono molti nuovi mercati per le merci che lì vengono prodotte (RN I, XI, parte I, 5).

Prezzi in diminuzione nelle produzioni in cui gli effetti della divisione del lavoro possono prevalere su quelli della scarsità naturale, salari in aumento e profitti in diminuzione (con le qualificazioni prima ricordate): questi, per Smith, sono i principali aspetti di un processo di sviluppo, che è caratterizzato dal meccanismo concorrenziale.

Il quadro statistico del secolo scorso sembra corrispondere alle aspettative di Smith: durante due periodi (1800-1815 e 1850-1870) i prezzi mostrarono tendenza ad aumentare, come conseguenza di fatti esterni, come le guerre napoleoniche e la guerra civile americana, ed anche, probabilmente, come effetto delle fluttuazioni nel saggio di crescita dello stock monetario. Ma la tendenza di fondo della maggioranza dei prezzi era verso la diminuzione. Per fare commenti appropriati, conviene escludere i primi due decenni, che furono fortemente influenzati dalle guerre

napoleoniche, e dividere i successivi ottant'anni in due sotto-periodi: dal 1820 al 1870 e dal 1870 al 1900, o, più precisamente, al 1897, quando la flessione di lunga durata dei prezzi giunse al termine. La ragione di questa suddivisione è che negli anni Settanta la rivoluzione dei trasporti (ferrovie e navi a vapore) si affermò nei paesi più progrediti, con conseguenze particolarmente importanti nei mercati dei prodotti agrari.

Ecco le principali tendenze nei due sotto-periodi ¹⁸:

	1820-1870	1870-1897
1. Prezzi agricoli		
1a - prodotti vegetali	in diminuzione	in diminuzione
1b - grano	stazionario	in diminuzione
1c - prodotti zootecnici	da principio stazionari, poi in lento aumento	in diminuzione
2. Prezzi dei prodotti esportati (in gran parte prodotti manufatti) (A)	in diminuzione	in diminuzione
3. Prezzi dei prodotti importati (in gran parte materie prime) (B)	da principio in lenta diminuzione poi stazionari	in diminuzione
4. Ragioni di scambio (A/B)	in diminuzione	stazionari
5. Salari nell'industria manifatturiera	da principio stazionari poi in lento aumento	in aumento

¹⁸ Fonti: B.R. Mitchell and P. Deane, 1962; A. Imlah, 1950; Martin and Thackeray, 1948.

L'andamento dei prezzi e dei salari durante il primo sotto-periodo corrisponde quasi esattamente alle aspettative di Smith; perfino l'aspettativa di una flessione dei prezzi dei prodotti vegetali, che è stata più lenta della diminuzione nei prezzi dei manufatti, sembra corrispondere all'andamento effettivo. Nel secondo periodo, ci sono alcune eccezioni: i prezzi del grano e quelli dei prodotti zootecnici sono in diminuzione. Nella concezione di Smith, un tale andamento sarebbe possibile solo assumendo una scarsità rapidamente crescente del metallo usato come moneta — oro in quel periodo. Se, come penso, questa ipotesi può essere accettata, al più, in via sussidiaria, la principale spiegazione sta nella rapida caduta nei costi dipendente dalla rivoluzione dei trasporti, che aprì i mercati mondiali sia ai prodotti vegetali del Nord America sia ai prodotti zootecnici del Sud America. Una terza eccezione, forse, è data dall'andamento delle ragioni di scambio: dal momento che le esportazioni del Regno Unito erano — e tuttora sono — in gran parte manufatti e le importazioni erano — e sono ancora — in gran parte prodotti primari, le ragioni di scambio sarebbero dovute diminuire, mentre invece sono rimaste stazionarie. Un tale andamento può essere solo in parte spiegato dalla rivoluzione dei trasporti: riconsidererò la questione in seguito.

A parte queste tre eccezioni, l'andamento degli altri prezzi e dei salari corrispondono alle aspettative di Smith anche nel secondo sotto-periodo. In questo sotto-periodo perfino il saggio dell'interesse — che era in graduale diminuzione — appariva muoversi come Smith si sarebbe atteso in un'economia matura. Un'altra indicazione di una tale maturità smithiana era data dal rilevante aumento degli investimenti all'estero.

Nel complesso, nel secolo scorso il meccanismo concorrenziale sembra prevalere. La struttura in cui questo meccanismo opera è caratterizzata da imprese relativamente piccole e da entrata facile, dall'assenza, o dalla irrilevanza, dei sindacati, da dimensioni relativamente modeste delle entrate e delle spese pubbliche e, naturalmente, da un'intervento estremamente limitato dello Stato nell'economia.

2. Un confronto fra il secolo scorso e il nostro

Nel nostro tempo il quadro è radicalmente mutato: piccole imprese si possono trovare in gran numero in agricoltura e nel commercio al minuto; ma l'agricoltura, in paesi come il Regno Unito, oggi rappresenta una frazione molto piccola sia del reddito complessivo sia dell'occupazione totale; e il commercio al minuto — a parte le grandi «imperfezioni» che esistono in questo settore,

«imperfezioni» non assenti al tempo di Smith e da lui non ignorate – non è e non è mai stato un settore trainante nello sviluppo economico. Oramai non solo il settore bancario e quello assicurativo, ma anche diversi rami dell'industria sono dominati da grandi imprese, che di regola sono organizzate nella forma di società per azioni, la cui struttura legale, però, è diversa da quella osservabile al tempo di Smith ¹⁹.

I sindacati, che in quel tempo erano proibiti ²⁰, sono stati organizzati e oggi sono molto potenti. In diversi rami industriali

¹⁹ È noto che Smith era molto critico delle società per azioni, così come egli le conosceva. Forse è meno noto che Smith era in favore delle società per azioni nel caso di quattro attività, le cui operazioni «possono essere ridotte a quella che è chiamata routine», e cioè banche, assicurazioni, costruzione e amministrazione di canali e acquedotti. A parte queste attività, Smith era molto scettico circa la capacità delle società per azioni di prosperare e perfino di sopravvivere a lungo, almeno nel commercio estero, senza privilegi esclusivi conferiti dalla legge. «Senza un monopolio, tuttavia una società per azioni – così sembra, sulla base dell'esperienza – non può svolgere a lungo un'attività di commercio estero. Comprare in un mercato per vendere in un altro mercato con profitto, quando nell'uno e nell'altro vi sono numerosi concorrenti; stare sempre attenti, non solo alle variazioni occasionali della domanda, ma anche alle più rilevanti e più frequenti variazioni nella concorrenza, oppure alla quantità di merci che quella domanda può ottenere dai concorrenti, e adattare con abilità e con giudizio la quantità e la qualità di ciascun assortimento di merci a tutte queste circostanze, è una sorta di guerra le cui operazioni cambiano continuamente, operazioni che ben difficilmente possono esser condotte con successo senza una vigilanza ed una cura così grandi che non ci si può attendere dai direttori di una società per azioni» (RN V, I, e, 30: *Delle opere pubbliche e delle istituzioni che sono necessarie per facilitare certi particolari rami del commercio*). Questo brano mostra molto bene che la concezione smithiana della concorrenza non è né idillica né asettica, come la concezione della maggior parte degli economisti contemporanei – se si eccettuano Schumpeter, Rothschild e pochi altri. Neppure la divisione del lavoro, tanto lodata per i suoi effetti positivi sullo sviluppo economico, è vista da Smith come un processo idillico (RN V, I, parte III, art. II, 50).

²⁰ «I padroni, essendo in minor numero, possono accordarsi molto più facilmente; per di più la legge autorizza, o almeno non proibisce, siffatti accordi mentre proibisce quelli degli operai». Agli accordi dei padroni, tuttavia, «spesso si contrappongono accordi difensivi degli operai, che qualche volta, senza esser così provocati, si accordano per loro conto per far salire il prezzo del loro lavoro. Le rivendicazioni si fondano qualche volta sull'alto prezzo dei beni essenziali, altre volte sui grandi profitti che i loro padroni riescono a fare col loro lavoro. Ma siano offensivi o difensivi questi accordi, coloro che li pongono in atto sono disperati e agiscono con la follia e la mancanza di giudizio che sono caratteristiche di uomini disperati, che, per non morire di fame, debbono incutere un tale timore ai loro padroni da indurli a soddisfare subito le loro richieste (...). Questi tumultuosi accordi generalmente finiscono nel nulla con la punizione e la rovina degli organizzatori» (RN I, VIII, 12, 13). Il mercato del lavoro: *quantum hodie putatus ab illo!*

la produzione è stata attuata da un numero decrescente di imprese di dimensioni crescenti, ossia ha avuto luogo un processo di concentrazione. Certe imprese che hanno acquisito, per ragioni tecnologiche, un qualche tipo di potere monopolistico sono state nazionalizzate; diversi prezzi sono amministrati da organismi pubblici, specialmente nell'area delle imprese di pubblica utilità. Più in generale, l'intervento dello Stato ha acquisito un'importanza grande e crescente. Grandi imprese, potenti sindacati e crescente intervento pubblico sono tutti fenomeni variamente collegati fra loro; fondamentalmente, sono tutti il risultato dello stesso processo obiettivo, ossia del processo di concentrazione. All'origine di questo processo non troviamo mutamenti nell'«utilità» o nei gusti dei consumatori; troviamo invece mutamenti nelle condizioni di produzione, cioè il progresso tecnico, che ha influenzato l'intera vita economica, compresi — direttamente o indirettamente — i gusti dei consumatori. In ultima analisi, all'origine del processo di concentrazione troviamo un genere particolare di divisione del lavoro: una crescente specializzazione di operazioni coordinate nell'ambito di unità organizzative di crescenti dimensioni. Questo genere di divisione del lavoro — come ho già osservato — ha dato origine a vari tipi di economie di scala: non solo quelle strettamente tecnologiche e organizzative, ma anche quelle che potremmo chiamare economie di scala commerciali, finanziarie e perfino «scientifiche» (giacché solo imprese molto grandi sono in grado di organizzare costosi laboratori per la ricerca scientifica applicata). Il processo di concentrazione ha dato origine, in primo luogo, a grandi società per azioni, quindi anche a cartelli e — soprattutto attraverso fusioni — a *trusts* e a società conglomerate. In certe attività, il processo di concentrazione ha superato i confini nazionali e ha acquisito dimensioni mondiali, dando origine a imprese multinazionali e accelerando i mutamenti nella struttura del commercio internazionale e nella divisione internazionale del lavoro ²¹.

²¹ Le imprese multinazionali che operano nelle «nuove manifatture» e nelle «manifatture di antica formazione» fondano la loro posizione dominante soprattutto su un tipo o sull'altro di economie di scala, che sono il risultato di un lungo processo di divisione del lavoro. Una terza categoria di imprese multinazionali che operano in agricoltura e nelle miniere in certi paesi sottosviluppati fondano la loro posizione dominante su concessioni, ottenute con l'appoggio del potere politico, per lo sfruttamento di risorse naturali; queste imprese godono di vantaggi molto simili a quei «privilegi esclusivi» concessi alle società per azioni che operavano nel commercio coloniale al tempo di Adam Smith. D'altra parte, certe imprese multinazionali entrano in rapporti d'affari con governi o per vendere una parte dei loro prodotti o per influenzare la loro condotta; sembra che in tali rapporti «la frode e l'abuso» non siano affatto eccezionali.

In una tale situazione la forma di mercato prevalente nell'industria e particolarmente nell'industria manifatturiera certamente non è più la concorrenza smithiana, anche se sarebbe fuorviante affermare che è simile al monopolio di Smith. In un gran numero di attività, specialmente nell'industria, che è il settore più dinamico dell'economia, è emersa una nuova forma di mercato, l'oligopolio, che ha alcune caratteristiche del monopolio e alcune caratteristiche della concorrenza, come diversi economisti hanno messo in rilievo. Troviamo l'oligopolio non solo in industrie altamente concentrate che producono merci omogenee, ma anche in industrie che producono merci fortemente differenziate.

Nei mercati industriali nei quali prevale l'oligopolio l'entrata non è libera: il principale ostacolo all'entrata è dato dalle dimensioni relativamente grandi della quantità di merci che deve essere prodotta o venduta per sostenere costi sufficientemente bassi, proprio per poter competere con le altre imprese: dimensioni grandi relativamente all'estensione del mercato. (Nelle industrie con prodotti differenziati, le imprese debbono lanciare e poi rinnovare costose e rischiose campagne pubblicitarie per entrare e affermarsi nel mercato; per recuperare questi costi, con un profitto, le imprese debbono riuscire a vendere quantità relativamente grandi di merci.)

Se il principale ostacolo all'entrata è dato dalle dimensioni della quantità di merci che l'impresa deve produrre, dimensioni che sono grandi in relazione alle dimensioni del mercato, allora l'ostacolo si sposta, per così dire, se il mercato si espande. In queste condizioni non possiamo assumere, neppure come risultato di una tendenza di lungo periodo, un unico livello del costo di produzione in tutte le imprese. Più grande la quantità prodotta, minore è il costo; ma, data l'ampiezza del mercato, più grande è quella quantità, più difficile è l'entrata di nuove imprese. Sulla base di questi elementi contrastanti l'industria trova una sorta di equilibrio dinamico, ossia giunge ad una situazione che risulta accettabile a tutte le imprese. Una tale situazione cambia o perché il mercato si espande o perché variano i costi o per entrambi i motivi (l'espansione del mercato implica necessariamente variazioni di costi, mentre l'opposto non è vero). In ogni modo, i costi rappresentano la base logica di due concetti — il prezzo di esclusione e il prezzo di eliminazione — che sono essenziali per analizzare sia la determinazione sia le variazioni dei prezzi.

In concorrenza l'espansione della produzione può aver luogo o perché cresce la domanda — una crescita che nel corso del tempo promuove riduzioni di costi e di prezzi — o perché i costi sono ridotti e queste riduzioni, che generano un «profitto straordinario», stimolano la concorrenza e promuovono un'espansione

della produzione. In entrambi i casi, il risultato è una maggiore produzione e un minor prezzo. A causa degli ostacoli all'entrata, nell'oligopolio la prima via dello sviluppo — la domanda — diviene sempre più importante rispetto alla seconda. E la domanda può crescere non solo «spontaneamente» (come conseguenza di un'espansione proveniente dalle imprese private o dalla domanda estera), ma anche «artificialmente» (per esempio, come effetto di spese pubbliche e ordinativi del governo alle imprese). Le riduzioni nei costi si riflettono sui prezzi solo quando dipendono da innovazioni accessibili a tutte le imprese o quando dipendono da diminuzioni nei prezzi dei mezzi di produzione, specialmente lavoro e materie prime. Quanto al costo del lavoro, esso diminuisce quando i salari monetari aumentano meno della produttività o, come dice Smith, quando la riduzione nella quantità di lavoro per unità di prodotto è tale da più che compensare l'aumento dei salari. Ma questo andamento, che Smith considerava essere la regola in un'economia in rapida espansione, oggi è sempre meno frequente, a causa del grande potere conquistato dai sindacati.

In oligopolio, come in concorrenza, i prezzi dipendono dai costi; ma, diversamente dalla concorrenza, i prezzi dipendono dai costi non solo nel periodo lungo, ma anche nel periodo breve. La differenza è molto importante, giacché è questa differenza che in gran parte spiega perché il progresso tecnico non dà più luogo a una tendenza decrescente dei prezzi, almeno nell'industria. In effetti, ammesso che i prezzi delle materie prime rimangano costanti, il progresso tecnico riduce i costi solo se i salari non aumentano o se, come Smith assume, i salari aumentano meno che in proporzione rispetto alla riduzione del coefficiente di lavoro. Il caso smithiano tuttora si verifica oggi, ma sempre più raramente; di regola, a causa del potere di mercato dei sindacati, il costo del lavoro o rimane costante o aumenta e per conseguenza i prezzi e, più precisamente, i prezzi all'ingrosso o restano costanti o, molto più spesso, aumentano. I prezzi al minuto aumentano perfino quando i prezzi all'ingrosso rimangono costanti, perché i salari aumentano a saggi simili in tutta l'economia, ma l'efficienza del lavoro nel commercio al minuto spesso aumenta meno della media generale; inoltre, i prezzi dei servizi aumentano in proporzione ai salari. Oggi come nel passato il rapporto smithiano P/S tende a diminuire come effetto del progresso tecnico; non solo i salari, tuttavia, ma anche i prezzi tendono ad aumentare (i primi più dei secondi). Nelle condizioni moderne l'inflazione è una tendenza che proviene dalla struttura stessa dei mercati dei prodotti e del mercato del lavoro.

Nelle nuove condizioni la domanda — nel senso dell'estensione

del mercato — non ha solo un ruolo strategico nello sviluppo economico; ha un ruolo essenziale anche nelle variazioni di breve periodo del reddito e dell'occupazione. Il fatto è che in concorrenza, quando la domanda cade, i prezzi diminuiscono, poiché le imprese non possono far nulla per impedire una tale diminuzione. In oligopolio le imprese-guida, le quali controllano consistenti quote di mercato e non possono non tener conto dell'andamento della domanda complessiva, possono evitare una diminuzione di prezzi riducendo la loro produzione; esse sono anche in grado di evitare un aumento nei prezzi quando la domanda aumenta. In effetti, le principali imprese normalmente dispongono di un certo ammontare di capacità inutilizzata per far fronte a fluttuazioni stagionali e ad aumenti di lungo periodo della domanda, se un tale aumento è atteso; la capacità inutilizzata serve anche come deterrente contro potenziali concorrenti. Perciò, un aumento della domanda normalmente determina un aumento della produzione e non dei prezzi; se i prezzi aumentano, ciò dipende da un aumento nei costi.

Il risultato di tutto questo è che nell'industria, nelle condizioni del nostro tempo, una considerevole diminuzione dei prezzi può aver luogo solo durante una grave caduta nella produzione e nell'occupazione, specialmente come conseguenza di una diminuzione di costi, mentre nel secolo scorso una diminuzione di prezzi era un evento normale e solo in via eccezionale si accompagnava a una interruzione nel processo di sviluppo economico. I salari monetari, che nel secolo scorso fluttuavano insieme col ciclo economico, sia pure su un *trend* crescente, nel nostro secolo hanno mostrato una crescente rigidità verso il basso. Dopo la seconda guerra mondiale, diminuzioni assolute nei salari monetari sono praticamente assenti in tutti i paesi industrializzati; ciò che bisogna spiegare sono le variazioni nel saggio di aumento.

Dunque, il progresso tecnico e la differenziazione dei prodotti hanno progressivamente accresciuto gli ostacoli all'entrata di nuove imprese in un crescente numero di mercati; e sebbene questa tendenza in una certa misura sia stata controbilanciata da costi decrescenti di trasporto, tutto considerato, il potere di mercato di molte imprese è aumentato. Questo fatto, tuttavia, ha dato origine a un aumento generale nei margini di profitto solo in certi periodi e in certi paesi, poiché il potere di mercato dei sindacati è aumentato in misura non minore e, specialmente dopo la seconda guerra mondiale, perfino maggiore di quanto sia accaduto nel potere di mercato delle imprese. La conseguenza è stata un aumento non solo nel saggio dei salari ma anche nella quota dei salari sul reddito nazionale e, corrispondentemente, una ridu-

zione nella quota dei profitti, almeno nel settore industriale di diversi paesi. In ogni modo, il potere di mercato dei sindacati dipende da quello delle imprese.

Dal momento che il potere di mercato delle moderne imprese oligopolistiche di regola non è il risultato di ostacoli legali o istituzionali all'entrata, ma di ostacoli determinati dal processo medesimo dello sviluppo economico, esso non può essere progressivamente ridotto nel modo suggerito da Smith per i monopoli del suo tempo. Pur tuttavia, quel potere spesso è rafforzato da leggi e accordi di vario genere e questi possono essere attaccati sul piano legale e politico. Inoltre, la riduzione delle barriere protezionistiche fra paese e paese — una prescrizione tipicamente smithiana — entro certi limiti può ridurre quel potere. Nel complesso, tuttavia, la struttura delle economie sviluppate contemporanee, caratterizzate da società gigantesche, potenti sindacati, un grande apparato pubblico, pone problemi di politica economica completamente diversi da quelli considerati da Adam Smith. In verità, noi possiamo apprendere non tanto dalle sue prescrizioni, quanto dalla natura del suo metodo, che è al tempo stesso teorico e storico e indica la necessità di studiare le economie nei suoi movimenti complessivi.

3. Le ragioni di scambio e i paesi sottosviluppati

Ho già osservato che, mentre nei primi sei o sette decenni del secolo scorso le ragioni di scambio del Regno Unito ebbero tendenza a diminuire (cioè a muoversi «contro» le esportazioni inglesi, in gran parte prodotti industriali, e «a favore» delle importazioni, per lo più materie prime), negli ultimi trent'anni del secolo i rapporti di scambio rimasero quasi stazionari. Ho anche osservato che la tendenza decrescente corrispondeva alle aspettative di Smith, mentre la tendenza stazionaria non corrispondeva a quelle aspettative, poiché, secondo il suo giudizio, il saggio di aumento nella «capacità produttiva» del lavoro tende ad essere più alto nel caso delle manifatture che nei casi dei prodotti agricoli e minerari; in altre parole, in questi casi l'aumento di produttività non giunge a compensare o a più che compensare gli effetti della scarsità naturale.

In questo secolo, e fino a un tempo molto recente, sembra che le ragioni di scambio di quei paesi industrializzati che importano la maggior parte delle materie prime che essi usano sono rimaste stazionarie o, più probabilmente, sono alquanto aumentate, ossia sono variate in favore dei prodotti industriali e contro le materie prime.

Com'è noto, la questione delle ragioni di scambio è molto controversa, specialmente se consideriamo, da un lato, i paesi industrializzati e, dall'altro, i paesi che fondano la loro economia sulla produzione e l'esportazione di un numero limitato di materie prime. Qui osservo solo che se è vero che il saggio di aumento della produttività è stato più alto nei paesi industrializzati che in quelli sottosviluppati, allora ragioni di scambio stazionarie aggravano il divario fra i paesi delle due categorie; un tale andamento indica che i frutti del progresso tecnico sono stati in gran parte «catturati» dai lavoratori e da persone che percepiscono redditi non da lavoro dei paesi industrializzati. (Il diverso andamento della produttività dipende non solo o non tanto dalle caratteristiche naturali dell'agricoltura o, più in generale, dalla scarsità naturale, quanto dal fatto che nei paesi più arretrati il progresso tecnico di regola è più lento.)

Tutto considerato, le odierne relazioni fra i paesi sviluppati e quelli sottosviluppati rassomigliano a quelle fra le «città organizzate su base corporativa» («towns corporate») e la campagna descritte da Smith:

Il governo delle città organizzate su base corporativa era completamente nelle mani dei mercanti e degli artigiani; ed era manifestamente nell'interesse di ciascuna particolare classe di queste persone evitare che sul mercato l'offerta di merci fosse eccessiva, come quelle persone di solito dicevano, riferendosi, ciascuna, al tipo di merci che vendevano o che producevano, il che in realtà voleva significare mantenere quell'offerta relativamente scarsa. Ciascuna classe voleva stabilire regolamenti atti a raggiungere questo scopo e, se non incontrava opposizioni, era disposta a consentire che ogni altra classe agisse nello stesso modo. Come conseguenza di tali regolamenti, ciascuna classe era costretta a comprare nella città i beni di cui aveva bisogno a un prezzo alquanto più alto di quello che avrebbero dovuto pagare senza tali regolamenti. A compenso di ciò, le persone di ciascuna classe potevano vendere i loro beni anche a prezzi alquanto più alti. Somma algebrica zero fra vantaggi e svantaggi, si potrebbe dire; cosicché, negli scambi reciproci fra le diverse classi nell'ambito della città, nessuna aveva perdite nette a causa di quei regolamenti. Ma negli scambi con la campagna, tutte ottenevano cospicui guadagni netti; e il commercio che sostiene e arricchisce ogni città consiste proprio in questo tipo di scambi (RN I, X, parte II, 18).

Certo, la direzione nella tendenza delle ragioni di scambio non è, in sé e per sé, un fattore decisivo per lo sviluppo dei paesi sottosviluppati: la «capacità di trasformarsi» di Kindleberger, ossia la capacità di un'economia di adattarsi e di sfruttare le mutevoli condizioni dei mercati interni e internazionali, è ben

più importante (Kindleberger, 1956, pp. 253-7). È anche vero, però, che una tendenza sfavorevole o perfino solo stazionaria nelle ragioni di scambio rappresenta un freno addizionale allo sviluppo dei paesi sottosviluppati. Inoltre la loro alta e relativamente rigida specializzazione produttiva è essa stessa una conseguenza del predominio di certi paesi sviluppati, cosicché l'andamento delle ragioni di scambio e la rigidità della specializzazione debbono essere analizzati congiuntamente.

Sembra che di recente le ragioni di scambio siano variate spesso contro i paesi sviluppati e in favore dei paesi sottosviluppati; il più impressionante cambiamento di questo genere è stato quello del prezzo del petrolio. Ciò è avvenuto a causa della maggiore forza politica di diversi paesi sottosviluppati, una forza accresciuta dalla rivalità fra le grandi potenze; a causa anche di certe scarsità naturali che cominciano a delinarsi, nonostante il progresso tecnico nell'agricoltura, nelle miniere e nell'invenzione di surrogati; a causa, infine, dell'instabilità del dollaro (che è la moneta ampiamente usata nelle transazioni internazionali) e a causa dell'accresciuta «propensione a speculare» in materie prime: considerando tutte queste spinte e tutti questi mutamenti, non è da escludere che le ragioni di scambio fra prodotti industriali e materie prime tendano a muoversi sempre più spesso in favore delle seconde. Una tale tendenza, se dovesse affermarsi, creerebbe nuove difficoltà per i paesi sviluppati²². In ogni modo, si deve ritenere molto probabile che qualsiasi processo attraverso cui i paesi oggi sottosviluppati tendano ad avvicinarsi alle condizioni economiche dei paesi sviluppati sarà lungo, difficile e penoso per tutti. E poiché la massima parte dei paesi sottosviluppati in tempi antichi o recenti erano colonie, è bene ampliare il campo delle nostre considerazioni e riflettere sulle seguenti importanti osservazioni di Adam Smith:

La scoperta dell'America e quella del passaggio del capo di Buona Speranza per le Indie orientali sono i due più grandi e importanti avvenimenti ricordati nella storia dell'umanità. Le loro conseguenze sono già state molto grandi, ma, nel breve periodo dei due o tre secoli che sono trascorsi da queste scoperte, è impossibile che si sia

²² Conviene riflettere sull'equazione (g) indicata nella sezione I, § 4, riguardante i salari reali («reali» in senso moderno): se consideriamo M_y come l'indice dei prezzi delle materie prime importate e P_y come l'indice dei prezzi dei prodotti finiti, appare evidente che un aumento nel rapporto M_y/P_y determina, a parità di altre condizioni, una diminuzione o nei salari reali o nel saggio del profitto. Si veda oltre, il capitolo VIII.

potuta vedere tutta l'importanza delle loro conseguenze. Nessuna sapienza umana può prevedere quali benefici, o quali sventure, possano in futuro derivare all'umanità da questi grandi avvenimenti. Unendo in qualche modo le parti più lontane del mondo, permettendo loro di soddisfare i loro bisogni reciproci, di aumentare reciprocamente le loro soddisfazioni e di incoraggiare reciprocamente le loro attività produttive, la loro tendenza generale sembrerebbe essere benefica. Tuttavia, per gli indigeni delle Indie orientali e occidentali, tutti i vantaggi commerciali che possono essere derivati da questi avvenimenti sono stati sommersi e perduti per le terribili sventure che essi hanno provocato. Sembra però che queste sventure siano derivate da cause accidentali piuttosto che da qualcosa che fosse nella natura di quegli stessi avvenimenti. Al tempo in cui vennero compiute queste scoperte, la superiorità di forze risultava essere così grande a vantaggio degli Europei, che essi poterono commettere impunemente ogni tipo di ingiustizia in quei paesi lontani. In futuro, forse, gli indigeni di quei paesi potranno diventare più forti, oppure gli Europei potranno diventare più deboli e gli abitanti di tutte le varie parti del mondo potranno forse pervenire a quell'uguaglianza di coraggio e di forze che, ispirando loro un timore reciproco, può solo trattenere l'ingiustizia delle nazioni indipendenti inducendole a rispettare in qualche misura i loro diritti reciproci. In ogni modo, le maggiori probabilità che possa stabilirsi una tale eguaglianza di forze dipendono principalmente dalle reciproche comunicazioni di conoscenze e di ogni sorta di miglioramenti che un commercio estensivo di tutti i paesi verso tutti i paesi naturalmente, anzi necessariamente, porta con sé (RN IV, VII, parte III, 80).

La concezione smithiana della vita sociale — l'ho già fatto notare — non è affatto idillica e si contrappone decisamente all'ottimismo convenzionale che sarebbe prevalso più tardi; eppure le sue conclusioni, come le sue raccomandazioni, non sono mai pessimistiche. Nel caso ora considerato — che è un caso particolare ma è estremamente importante — si può accettare la conclusione di Smith purché si riconosca che nelle condizioni moderne «un commercio estensivo» in sé e per sé non è sufficiente a promuovere l'eguaglianza, anche tenendo presenti le qualificazioni che accompagnano quella conclusione. Lo stesso Smith, in un altro contesto, mette in rilievo che «la libertà e l'indipendenza» cui gli abitanti delle città pervennero «molto prima di coloro che abitavano nelle campagne», rappresentavano il prerequisito dell'ascesa e del progresso delle città in Europa, dopo la caduta dell'impero romano (RN III, III, 3). Dopo la fine della seconda guerra mondiale diverse colonie o quasi-colonie hanno effettivamente ottenuto una qualche sorta di «libertà e indipendenza». Ma questo è solo un prerequisito di un processo di sviluppo che nelle condizioni moderne non può non essere molto diverso da tutti i processi ana-

lizzati nella *Ricchezza delle nazioni*. Anche i processi di sviluppo che si svolgono nel nostro tempo nei paesi progrediti sono molto diversi da quelli studiati da Smith. Tutto questo, però, non significa che oggi la *Ricchezza delle nazioni* può interessare solo gli storici del pensiero economico o gli studiosi di storia economica. Giacché, per cercare di comprendere le società nelle quali viviamo, dobbiamo cercare di comprendere, sul piano teorico, la logica dei loro movimenti in periodi lunghi o molto lunghi. E in questa direzione il modo d'impostare i problemi elaborato da Adam Smith nella sua grande opera può tuttora darci un aiuto d'incomparabile importanza.

II

DISTRIBUZIONE E SVILUPPO IN RICARDO E IN MARX: NOTE CRITICHE

Sezione I

Ricardo e i rendimenti decrescenti della terra

1. *Smith e Ricardo sui prezzi dei cereali*

Adam Smith si preoccupa principalmente dello sviluppo economico, mentre David Ricardo s'interessa quasi esclusivamente delle relazioni fra distribuzione del reddito e variazioni nei prezzi relativi e non mostra alcun interesse per il problema dello sviluppo economico. Questo punto di vista è abbastanza diffuso, ma non è veramente corretto. Ricardo studia i fattori che influiscono sulle variazioni della distribuzione del reddito poiché ritiene che un tale studio sia essenziale per comprendere le condizioni dell'accumulazione, ossia dello sviluppo economico. Di regola, una quota stabile dei profitti sul reddito implica uno stabile saggio del profitto; e fino a quando il saggio del profitto supera un certo minimo, l'accumulazione va avanti senza intoppi. Ma se il saggio del profitto diminuisce e si avvicina a quel minimo, allora l'accumulazione tende ad arrestarsi. Sia la quota sia il saggio dei profitti tendono a diminuire per effetto dei rendimenti decrescenti della terra: l'accrescimento della popolazione rende necessaria la messa a coltura di terre via via meno fertili e cioè fa crescere i costi e i prezzi dei prodotti agricoli alimentari. E dato che i salari reali sono vicini al minimo vitale, i salari monetari debbono aumentare in proporzione ai prezzi di quei prodotti; di conseguenza, i profitti diminuiscono. Più precisamente, la quota dei salari rimane stabile, la quota delle rendite tende ad aumentare e quella dei profitti a diminuire. Ricardo considera dunque questa tendenza come dovuta essenzialmente alle caratteristiche naturali della terra; egli mette più volte in rilievo che essa può essere controbilanciata o da progressi tecnici in agricoltura, o da una liberalizzazione nelle importazioni dei cereali, o da entrambe queste variazioni. Ricardo è però convinto che la tendenza dei rendimenti decrescenti

è così forte da rendere probabilmente negativa, nel lungo periodo, la somma algebrica delle contrastanti spinte: il problema è di fare in modo che quella tendenza proceda il più lentamente possibile.

Perché Ricardo insisteva tanto sui rendimenti decrescenti della terra?

La tradizione teorica non giustifica una tale insistenza. Contrariamente a una convinzione piuttosto diffusa, Adam Smith — che era il Virgilio di Ricardo nella sua visita all'Inferno e al Purgatorio dell'economia — non dà sostegno alla così detta legge dei rendimenti decrescenti della terra. Secondo Smith, la divisione del lavoro in agricoltura offre possibilità di applicazione minori che nella manifattura, cosicché la produttività tende ad aumentare meno rapidamente che in quell'altro grande settore dell'economia. Ma questa è cosa ben diversa dal dire che nel corso del tempo la produttività in agricoltura tende gradualmente a diminuire man mano che viene estesa l'area coltivata — che è appunto ciò che afferma Ricardo. Più particolarmente, Smith sostiene che occorre distinguere due categorie di prodotti agricoli: vegetali e zootecnici; solo i prodotti di questa seconda categoria sono soggetti a una sorta di rendimenti decrescenti, che tuttavia sono diversi da quelli descritti da Ricardo. I cereali, che sono prodotti con l'ausilio del bestiame, si trovano sulla linea di confine: i relativi costi reali sono costanti come conseguenza di due tendenze contrastanti, la prima verso i rendimenti crescenti, la seconda verso i rendimenti decrescenti.

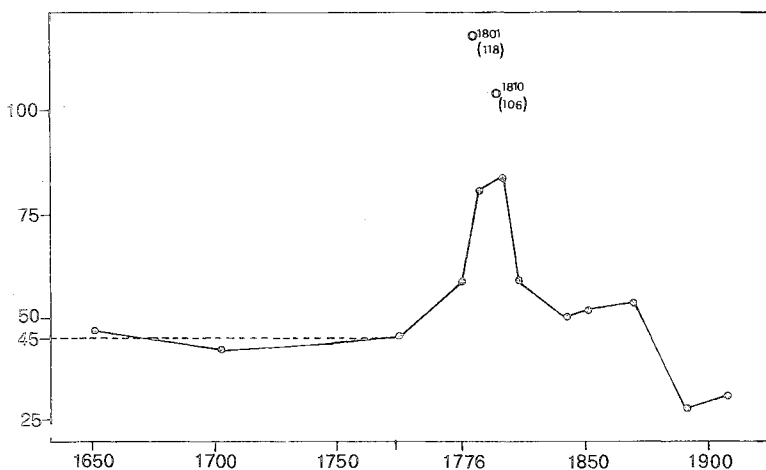
Come già si è accennato nel capitolo I, i motivi principali dell'insistenza di Ricardo sono storici e vanno posti in relazione alle peculiari condizioni prevalenti nel tempo della sua vita, condizioni determinate, dapprima, dalla rivoluzione francese e, in seguito, dalle guerre napoleoniche. In quel tempo il commercio inglese subì seri intralci e perfino blocchi. Di conseguenza, per un certo periodo l'Inghilterra fu costretta a provvedere alla sua crescente popolazione con le sue risorse, molto più che nel passato. Come ulteriore conseguenza, i prezzi dei prodotti agricoli, specialmente del grano, subirono aumenti eccezionali, la coltivazione venne estesa a terre non molto fertili e le rendite fondiarie aumentarono in misura considerevole. Subito dopo la fine delle guerre napoleoniche la situazione cambiò e il prezzo del grano ridiscese, fermandosi su un livello solo un po' più alto di quello prevalente al tempo che precede quei grandi sconvolgimenti. Ma Ricardo non visse abbastanza per osservare in modo adeguato l'andamento del prezzo del grano dopo le guerre napoleoniche. Se oggi riconsideriamo l'andamento nel prezzo del grano negli ultimi due o

tre secoli, dobbiamo concludere che Smith era più vicino alla verità di Ricardo; e Smith, come ho ricordato, pensava che la produzione di grano può essere accresciuta a costi costanti in termini di lavoro. Infatti, se si eccettua la gobba del periodo su indicato – la potremmo chiamare «la gobba ricardiana» –, il prezzo del grano varia entro limiti relativamente stretti dal 1650 al 1870. Dopo il 1870 quel prezzo diminuisce in misura considerevole come conseguenza del grande afflusso nei mercati europei del grano nordamericano, che diviene altamente competitivo a causa dello sviluppo delle ferrovie e delle navi a vapore, due innovazioni tecnologiche d'importanza storica.

Come curiosità, nella figura 1 è riportato l'andamento del prezzo del grano dal 1650 al 1910; il 1776, uno degli anni messi in evidenza nel grafico, è l'anno in cui viene pubblicata la *Ricchezza delle nazioni*; nel 1817 esce la prima edizione dei *Principi* di Ricardo; la terza edizione viene pubblicata nel 1821; Ricardo muore nel 1823.

Figura 1

PREZZO DEL GRANO IN GRAN BRETAGNA
(scellini per barile)



Fonti. 1650-1770: A. Smith, RN, I, XI, p. III; 1770-1850: T. Tooke e W. Newmark, 1928; 1850-1910: B.R. Mitchell (in collaborazione con P. Deane), 1962; D. Ricardo, 1951, vol. V, p. 213. Nel grafico i punti rappresentano medie triennali; i due piccoli cerchi fuori della curva rappresentano valori annuali.

Ricardo, dunque, considerava i crescenti prezzi dei cereali, non come la conseguenza di temporanee circostanze storiche, ma come una tendenza naturale; di qui l'importanza di «una politica di libere importazioni dall'estero di cereali» (*Avvertenza* alla terza edizione), se non per annullare, almeno per ridurre e rinviare gli effetti sfavorevoli per l'accumulazione dei rendimenti decrescenti.

Su questa prescrizione conviene esprimere due osservazioni.

Prima osservazione. Ai tempi di Ricardo aveva luogo una lotta sociale e politica fra l'aristocrazia terriera e l'emergente borghesia industriale. Ricardo era chiaramente a favore di questa (egli considerava la prima come una «classe improduttiva») e, con la sua analisi, in sostanza preparava le munizioni intellettuali per quella lotta, che ebbe il suo punto culminante nel 1842, col ripudio delle leggi sui cereali.

Seconda osservazione. A prima vista, la prescrizione di Ricardo appare come un esempio della raccomandazione di Smith a favore del libero commercio. Indubbiamente, quella prescrizione s'inserisce bene nella tradizione inaugurata da Smith. Ma il libero commercio di Ricardo è concentrato sull'importazione di cereali, mentre la raccomandazione di Smith riguarda le importazioni e le esportazioni di tutte le merci, come anche il commercio interno.

2. Smith e Ricardo sulla tendenza dei salari

Secondo Ricardo, nel lungo periodo i salari dipendono dai prezzi dei beni di prima necessità, di cui gli alimenti rappresentano la parte principale: i salari monetari debbono aumentare in proporzione ai prezzi degli alimenti, se questi prezzi aumentano; a sua volta, un aumento dei salari tende a determinare un declino nei profitti. Questo, come ho ricordato, è il modo attraverso cui i rendimenti decrescenti della terra determinano la tendenza dei profitti a cadere e dell'accumulazione a rallentare. In tutto questo, i salari reali tendono a restare sostanzialmente stazionari.

Qui troviamo un'altra importante differenza con Smith, dal momento che, per Smith appunto, i salari dipendono principalmente dalla domanda di lavoro e non dal prezzo degli alimenti, cosicché, se la società si sviluppa, la domanda può sistematicamente eccedere l'offerta: i salari – nominali e reali – tendono allora ad aumentare.

Le differenze analitiche fra Smith e Ricardo appaiono chiaramente quando i due grandi economisti considerano l'evoluzione delle colonie americane. Per Smith, le istituzioni e le politiche, che sono favorevoli all'iniziativa privata, come anche la dispo-

bilità di terre libere e di risorse abbondanti, stimolano il processo di sviluppo e, perciò, fanno crescere la domanda di lavoro. Nel tempo stesso, le terre libere contribuiscono a determinare un divario sistematico fra domanda e offerta di lavoro salariato, giacché coloro che percepiscono salari possono facilmente diventare produttori indipendenti (RN I, VIII, 23 e IV, VII, parte II, 4, 8).

Per Ricardo, al contrario, l'abbondanza di terre coltivabili mantiene ad un livello persistentemente basso il prezzo degli alimenti; perciò, i salari monetari tendono a rimanere a livelli persistentemente bassi e i profitti a livelli persistentemente alti. Questo stato di cose è favorevole all'accumulazione; e su tale specifico punto Ricardo raggiunge la stessa conclusione di Smith, anche se attraverso una via completamente diversa: la differenza riguarda l'andamento dei salari e le conseguenze di tale andamento. Ricardo, a differenza di Smith, conclude che, nelle dette circostanze, i salari sarebbero rimasti a un basso livello; pertanto, egli scrive, «in America e in molti altri paesi nei quali c'è ampia disponibilità di beni alimentari a buon mercato, non c'è una tentazione così grande d'impiegare macchinari come in Inghilterra, in cui i beni alimentari sono cari e costano molto lavoro» (*Principi*, cap. XXXI).

Questa osservazione di Ricardo implica due proposizioni: 1) nel lungo periodo i salari dipendono principalmente dal prezzo degli alimenti; 2) «le macchine e il lavoro sono in costante concorrenza fra loro e spesso non possono essere impiegate fino a quando il lavoro non diviene più caro». La prima proposizione, che in via di principio è plausibile, è risultata erronea; la seconda proposizione è valida e importante ed è analiticamente utile anche oggi, come vedremo nel capitolo V.

Quanto alla prima proposizione, se si volesse giustificare Ricardo con riferimento alle condizioni del suo tempo, si dovrebbe far notare che nelle colonie americane di quel tempo l'andamento dei salari assunto da Ricardo non corrispondeva alla realtà e che già allora non era difficile aver notizia di quel fatto. Per di più, in via di principio quell'andamento non poteva esser dato per certo: dopo tutto, mezzo secolo prima Adam Smith suggeriva ipotesi più corrette. (L'erronea analisi dei salari induceva Ricardo a ritenere che nel Nordamerica il processo di meccanizzazione — da cui principalmente dipende la crescita della produttività del lavoro — sarebbe stato più lento che in Inghilterra: proprio l'opposto di quanto è accaduto.) La stessa osservazione critica vale per Marx, che per i salari prospetta un andamento simile a quello assunto da Ricardo, anche se per motivi diversi. È vero che Marx critica Ricardo poiché, egli dice, in certe condizioni il lavoro può essere scarso rispetto alla domanda e i salari possono essere alti

rispetto al prezzo degli alimenti, come di fatti accadeva nelle colonie americane (Marx era ben consapevole di ciò). Marx, tuttavia, considerava questa come una situazione eccezionale, che non poteva durare: nel corso del tempo i salari sarebbero diminuiti fino al «normale livello europeo», ossia fino al livello minimo, sebbene, per Marx, questo debba essere concepito come un minimo sociale e storico, non puramente biologico (cfr. Marx, *Capitale*, I, cap. XXV; *Teorie del plusvalore*, cap. XVIII, B-1).

Una considerazione finale. Le vedute di Ricardo sull'andamento della produttività in agricoltura divergono da quelle di Smith, prima di tutto per ragioni metodologiche. A Ricardo non interessano gli aspetti storici; del resto, la sua cultura storica appare molto limitata. Ricardo elabora le sue analisi su un elevato livello di astrazione, mentre le argomentazioni di Smith sono sempre poste in una prospettiva storica. Il metodo di Ricardo, con le sue drastiche semplificazioni, ha aperto le porte all'analisi statica del nostro tempo: la tesi di Ricardo sui rendimenti decrescenti può illustrare efficacemente questo punto.

Lo sviluppo futuro ideale dell'analisi economica dovrebbe consistere, a mio giudizio, nella combinazione fra il rigore ricardiano e la concezione smithiana, secondo la quale la storia non è un campo da lasciare allo specialista, ma la base indispensabile per l'economista teorico.

Sezione II

Marx e le «leggi di movimento» dell'economia capitalistica

1. *Ricardo, Marx e la teoria del valore*

Le relazioni analitiche più strette, fra Ricardo e Marx, riguardano i problemi generali connessi con la teoria del valore; ma non bisogna trascurare altre relazioni e particolarmente due, che si riferiscono all'evoluzione delle economie capitalistiche: il problema della caduta dei profitti e il ruolo della disoccupazione — che Ricardo chiama «popolazione ridondante» e Marx «sovrappopolazione» o, più spesso, «esercito industriale di riserva» (in quel tempo la parola «disoccupazione» non era ancora usata).

Prima di considerare i due problemi appena ricordati — tendenza dei profitti e disoccupazione —, è opportuno un cenno, sia pure brevissimo, ai problemi generali connessi con la teoria del valore.

Per Ricardo, le difficoltà più gravi di questa teoria si ricollegano all'impiego di mezzi di produzione durevoli e, perciò, al tempo; com'è noto, egli non era riuscito a raggiungere conclusioni soddisfacenti, pur avendo riflettuto su questo problema fino alla fine della sua vita. Marx — è stato detto — ha portato avanti l'analisi di Ricardo. È vero, ma neppure Marx è riuscito a superare le difficoltà dipendenti dalla considerazione del tempo. È curioso che, nonostante il numero enorme di scritti apparsi negli ultimi due decenni sul problema della trasformazione dei valori in prezzi e sulla compatibilità o incompatibilità fra Marx e Sraffa, per quanto io sappia non è dato trovare riflessioni sistematiche sulle relazioni fra la teoria del valore-lavoro di Ricardo e di Marx ed il metodo suggerito da Sraffa per ridurre i mezzi di produzione a quantità di lavoro distinte per epoche di prestazione — il metodo «della riduzione» (cap. VI di *Produzione di merci a mezzo di merci*). La conclusione generale che si ricava applicando questo metodo è che, una volta introdotto, insieme col tempo, l'interesse composto, non c'è e non ci può essere proporzionalità fra valori-lavoro non datati e valori-lavoro datati. «Datare» i mezzi di produzione è necessario, proprio perché non si può ignorare l'interesse; e considerare l'interesse è necessario proprio perché s'intendono analizzare le caratteristiche di un'economia capitalistica. Ricardo e Marx usano appunto i valori non datati; ed un tale impiego porta la loro analisi in un vicolo cieco. Il metodo di Sraffa, tuttavia, non è affatto incompatibile col concetto di sfruttamento — un concetto, a rigore, più etico che economico. In ogni modo, come vedremo più oltre (§ 8), è possibile accogliere la tesi dello sfruttamento e tutte le altre principali tesi di Marx ed essere, o restare, conservatori: non c'è necessaria connessione fra marxismo e programma rivoluzionario.

2. Ricardo, Marx e le «leggi di movimento»

Tanto Ricardo quanto Marx ritengono che nel lungo periodo i profitti tendono a flettere e che l'economia capitalistica tende a generare disoccupazione; ma interpretano queste tendenze in modo molto diverso.

Cominciamo con la tendenza dei profitti a flettere. Ricardo attribuisce quella tendenza ai rendimenti decrescenti della terra; per Marx, come ricorderò fra breve, essa dipende dall'aumento nella composizione organica del capitale. L'affinità fra Ricardo e Marx, dunque, non riguarda le cause, ma le conseguenze della tendenza dei profitti a flettere: freno — addirittura arresto — nel processo di accumulazione. (La posizione di Smith, che considera

quella tendenza in termini molto generali, è profondamente diversa sia nell'individuazione delle cause che nella valutazione delle conseguenze.)

Quanto alla disoccupazione, Ricardo è il primo economista a considerare quella che oggi viene chiamata «disoccupazione tecnologica» (la considera, anzi, solo in un capitolo aggiunto alla terza edizione dei suoi *Principi*). Marx accoglie la tesi di Ricardo, con emendamenti non essenziali, e la sviluppa, tanto con riferimento al breve periodo, ossia al ciclo, quanto con riferimento al lungo periodo, ossia al processo di accumulazione, il quale avrebbe portato una ricchezza crescente per i borghesi ed una miseria crescente per i proletari – gli operai salariati.

Nell'analisi che segue tratterò questi due problemi – fluttuazioni cicliche e miseria crescente; ma cercherò d'inquadrare questo esame in un contesto più ampio, che riguarda il significato di quelle che Marx chiamava «leggi di movimento» dell'economia capitalistica. La comprensione di tali leggi aveva, per Marx, importanza essenziale, giacché essa avrebbe consentito previsioni, sia pure non rigidamente predeterminate; a loro volta, siffatte previsioni avrebbero consentito alla classe rivoluzionaria per eccellenza, il proletariato, di elaborare una strategia volta a cambiare radicalmente la società. Era appunto questa l'impostazione che avrebbe contrassegnato il «socialismo scientifico», differenziandolo dal «socialismo utopistico»: il primo si fonderebbe su una strategia emergente da una sistematica analisi critica delle tendenze di fondo dell'economia; il secondo, invece, consisterebbe in progetti formulati a tavolino sulla base di una critica astratta, dettata semplicemente dalla coscienza morale. Si trattava invece di elaborare una strategia rivoluzionaria dopo aver individuato il soggetto storico capace, per la stessa logica del processo di trasformazione sociale, di portarla a compimento.

In certi casi, come nella Prefazione al primo libro del *Capitale* nel passo che cito qui sotto, Marx parla, al singolare, di una «legge di movimento»; ma come risulta chiaramente da tutta la sua analisi successiva, egli allude a un processo generale di trasformazione, che comprende una molteplicità di processi – di «leggi» – particolari:

Anche quando una società è riuscita a intravedere la legge di natura del proprio movimento – e fine ultimo al quale mira quest'opera – è di svelare la legge economica del movimento della società moderna – non può né saltare né eliminare per decreto le fasi naturali dello svolgimento. Ma può abbreviare e attenuare le doglie del parto.

Le previsioni ricavabili dalle leggi di movimento non hanno e non possono avere natura deterministica perché si tratta di «leggi assolute» o tendenziali: la loro azione, avverte Marx, viene modificata da molteplici circostanze (*Capitale*, libro I, cap. XXIII, 4). Questa avvertenza, tuttavia, non può cancellare o addirittura rovesciare le aspettative implicite in quelle «leggi»: se una data tendenza risulta più che compensata da contro-tendenze, ciò significa che queste sono state più forti di quella e meritano più di quella l'attenzione dello studioso. In altre parole, neppure i discepoli più fedeli di Marx possono presentare le previsioni come determinabili a proprio arbitrio, adattandole ai fatti: il confronto fra teorie e fatti, pur con le necessarie qualificazioni, è significativo. Dunque, è importante, anzi essenziale, valutare le «leggi di movimento» e le relative previsioni alla luce dell'andamento reale delle economie capitalistiche: senza queste «leggi», quello di Marx non è più distinguibile da uno dei tanti progetti dei socialisti utopisti.

Ciò premesso, mi propongo di attirare l'attenzione del lettore su cinque grandi previsioni di Marx: la previsione riguardante la tendenza dei salari, quella riguardante la sistematica espansione del proletariato e la flessione dei ceti intermedi tradizionali, quella relativa alla caduta tendenziale dei profitti e alla crisi generale del capitalismo, la previsione della progressiva concentrazione delle unità produttive e, infine, la tesi che il processo dell'accumulazione capitalistica avrebbe avuto, anche nel futuro, carattere ciclico. Dico subito che le prime tre previsioni sono risultate chiaramente erranee, mentre le ultime due appaiono sostanzialmente corrette. Pur tenendo conto che la distinzione tra analisi politica e analisi economica è essenzialmente formale, non sembra fuori luogo affermare che le prime tre previsioni — quelle che considero erranee — sono rilevanti soprattutto per il politico, mentre le ultime due interessano in modo preminente l'economista.

3. *La miseria crescente*

Secondo Marx i salari unitari, pur fluttuando, tendono a rimanere relativamente stabili e a gravitare sul livello della sussistenza e della riproduzione. Questa gravitazione dipende fondamentalmente dall'esistenza e dalla persistenza della massa dei disoccupati — dell'«esercito industriale di riserva»: una massa che fluttua nel corso degli anni e che anzi nel corso del tempo tende addirittura ad aumentare:

L'espansione improvvisa e a scatti della scala di produzione è il

presupposto della sua improvvisa contrazione. Quest'ultima provoca di nuovo la prima, ma la prima non è possibile senza un materiale umano disponibile, senza un aumento degli operai, indipendente dall'aumento assoluto della popolazione. L'aumento degli operai viene creato mediante un processo semplice, che ne «libera» costantemente una parte, in virtù di metodi che diminuiscono il numero degli operai in rapporto alla produzione aumentata. La forma di tutto il movimento dell'industria moderna nasce, dunque, dalla costante trasformazione di una parte della popolazione in braccia disoccupate o occupate a metà (*Capitale*, libro I, cap. XXIII).

La forza di lavoro è sviluppata dalle stesse cause che sviluppano la forza di espansione del capitale; la grandezza relativa dell'esercito industriale di riserva aumenta, dunque, con l'aumento della ricchezza (*Capitale*, libro I, cap. XXIII).

L'incessante produzione e riproduzione e, via via, l'aumento dell'esercito industriale di riserva non dipende solo dalla meccanizzazione delle singole produzioni – che è il processo originariamente considerato, sia pure in forma molto concisa, da Ricardo; dipende anche da altri fattori. Ma per Marx il processo di meccanizzazione è certamente il più importante.

Il livello intorno al quale gravitano i salari, tuttavia, pur essendo certamente basso, non coincide necessariamente col minimo biologico, né è necessariamente costante. In certi passi Marx sembra sostenere che la sussistenza va intesa in senso storico-sociale e non strettamente biologico e che questo livello può crescere, anche se soltanto in periodi lunghissimi. In altri passi, viceversa, egli sembra sostenere la tesi che le condizioni dei salariati tendono a peggiorare proprio in senso economico; certamente tendono a peggiorare sotto l'aspetto della penosità del lavoro. D'altro canto, come si è ricordato, tende ad aumentare la massa dei disoccupati. Nel complesso, la tendenza sarebbe verso il peggioramento, da intendere in senso quantitativo, o in senso qualitativo, o in entrambi i sensi. Ecco alcune citazioni rilevanti:

Il costo di un operaio si limita [...] ai mezzi di sussistenza necessari a mantenerlo in vita e a perpetuare la razza. [...] Quanto più si sviluppano il macchinismo e la divisione del lavoro, tanto più cresce la somma del lavoro, sia per l'aumento degli orari, sia per l'intensificazione del lavoro richiesto in una data misura di tempo, sia per la crescente velocità delle macchine, eccetera (*Manifesto*, cap. I).

...L'operaio moderno, invece di elevarsi col progresso dell'industria, cade sempre più in basso, al disotto delle stesse condizioni della propria classe. L'operaio si trasforma in povero, e il pauperismo tende ad au-

mentare assai più rapidamente della popolazione e della ricchezza (*Manifesto*, cap. I).

Tutti i metodi [...] per moltiplicare la forza del lavoro [...] mutilano l'operaio, facendone un frammento d'uomo; lo avviliscono a insignificante appendice della macchina; distruggono col tormento del suo lavoro il contenuto del lavoro stesso. [...] Ne risulta che, quale che sia il saggio dei salari, alto o basso, la condizione dei lavoratori deve peggiorare (*Capitale*, libro I, cap. XXIII).

Non sembra dunque forzata l'interpretazione di chi attribuisce a Marx la tesi della miseria crescente del proletariato, anche se non si può far riferimento semplicemente ai salari reali. Questa tesi appare oggi chiaramente erronea: non solo i salari reali sono cresciuti in misura considerevole in tutti i paesi industrializzati ma, proprio al contrario di quanto sosteneva Marx, è diminuito notevolmente anche il numero delle ore annualmente lavorate da ciascun operaio (negli ultimi cento anni o poco più quel numero si è all'incirca dimezzato). Certo, ai tempi di Marx non si era ancora manifestata la tendenza al rapido aumento dei salari reali. È anche vero che tale tendenza si è manifestata solo in alcuni e non in tutti i paesi detti capitalistici. Ma, pur ammettendo tutto ciò, è evidente che la tesi del progressivo peggioramento delle condizioni degli operai non corrisponde ai fatti: quella indicata da Marx era, semmai, una tendenza contingente, non una tendenza necessariamente insita nel processo di accumulazione capitalistica.

Quanto alla disoccupazione, essa ha avuto un andamento fluttuante, come sosteneva Marx; ma, pur non essendo mai scomparsa, non ha mostrato una sistematica tendenza all'aumento: è cresciuta solo in certi periodi, come quello in cui viviamo. La sua natura, però, è cambiata, per effetto dell'aumento del reddito medio e della diffusione dell'istruzione: si sono generalizzati i sussidi ai disoccupati e le famiglie hanno avuto maggiori possibilità di mantenere i propri membri disoccupati. D'altra parte, con l'estendersi dell'istruzione, è aumentato il numero dei «disoccupati intellettuali» — persone che normalmente non sono disposte ad accettare lavori di tipo manuale, anche se ben remunerati, cosicché nei paesi industrializzati si assiste al paradosso di una crescita di disoccupati intellettuali, specialmente fra i giovani, e al tempo stesso, di un aumento dell'immigrazione, da paesi arretrati, di persone disposte a svolgere lavori di ogni tipo, compresi quelli più sgradevoli. Sia ben chiaro: la crescita della disoccupazione giovanile è un fenomeno molto grave, ma più per motivi culturali e spirituali che per motivi strettamente economici, anche se ap-

partengono alla sfera della economia e della politica economica le misure che possono contrastarlo.

4. *La proletarianizzazione dei ceti medi*

Il proletariato tende ad espandersi incessantemente — questa è la seconda grande previsione — non solo come conseguenza dell'aumento della popolazione, ma anche per effetto della crisi dei ceti medi:

L'epoca nostra, che è l'epoca della borghesia, si distingue [...] per una semplificazione della lotta di classe. Tutta la società si scinde sempre più in due vasti campi nemici, in due classi ostili l'una all'altra: la borghesia e il proletariato (*Manifesto*, cap. I).

L'antico ceto medio (piccoli industriali, commercianti, piccoli proprietari, artigiani, agricoltori) rovina e cade nel proletariato, o perché l'esiguo capitale di cui queste categorie dispongono non basta all'esercizio della grande industria, o perché la concorrenza dei capitalisti più forti le schiaccia, o perché le loro capacità tecniche e organizzative vengono svalutate da nuovi metodi di produzione. Così il proletariato si recluta oramai in tutte le classi (*Manifesto*, cap. I).

Pertanto, l'incessante espansione del proletariato non può non avere come sbocco una situazione in cui questa classe sociale diventa l'«immensa maggioranza della popolazione» (l'espressione si trova nel *Manifesto*).

Anche questa previsione è risultata erronea. Più precisamente: la progressiva riduzione nel numero dei contadini indipendenti ha avuto effettivamente luogo; ma ha avuto luogo anche una rilevante flessione nel numero dei salariati agricoli, espressioni — l'una e l'altra flessione — di quell'unico grandioso processo, che ha caratterizzato tutti i paesi che si sono sviluppati e che continuano a svilupparsi e che consiste nell'esodo rurale e nella corrispondente espansione dei centri urbani. Numerosi piccoli industriali e numerosi artigiani sono entrati in crisi e sono stati costretti a diventare lavoratori dipendenti; ma sono comparsi altri piccoli industriali e altri artigiani; la somma algebrica in certi periodi storici è stata negativa, in altri periodi — come l'attuale — è stata decisamente positiva. Infine, è quasi sempre stata positiva la somma algebrica riguardante i commercianti.

Se nel complesso i ceti medi tradizionali hanno subito un processo di decadimento relativo (non assoluto), sono sorti nuovi ceti medi, che ai tempi di Marx rappresentavano uno strato molto esiguo della popolazione: sono gl'impiegati, pubblici e privati, i professionisti (ne è cresciuto il numero anche per la comparsa

di professioni nuove), i tecnici. Alcuni marxisti hanno sostenuto la tesi che, se non tutti, in buona parte questi ceti vanno assimilati ai proletari, giacché essi non posseggono i mezzi di produzione. È una tesi manifestamente assurda, non solo per ragioni economiche (se non si vuole far violenza alle parole, i proletari sono coloro che vivono a livello di sussistenza — sia pure storico-sociale —, inclusa la riproduzione: hanno solo la loro capacità di lavoro ed hanno la prole da mantenere), ma anche per ragioni di cultura e di istruzione.

Alcuni studiosi marxisti hanno creduto di individuare una tendenza alla proletarizzazione di questi ceti medi, che si manifesta attraverso un avvicinamento delle retribuzioni e, più in generale, delle condizioni economiche degli operai e degli impiegati. L'avvicinamento, effettivamente, ha luogo; ma dato che esso non avviene verso il basso, ma verso l'alto, sotto questo particolare aspetto sembrerebbe più corretto parlare di una tendenza all'«imborghesimento» degli operai — o almeno di molti operai — piuttosto che di «proletarizzazione» degli impiegati. In ogni modo i connotati economici e sociali di entrambi i gruppi sociali sono in rapido e profondo mutamento, specialmente nel nostro tempo. Inoltre, quell'avvicinamento riflette non solo un processo economico, ma anche un processo culturale: avvicinamento nei gradi di istruzione e riduzione delle barriere fra lavoro detto manuale e lavoro detto intellettuale, insieme con la modificazione e, in parte, l'assimilazione dei contenuti dei due tipi di lavoro. Nella misura in cui permangono attività prevalentemente manuali e ripetitive, non è affatto improbabile che coloro che svolgono questo tipo di attività, con l'andar del tempo, proprio perché sono meno gradite, ottengano retribuzioni mediamente più alte — e perfino progressivamente più alte — di quelle di coloro che svolgono attività di carattere impiegatizio.

In definitiva un processo di questo genere ha un rilevante significato politico, poiché implica un'erosione progressiva di certe barriere di classe: un processo addirittura opposto a quello prospettato da Marx, anche se la direzione va verso una società socialista.

5. La caduta del saggio del profitto

La caduta tendenziale del saggio del profitto secondo Marx è un fenomeno evidente: questa «legge» «costituisce il mistero a svelare il quale tutta l'economia politica si è adoperata dal tempo di Adam Smith: la differenza fra le varie scuole da Smith

in poi consiste nei diversi tentativi per giungere a tale soluzione» (*Capitale*, libro III, cap. XIII).

La soluzione proposta da Marx è la seguente. Ammessa una corrispondenza univoca e necessaria fra valori e prezzi (là dove i valori esprimono un certo numero di ore di lavoro incorporato nelle merci) e chiamando saggio del plusvalore il rapporto fra plusvalore (p) e capitale variabile (v , dato dal monte salari), l'aumento della composizione organica del capitale, data dal rapporto fra capitale costante (c , macchine, materie prime e altri mezzi di produzione) e capitale totale [$c/(c+v)$], fa diminuire il saggio del profitto [$p/(c+v)$]; e l'aumento della composizione organica è reso inevitabile dalla concorrenza tra capitalisti. Infatti, se in una data attività economica una certa impresa introduce un nuovo metodo che consente di aumentare la produttività del lavoro e quindi di ridurre i costi, essa ottiene un profitto straordinario. Ciò spingerà le altre imprese a introdurre via via quel metodo e indurrà nuove imprese ad entrare nel mercato, con conseguente aumento sia della produttività che della produzione. (Si tratta, in ultima analisi, dello stesso processo di meccanizzazione cui abbiamo accennato dianzi.) Di conseguenza, i prezzi diminuiranno, in proporzione ai costi, e i profitti torneranno al livello di partenza. Un tale processo, che via via si ripete in tanti e tanti rami di attività economica, comporta un aumento nella composizione organica del capitale, giacché i nuovi metodi normalmente si incorporano in macchine, che sono parte del capitale costante. Con l'aumento della composizione organica nell'intera economia, il saggio medio del profitto tenderà a cadere. Questa tendenza può essere contrastata e, per così dire, sospesa per periodi anche considerevoli. A lungo andare, tuttavia, essa non potrà non prendere il sopravvento; e poiché «il saggio del profitto costituisce la forza motrice della produzione capitalistica» (sono parole di Marx), ne risulta compromesso il processo di accumulazione: il sistema capitalistico entra pertanto in una fase di crisi generale, che non può non essere l'antefatto della sua fine.

Oramai, la soluzione di Marx non è più accolta da nessun marxista di rilievo, per quanto io sappia. In primo luogo, lo stesso fenomeno — che Marx dava per scontato — è, a dir poco, estremamente dubbio: a periodi, non brevi, in cui si sono osservati indizi abbastanza consistenti di flessione del saggio medio del profitto (per esempio: l'andamento del saggio medio dell'interesse — specialmente dell'interesse reale — può costituire uno di questi indizi), sono seguiti periodi che presentavano indizi opposti: non sembra proprio che si possa parlare di una tendenza visibile in modo chiaro e distinto. Quanto poi alla specifica soluzione analitica

di Marx, apparentemente semplice e convincente, essa si fonda su schemi estremamente problematici, a cominciare dall'assunto che vi sia una corrispondenza univoca fra valori e prezzi (e il saggio del profitto si fonda sui prezzi, non sui valori).

Questa, che era la «legge di movimento» cui Marx più teneva, non regge; pertanto non reggono neppure le conseguenze che ad essa Marx attribuisce. Il capitalismo può certo venir meno — nella pienezza del tempo — ed essere sostituito da un altro sistema economico-sociale: il socialismo. Personalmente sono convinto che — nella pienezza del tempo, appunto — è molto probabile che ciò avvenga. Ma la trasformazione può aver luogo in modi radicalmente diversi da quelli prospettati da Marx.

6. *Il marxismo e la Russia*

Le previsioni appena discusse hanno in comune una concezione di tipo catastrofico dell'evoluzione capitalistica. Ma, nonostante tutte le tensioni e i conflitti di ogni genere, nelle società capitalistiche avanzate non si sono affatto affermate le tre tendenze prima ricordate: non c'è stata miseria crescente degli operai; la massa dei proletari, lungi dal diventare «la stragrande maggioranza della popolazione», si è andata addirittura riducendo, prima in termini relativi, poi anche in termini assoluti; il saggio del profitto non ha mostrato alcuna evidente tendenza verso la caduta.

Nell'unico grande paese dove un certo tipo di socialismo è stato attuato, e cioè la Russia, l'analisi marxista della transizione non si applica quasi affatto. La crisi politica russa, da cui sorse il nuovo regime, non proveniva dalla caduta tendenziale dei profitti, non proveniva dalla crisi generale del capitalismo, non era stata scatenata da masse crescenti di proletari esasperati dallo sfruttamento nelle fabbriche. Al tempo della prima guerra mondiale il proletariato nel senso di Marx in Russia non arrivava al 10%, a dir molto. I rivoluzionari russi non erano stati irreggimentati dalla fabbrica moderna, ma dall'esercito: con le gravissime sofferenze della guerra e poi della sconfitta, che portò con sé la perdita di prestigio della classe dirigente zarista, si crearono le premesse per la rivolta che fu guidata da un piccolo numero d'intellettuali, i quali proletari non erano affatto. Tutto questo non ha praticamente nulla a che fare col Marx del socialismo scientifico; ha da fare, invece, col Marx volontarista del socialismo utopistico.

Ho già osservato che, se cadono le «leggi di movimento» e le relative previsioni, cade il «socialismo scientifico» e restano l'utopia e la predicazione rivoluzionaria. La questione riveste grande importanza teorica e pratica, giacché, privato delle «leggi di

movimento», il marxismo perde la sua capacità di attrazione per gl'intellettuali; resta, ma è comunque cosa effimera, la capacità di attrazione per le così dette masse, che tuttavia, senza gl'intellettuali, sono capaci di rivolte, non di rivoluzioni e neppure di conati rivoluzionari. E appunto per evitare la frattura tra analisi e utopia alcuni intellettuali marxisti hanno compiuto veri e propri salti mortali. In particolare, per presentare la rivoluzione bolscevica come una conseguenza naturale delle teorie di Marx hanno escogitato la formula dell'«anello più debole nella catena dell'imperialismo mondiale»: come se l'impero della Russia zarista – che si estendeva dall'Europa alle grandi regioni asiatiche, territorialmente attigue, ed era caratterizzato da tratti feudali e militari – come se quell'impero fosse un tutt'uno con l'impero inglese di quel tempo! In realtà, nel caso della Russia, ha prevalso non il «marxismo scientifico» ma la predicazione rivoluzionaria, rielaborata da cima a fondo da Lenin, una predicazione che riuscì a imporsi in seguito allo sfacelo provocato dalla disfatta militare e non dalle disfunzioni del capitalismo industriale. Nelle condizioni di arretratezza e di immaturità civile e politica della molto esigua classe operaia russa, era inevitabile che la formula funesta della «dittatura del proletariato» divenisse la copertura ideologica di un regime oppressivo, destinato a durare indefinitamente; divenisse, com'è divenuta, una maschera per quel piccolo gruppo che, in nome del proletariato, fosse riuscito ad impossessarsi del potere e dei mezzi di comunicazione di massa. Se fossero state valide le «leggi di movimento» di Marx, la dittatura del proletariato avrebbe potuto rappresentare un regime, tremendo e deprecabile, ma di breve durata, come tanti marxisti hanno sostenuto e come lo stesso Marx più volte ha fatto intendere, se pure in termini molto ambigui. In effetti, come ha messo in evidenza Bobbio¹, Marx usa il termine «dittatura», tradizionalmente riferito ad una situazione politica di emergenza e quindi necessariamente di breve durata, per indicare invece il predominio economico, sociale e politico di una classe su un'altra. Al tempo stesso, Marx mostrava di credere che, a differenza della «dittatura della borghesia», quella del proletariato poteva durare per un tempo breve, giacché, con la fine di quel predominio, non c'erano più ostacoli sulla via che conduceva al «regno della libertà». In diversi punti Marx argomentava come se l'intervento dittatoriale del così detto proletariato, o di coloro che si erano attribuiti il compito di rappresentarlo, avrebbe avuto le caratteristiche di un intervento chirur-

¹ N. Bobbio, *Marx, lo Stato e i classici*, «Mondoperaio», dicembre 1983.

gico doloroso ma di breve durata, un intervento necessario per portare alla luce una creatura già viva e vitale — Marx aveva una predilezione per questa metafora, che usava spesso. Ma se si fosse trattato di una gravidanza isterica, se fosse mancata la creatura viva e vitale, l'intervento chirurgico avrebbe avuto un significato completamente diverso. In effetti, inserita nella realtà e nella società russa, la «dittatura del proletariato» trovava ben poco proletariato ed un terreno quanto mai propizio alla dittatura, anzi, ad una tirannia stabile. Ancora verso la fine del secolo scorso quella russa era una società essenzialmente feudale e spaventosamente arretrata: la servitù della gleba era stata legalmente abolita solo pochi decenni prima; e la libertà borghese, che per quanto limitata è decisamente maggiore di zero, era rimasta in gran parte ignota. Inoltre, la stessa particolarissima composizione etnica della Russia favoriva la dittatura, nera o rossa che fosse: le molteplici società, con lingue e culture assai diverse, hanno impresso, dalla notte dei tempi, spinte centrifughe alla società russa; la risposta è stata nel passato, ed è oggi, la politica del pugno di ferro al centro.

7. Il marxismo e il Terzo mondo

Quando si considerano gli odierni paesi del Terzo mondo, la frattura tra analisi e utopia, nel marxismo, diviene evidentissima; del resto, la Russia della rivoluzione bolscevica era un paese che oggi chiameremmo del Terzo mondo. Non pochi marxisti si sono sforzati di salvare l'unità della teoria riproponendo a livello mondiale la dicotomia capitalisti-proletari. Essi hanno riconosciuto la non validità delle previsioni catastrofiche che Marx riferiva alle società capitalistiche sviluppate. «La storia ha dimostrato — ha scritto di recente Paul Sweezy nella "Monthly Review" (n. 2 del 1983, edizione italiana) — che il più forte potenziale rivoluzionario oramai risiede nelle periferie del sistema capitalistico, e non al centro come diceva la teoria. I marxisti del centro debbono dunque rassegnarsi ad essere dei seguaci e non dei capi».

L'affermazione è nobile, dato che Sweezy è un «marxista del centro»; ma non può essere considerata valida. La «dialettica» fra operai e capitalisti che si svolge, prima che all'interno della società, all'interno delle unità produttive, a cominciare dalle fabbriche, è cosa radicalmente diversa dalla «dialettica» internazionale fra centro e periferia. Di nuovo, se cadono le «leggi di movimento», cade l'analisi (la «scienza») e resta l'utopia. In effetti, si deve riconoscere che nonostante i numerosi saggi scritti da economisti marxisti e non marxisti, il Terzo mondo sotto l'aspetto economico

e sociale soffre tuttora di un vuoto analitico. In quei paesi non si sa bene quali siano le classi sociali, specialmente è arduo (io credo: è impossibile) individuare classi definite e condizionate dai rapporti di produzione e che almeno potenzialmente siano da considerare gli agenti della rivoluzione sociale. Di norma, si può individuare, almeno nei paesi latino-americani, un'oligarchia, ora prevalentemente agraria e militare, ora anche mercantile, che è ferocemente aggrappata al potere; ci sono masse enormi di contadini poveri; ci sono in gran numero emarginati e sotto-occupati nelle città; ci sono poi, in certi paesi, nuclei di proletariato industriale, non di rado abbastanza ben pagati, in termini relativi, dal momento che le tecnologie moderne, pur se gestite in modo poco efficiente, comportano una produttività relativamente elevata e quindi consentono di pagare retribuzioni non miserrime. Questi nuclei di proletariato industriale costituiscono i gruppi sociali più vicini a quelli su cui Marx concentrava la sua analisi; ma in quei paesi rappresentano la cosiddetta «aristocrazia del lavoro» e hanno ben scarse propensioni rivoluzionarie. Come potenziali agenti della rivoluzione restano le masse dei contadini poveri e di emarginati e limitatissimi gruppi d'intellettuali piccolo-borghesi. Si tratta tuttavia di agenti potenziali; e, più che di rivoluzione sociale, la prospettiva è quella di rivolte, umanamente comprensibili e, in certi casi, giustificabili. Ma il Marx del socialismo scientifico non c'entra per nulla o quasi per nulla; chiamarlo in causa è un'illusione intellettuale e politica, un'illusione che può provocare amare delusioni o vere e proprie tragedie: analisi sbagliate e progetti velleitari possono finire in campi di concentramento e di tortura o in cimiteri.

8. *Ciò che va salvato nell'analisi di Marx*

In contrasto con le previsioni di tipo catastrofico, non poche delle previsioni marxiane, per così dire, neutrali (intendo: indipendenti dal progetto rivoluzionario) si sono rivelate vere e feconde. Per esempio, la tendenza alla concentrazione delle unità produttive: è vero che tale tendenza non si è verificata in tutti i rami, ed è anche vero che si tratta di una tendenza non lineare, con importanti ritorni. In tempi recenti, poi — ed è un fenomeno che riveste grande importanza —, nuovi spazi sono apparsi per lo sviluppo della piccola impresa, piccola ma vigorosamente dinamica. Pur riconoscendo tutto ciò, si deve mettere bene in chiaro che quella tendenza si è affermata in diversi importanti rami e ha trasformato l'intera struttura economica. Marx aveva previsto lo sviluppo e la diffusione delle grandi società per azioni, che ai suoi tempi

erano l'eccezione e non la regola. Dopo le società per azioni si sono sviluppati i *trusts*, le *holdings*, i cartelli, le società multinazionali. Marx riesce a scorgere le potenzialità di queste nuove forme, sebbene in quei tempi fossero appena embrionali; e non è merito di poco conto.

La diffusione dei grandi complessi – ecco un'altra acuta intuizione di Marx – rende inevitabile l'intervento dello Stato. D'altra parte i grandi complessi organizzati nella forma di società per azioni assumono i caratteri di unità quasi pubbliche, giacché in esse si delinea una crescente separazione fra proprietà e controllo. (Questi stessi concetti, che Marx aveva proposti più di un secolo fa, possono ritrovarsi nel famoso saggio pubblicato da Keynes nel 1927, *La fine del lasciar fare*.)

Un'altra concezione analitica, che per certi aspetti è anche una previsione, è quella che riguarda lo sviluppo delle economie capitalistiche. Marx, che parla di riproduzione su scala allargata, o di accumulazione, vede questo sviluppo spinto principalmente dalle innovazioni tecnologiche e lo vede come un processo ciclico: secondo Marx, lo sviluppo produttivo non può procedere in modo lineare, ma ha, necessariamente, un andamento fluttuante. L'analisi che Marx compie del moto ciclico, come anche la sua analisi – strettamente connessa alla precedente – della moneta e del credito, è stata trascurata dagli economisti, marxisti compresi; e questo è stato un non lieve danno per gli studi economici, poiché si tratta di analisi eccellenti.

In ogni modo, la più feconda tesi di Marx – feconda nella sua globalità e anche nei suoi corollari analitici – è quella della storicità dei sistemi economico-sociali: a rigore, non è un punto di vista originale, ma egli lo elabora in modo nuovo e articolato, anche se, per Marx, la storia dei sistemi economico-sociali in un certo senso ha termine con l'avvento del sistema comunistico.

La validità delle previsioni e la fecondità delle concezioni ora ricordate sono oramai riconosciute abbastanza diffusamente, da studiosi marxisti e non marxisti. Fino a un tempo recente il settarismo era la regola: gli avversari di Marx erano inclini a respingere in blocco il suo apparato analitico, i seguaci a difenderlo in blocco. Fortunatamente ora le cose stanno cambiando e il settarismo è in declino, nell'uno e nell'altro campo. C'è ancora una tendenza, fra i marxisti, a una difesa a oltranza della teoria del valore: è un errore, da qualsiasi punto di vista. Non accettare la teoria del valore nella formulazione di Marx (io non l'ho mai accettata) non significa buttare a mare tutto Marx. Penso che l'analisi moderna del problema della trasformazione dei valori in prezzi abbia dimostrato che la teoria proposta da Marx non fun-

ziona. Ma questo non significa che Marx non abbia molte cose da insegnare sia sull'evoluzione concreta delle economie capitalistiche sia sui canoni interpretativi. Benedetto Croce aveva messo in evidenza il canone interpretativo generale, che è quello di considerare in maniera sistematica gli aspetti economici dei processi storici; ma un tale suggerimento, bisogna dire, è un po' generale e anche un po' generico. Io andrei un po' oltre e vedrei, come canone interpretativo, la storicità non solo dei sistemi sociali, ma, nell'interno dei sistemi sociali, anche di certe relazioni caratteristiche, che sono storicamente condizionate.

Per fare un solo esempio nel campo non propriamente economico, ma econometrico: l'equazione dei salari ai tempi di Marx aveva una configurazione, oggi ha un'altra configurazione, non perché Marx avesse torto (anzi qui aveva detto delle cose interessanti, in sostanza aveva precorso la così detta curva di Phillips), ma perché sono cambiate le condizioni storiche. In particolare, i sindacati, che prima erano deboli, adesso sono diventati forti; e questo è un cambiamento storico (non previsto da Marx) che comporta un altro modello teorico: l'equazione dei salari, che in una prima fase storica poteva includere una sola variabile (l'inverso della disoccupazione), in una seconda fase storica richiede almeno una seconda variabile, e cioè il costo della vita; in una terza fase, richiede probabilmente una terza variabile, che in qualche modo esprima in modo diretto la forza dei sindacati². Bisogna tuttavia avvertire che Marx, pur mettendo nel massimo rilievo la storicità e quindi il carattere transitorio del sistema capitalistico, è particolarmente restio a riconoscere la possibilità che determinate relazioni cambino nell'ambito dello stesso sistema, che però si trasforma nel tempo. Così, a quanto pare egli esclude che la relazione riguardante i salari da lui indicata possa cambiare nel tempo: sarebbe cambiata solo con la fine del sistema capitalistico.

² Se s'indica con S il salario, con D la quota dei disoccupati, con V il costo della vita e con AS l'azione sindacale (quantificabile, per esempio, con le ore non lavorate per scioperi) e ponendo un accento circonflesso per indicare un saggio di variazione, abbiamo le seguenti equazioni, la prima riferibile al periodo che va dal principio dell'800 alla prima guerra mondiale, la seconda al periodo che segue tale guerra e la terza al periodo più recente (diciamo, dal 1970 in poi):

$$\dot{S} = a - bD \quad (1)$$

$$\dot{S} = a - bD + c\dot{V} \quad (2)$$

$$\dot{S} = a - bD + c\dot{V} + dAS \quad (3)$$

La prima è l'equazione di Marx, poi riscoperta e stimata sulla base di una lunga serie di dati statistici da A.W. Phillips, la seconda è l'equazione di Lipsey, la terza è stata proposta da mc. Cfr. Sylos Labini, 1972 e 1980.

Ora vediamo che ciò non è vero: quella relazione valeva quando la disoccupazione dominava sul mercato del lavoro ed era il principale regolatore dei salari — una situazione abbastanza corrispondente alla realtà ai tempi di Marx e tuttora analiticamente utile in quei paesi del Terzo mondo nei quali l'offerta di lavoro è illimitata, nel senso di Sir Arthur Lewis (Lewis, 1954). Probabilmente, la spiegazione dell'atteggiamento di Marx sta in ciò, che egli guardava con occhio molto critico alle tendenze riformistiche dei sindacati. Per Marx, insistere sulla possibilità, per i sindacati, di ottenere salari crescenti significava indebolire le tendenze rivoluzionarie volte ad abolire il salariato (cfr. Marx, 1970, Sylos Labini, 1977). La verità è che quando la storicità di un dato fenomeno sembra essere utilizzabile per la sua ideologia rivoluzionaria, ovvero quando non rischia di recar danno a tale sua ideologia, Marx non ha difficoltà a riconoscerla; altrimenti, egli tende a ignorarla e a riconoscere esclusivamente la storicità del sistema nel suo complesso.

Più problematica è la questione del ciclo economico. Probabilmente Marx ha torto quando suggerisce che le crisi cicliche avrebbero avuto tendenza ad aggravarsi nel quadro della così detta crisi generale del capitalismo, che si collega con la caduta del saggio del profitto; ma probabilmente ha ragione di ritenere il ciclo economico connaturato al capitalismo (anche se esso modifica i suoi caratteri nel corso del tempo storico). Così, Marx non solo vede chiaramente il fenomeno ciclico in un'epoca in cui praticamente nessun economista lo aveva ancora individuato, ma mette anche in evidenza — e su questo punto Schumpeter, il grande teorico del ciclo economico, è inferiore a Marx — il fatto che il movimento ciclico comincia soltanto dopo che l'industria meccanica si è pienamente affermata, e cioè dopo le guerre napoleoniche. Prima di quel tempo l'industria meccanica è in uno stato talmente embrionale che non ci può essere movimento ciclico: ci può essere ogni tanto qualche crisi casuale, imputabile alle origini più diverse, come sosteneva lo stesso Ricardo, il quale afferma che la crisi dipende da un qualsiasi motivo di «disordine» («dérangement»). Schumpeter vede un movimento ciclico che si perde nella notte dei tempi, poiché lo collega alle innovazioni; e innovazioni possono esserci state in un passato anche molto antico. Ora su questo punto io non sono d'accordo con Schumpeter; condivido invece la tesi di Marx. Oggi gli economisti sostengono che il movimento ciclico fa capo essenzialmente al settore degli investimenti; ma da che cosa è costituito questo settore se non dall'industria meccanica, più qualche altra industria, come quella della costruzione di impianti? Marx sostiene che il movimento

ciclico vero e proprio comincia nella forma che conosciamo solo dopo che si è affermata l'industria meccanica, e non può non cambiare nel tempo, nelle sue caratteristiche e nella sua periodicità; a questo proposito Marx fa delle ipotesi interessanti, tuttora degne di riflessione. Al fondamento del ciclo Marx vede le fluttuazioni dell'«esercito industriale di riserva», che proviene principalmente dal processo di meccanizzazione: qui la connessione fra l'analisi di Marx e quella di Ricardo è particolarmente stretta.

Per illustrare il punto essenziale dell'analisi marxista del ciclo economico possono esser sufficienti due citazioni; la prima è stata già riportata nel paragrafo 2 (*Capitale*, libro I, cap. XXIII), la seconda è la seguente:

Il corso caratteristico dell'industria moderna, ossia un ciclo decennale (interrotto da oscillazioni più brevi), di periodi di attività media, produzione ad alta pressione, crisi e ristagno, dipende dalla costante formazione, il maggiore o minore assorbimento e la riformazione dell'esercito industriale di riserva, o sovrappopolazione (*Capitale*, libro I, cap. XXIII).

Ricardo non collega la disoccupazione dipendente dal processo di meccanizzazione (oggi chiamata disoccupazione tecnologica) al ciclo economico, che egli non vedeva (e aveva buone ragioni di non vedere, giacché nel suo tempo il ciclo non si era ancora profilato); ciò nonostante, l'analisi ricardiana di quel tipo di disoccupazione costituisce, per esplicito riconoscimento, la base dell'analisi marxista.

Sul credito e sulla moneta Marx elabora un'analisi straordinariamente acuta e moderna e propone osservazioni che solo alcuni decenni dopo svolge, per conto suo, Antonio De Viti De Marco in Italia. Ancora: Marx parla della separazione fra proprietà e controllo nelle società per azioni: parla della ineluttabile crescita dell'intervento pubblico nell'economia; e sono soltanto altri due esempi di tesi di Marx che possono essere accettate dagli economisti delle più diverse tendenze.

I frammenti di analisi riguardanti la tendenza verso la concentrazione delle unità produttive in diversi importanti rami di attività, l'analisi delle fluttuazioni della produzione e della disoccupazione, l'analisi del credito e della moneta bancaria, come anche il fondamentale canone interpretativo che pone in risalto la storicità delle premesse e quindi delle ipotesi che costituiscono il punto di partenza dei modelli teorici: sono tutti insegnamenti validi e fecondi. Ma sono insegnamenti che riguardano movimenti non necessariamente catastrofici del sistema capitalistico. È l'analisi

di movimenti di questo secondo genere, invece, che costituisce la base economica della dottrina di Marx in quanto dottrina rivoluzionaria.

9. *Marxismo e rivoluzione*

Per Marx la rivoluzione è dunque il corollario delle previsioni di tipo catastrofico, che qui richiamo:

1) L'operaio è condannato a vivere al livello della sussistenza e della riproduzione; per certi aspetti, le sue condizioni tendono perfino a peggiorare.

2) I ceti medi tendono a rovinare e a cadere nel proletariato.

3) Sia per la proletarianizzazione dei ceti medi sia per l'espansione demografica il proletariato tende a crescere incessantemente, di modo che si avvia a diventare «l'immensa maggioranza della popolazione».

4) La caduta tendenziale del profitto crea via via le condizioni per una crisi generale del capitalismo, premessa della rivoluzione proletaria. E quando il proletariato è giunto a rappresentare l'immensa maggioranza della popolazione, la sua ascesa al potere comporta «il trionfo della democrazia».

Al culmine della sequenza ora ricordata, l'intervento dittatoriale di cui si parla nel *Manifesto* sopprime solo le libertà della sparuta minoranza prevaricatrice e serve essenzialmente a concentrare nelle mani dello Stato tutti gli strumenti di produzione, «ricorrendo a misure che economicamente appariranno insufficienti e insostenibili, ma che nel corso del movimento risulteranno inevitabili per trasformare l'intero sistema di produzione». Qui, nel *Manifesto*, troviamo un elenco di dieci misure, gran parte delle quali o sono state attuate, sia pure per gradi, o risultano oramai superate dalla successiva evoluzione delle società capitalistiche.

Riflettendo sulla sequenza logica ora ricordata appaiono in piena luce, da un lato, il carattere radicalmente erroneo di quelle previsioni di Marx e, dall'altro, l'abisso che separa la rivoluzione preconizzata da Marx dalle situazioni sociali che hanno preceduto l'instaurazione, in diversi paesi, del «socialismo reale» e da quelle dei paesi che appartengono ai paesi del Terzo mondo.

Come si è detto, se cade l'analisi, restano l'utopia e il progetto rivoluzionario. Come si è anche detto, però, l'analisi cade in quanto supporto di quel progetto e non in assoluto, o cade solo in parte. È invece diffusa la convinzione di una necessaria connessione fra marxismo e rivoluzione: chi è marxista non potrebbe non essere, almeno nelle intenzioni, rivoluzionario. Ma non è così, indipendentemente dalla validità o dal fallimento delle più impor-

tanti previsioni di Marx. I grandi economisti classici — Smith e Ricardo in particolare — avevano proposto una teoria del valore-lavoro molto simile a quella di Marx, ma non erano affatto rivoluzionari. Viceversa, Schumpeter non accettava la teoria del valore-lavoro, ma era marxista per la concezione generale dell'evoluzione economica e sociale. Del resto l'elogio del ruolo storico della borghesia fatto da Marx è molto più vigoroso e incisivo dell'elogio implicito nelle teorie di tutti i così detti economisti borghesi messi insieme. I passi più significativi del *Manifesto* sono molto noti, ma conviene ricordarli:

La borghesia è stata la prima a dimostrare di che sia capace l'attività umana. Essa ha compiuto ben altre meraviglie che non le piramidi di Egitto, gli acquedotti romani e le cattedrali gotiche; ha fatto ben altre spedizioni che non le migrazioni di popoli e le crociate.

...

Nel suo dominio appena secolare di classe, la borghesia ha creato forze di produzione più gigantesche e imponenti che non lo abbiano fatto tutte insieme le passate generazioni. Sottomissione delle forze naturali all'uomo, invenzioni meccaniche, applicazioni della chimica all'industria e all'agricoltura, navigazione a vapore, ferrovie, telegrafi elettrici, dissodamento di intere parti del mondo, fiumi resi navigabili, intere popolazioni sorte come per incanto dal suolo, ecco ciò ch'essa ha fatto. Quale mai dei secoli passati ha presentato che tante forze di produzione stessero sopite in grembo al lavoro sociale?

Il punto è: si può accettare la teoria dello sfruttamento, la teoria del valore e tutto il resto e ritenere che la rivoluzione non sta all'ordine del giorno, perché il ruolo storico della borghesia è ben lungi dall'essersi esaurito; e il ruolo storico è quello di sviluppare le forze produttive. Marx — si può ancora dire — pensava che la rivoluzione fosse all'angolo della strada, invece si è sbagliato, di cento o di duecento anni, chi sa! L'errore di Marx, dunque, è cronologico, non logico.

Ho posto la questione in termini deliberatamente paradossali per mostrare che è del tutto possibile essere marxisti anche in senso relativamente stretto ed essere conservatori. Ma la conclusione, per nulla paradossale, consiste in ciò, che ogni studioso di discipline economiche e sociali può imparare molto da Marx senza per questo modificare le proprie convinzioni politiche: è tempo, oramai, di abbandonare qualsiasi pregiudizio e qualsiasi settarismo.

È relativamente diffusa l'opinione che Marx va accettato o respinto in blocco: molti pensano che non sia possibile accogliere certe parti di Marx e non altre, utilizzare certi suoi canoni interpretativi e respingere certe sue tesi, anche rilevanti, come la teoria

del valore. Una tale opinione ha senso solo se si considera il marxismo come un sistema filosofico, come una concezione del mondo, quasi una fede; ma se lo consideriamo in termini laici, come un apparato analitico, allora è del tutto normale scegliere e discriminare. È necessario evitare tanto l'entusiasmo, che il Marx profeta ha spesso suscitato, quanto lo sdegno che il Marx stratega della rivoluzione può suscitare³. Tanto l'entusiasmo quanto lo sdegno sono pessimi consiglieri sul piano intellettuale: per scegliere e discriminare occorre mantenere un pacato equilibrio critico.

Perché dunque Marx, nonostante tutte le critiche, nonostante le numerose dichiarazioni di morte, è ancora vivo?

In parte per ragioni logiche, ma, in parte anche maggiore, per motivi di fede che possiamo definire laica, come dicevo poco

³ Osservo che, fra coloro che non condividono affatto le sue idee rivoluzionarie, Marx ha suscitato avversione e ostilità, ma raramente sdegno. Il fatto è che nelle opere destinate a una piena e durevole diffusione, come il *Capitale* e i saggi storici, Marx ha adottato quello stile vigoroso, perfino pittoresco, ma sempre controllato, di chi vuole interpretare le cose con animo aperto («sarà per me benvenuto ogni giudizio di critica scientifica» aveva scritto nella Prefazione al primo libro del *Capitale*); viceversa, le affermazioni che possono suscitare sdegno si trovano nascoste nel carteggio o in scritti di circostanza (specialmente: indirizzi ad assemblee politiche). Ecco qualche esempio. «Agite gesuiticamente, buttate alle ortiche la germanica proibizione, onestà, integrità... In un partito si deve appoggiare tutto ciò che aiuta ad avanzare, senza farsi noiosi scrupoli morali» (lettera al Comitato comunista del 1846, *Opere complete*, Editori Riuniti, Roma 1970 e segg., vol. VI, p. 57). «*Vae victis!* [...] Noi non abbiamo riguardi; noi non ne attendiamo da voi. Quando sarà il nostro turno non abbelliremo il terrore» (*Opere complete*, vol. VII, pp. 519-20 e *Il Quarantotto*, La Nuova Italia, Firenze 1970, p. 290). (Contrariamente a quanto diversi marxisti hanno sostenuto, Marx ed Engels predicano più volte la necessità del terrore). «È possibile che io faccia una figuraccia. Tuttavia possiamo sempre cavarcela con un po' di dialettica. Naturalmente ho tenuto le mie considerazioni su un tono tale che avrò ragione anche in caso contrario» (lettera ad Engels, *Opere complete*, vol. XL, p. 166). (Un'affermazione, questa, che chiarisce perché in certi casi il richiamo al «metodo dialettico» fatto da Marx e, più spesso, da molti marxisti provoca un senso di acuto disagio intellettuale. Quell'affermazione, infatti, chiarisce che a volte il richiamo serve a fini maliziosi, non diversi da quelli della Sibilla — *ibis ac redibis*... —, che voleva evitare il rischio di essere colta in fallo.) Per tutte queste citazioni, v. L. Pellicani, *Gli eredi legittimi di Marx*, «Mondoperaio», 1983, n. 6; Pellicani è anche l'autore di un libro importante, *Il mercato e i socialismi*, Sugarco, Milano 1979. Aggiungo che lo sdegno, oltre che sul piano intellettuale, è dannoso anche sul piano politico: per reagire al rischio del terrore rosso, può sorgere la tentazione di auspicare una qualche forma di terrore nero. In questi tempi di profonde trasformazioni e di gravi sconvolgimenti è essenziale preservare l'equilibrio critico anche e soprattutto in politica.

fa: una fede immanente, non trascendente. Nel passato la gente comune e gli stessi pensatori — i filosofi — accettavano senza discussione la vita e i mali della vita, individuale e sociale; i filosofi si proponevano di conoscere il mondo, non di cambiarlo. Nella nostra epoca del razionalismo, che man mano assume tante diverse denominazioni, i mali della vita, individuale e sociale, non vengono più accettati fatalisticamente; e si diffonde l'idea che è possibile cambiare il mondo: Marx afferma questa idea con veemenza, ne fa addirittura la propria bandiera. Ai tempi di Marx in Europa, e specialmente in Inghilterra, la vita della gran massa dei lavoratori era atroce, come risulta dalle stesse inchieste ufficiali sulle condizioni dei lavoratori nelle fabbriche. Quando si rende conto di questo stato di cose, Marx è preso da sdegno, uno sdegno che poi viene razionalizzato nel suo programma, che è soprattutto un programma analitico in funzione rivoluzionaria. Anche nel nostro tempo, più grave è la situazione sociale, più grande è lo scetticismo di molti intellettuali verso una strategia di trasformazioni graduali e più forte è la tentazione d'imboccare scorciatoie rivoluzionarie. Così, in America latina, sono numerosi gli intellettuali che sentono un'attrazione romantica ed estetica verso la rivoluzione in quanto tale: questi intellettuali *prima* sono rivoluzionari e *poi* diventano marxisti. Essi disprezzano il «riformismo» ed esaltano la linea rivoluzionaria, che è grandiosa, è bella, è la linea che veramente può far piazza pulita di tutto ciò che è infelice, ingiusto e socialmente orrendo: qui siamo in piena utopia, che in diversi casi ha avuto come sbocco tremende tragedie. Tuttavia, è una concezione che almeno fino a un tempo recente ha contribuito a mantener vivo l'interesse per il marxismo complessivamente considerato.

Quanto ai paesi capitalistici sviluppati, appare che già prima della fine del secolo scorso le probabilità di una rivoluzione sociale fossero molto basse: oggi sono pressoché inesistenti; è tempo di riconoscere senza riserve queste verità e di trarne tutte le conseguenze. Oggi i pericoli di un qualche mutamento politico violento vengono dalla destra, non dalla sinistra. Se ci si pone in una prospettiva più ampia si deve riconoscere che, proprio perché l'andamento reale dei paesi capitalistici sviluppati ha smentito le previsioni catastrofiche di Marx, le condizioni dei lavoratori, e specialmente degli operai, sono enormemente migliorate in termini assoluti e spesso anche in termini relativi; e questo miglioramento, che non è stato solo economico ma anche civile e politico, è dipeso anche dalle lotte economiche degli stessi lavoratori. Ora, se nel passato tanti progressi sono stati compiuti, attraverso conflitti e tensioni di ogni genere ma senza rotture rivoluzionarie,

perché mai si dovrebbe escludere che nel futuro i lavoratori compiano progressi anche maggiori senza rivoluzioni? I seguaci di Marx non accecati da fanatismo non sono in grado di rispondere a questa domanda.

Dunque, nelle società capitalistiche sviluppate, nonostante certe apparenze, in quanto rivoluzionario Marx è morto da un pezzo. Come economista, però, e, io credo, come filosofo, non è morto: rivive in alcuni suoi discendenti e in numerosi uomini di studio, anche se, fra questi, ben pochi sono quelli che si considerano o che vengono considerati marxisti.

10. *Alcune osservazioni sul così detto materialismo storico*

Come conclusione, proporrò alcune osservazioni, che a rigore escono dal campo proprio dell'economista.

Pur correndo i rischi che qualsiasi schematizzazione comporta, sembra possibile affermare che secondo Marx l'evoluzione della società dipende dalle trasformazioni dei rapporti di produzione. I mutamenti culturali appartengono alla «sovrastuttura» e sono determinati (sia pure non puntualmente) da quelli «strutturali». I filosofi idealisti, in opposizione ai marxisti, sostengono che l'evoluzione delle società dipende da un'autonoma evoluzione dello spirito. Secondo una concezione che a mio giudizio può essere attribuita a intellettuali molto diversi, come ad esempio Gramsci e Schumpeter, e che, sfortunatamente, non è stata sviluppata e articolata in modo adeguato, quel che importa è l'interazione fra spinte di tipo economico, o strutturale, e spinte di tipo culturale, o sovrastrutturale. I mutamenti economici condizionano, ma non determinano, i mutamenti culturali; ed è vero anche il contrario. A questo proposito, ha grande rilievo il concetto di «risposta creatrice della storia economica», un concetto che Schumpeter elabora in un articolo, con questo titolo, pubblicato nel 1947 nel «Journal of economic history» e che può aiutare a spazzar via qualsiasi tipo di determinismo, anche nel campo economico.

Nell'interazione fra mutamenti culturali e mutamenti economici, quindi, non si può individuare una preminenza di un ordine di spinte rispetto all'altro: questo, credo, è il «messaggio» analitico di Schumpeter come economista, anzi come pensatore. A questo tipo di concezione io mi sento affine.

Avendo posto le forze economiche sullo stesso piano di quelle culturali, diviene naturale non considerare i conflitti economici – che nella concezione di Marx sono essenzialmente conflitti di classe – come quelli dominanti in senso assoluto. Altri conflitti – di natura razziale, religiosa, etnica e, più generalmente, culturale

– debbono diventare oggetto di studio a un livello per nulla subordinato o secondario. L'analisi diviene allora molto più difficile e gli economisti debbono avere umiltà riguardo all'efficacia interpretativa della loro disciplina. La realtà sociale che cerchiamo di comprendere è estremamente complessa e non esiste una chiave che possa aprire tutte le porte.

PARTE SECONDA

INNOVAZIONI E AUMENTI DI PRODUTTIVITÀ

III

I MUTAMENTI TECNOLOGICI NELLE CONDIZIONI ODIERNE

1. *I mutamenti tecnologici nella teoria economica*

Tutti gli economisti condividono l'idea che i mutamenti tecnologici costituiscano la sorgente principale dello sviluppo economico. Tuttavia, molti economisti sono convinti che siffatti mutamenti siano importanti soltanto per spingere in alto il saggio dello sviluppo economico, che altrimenti nel lungo periodo sarebbe più basso ma costante e maggiore di zero, solo che il capitale venisse gradualmente accumulato e la forza di lavoro crescesse, pure gradualmente. Questo punto di vista è inaccettabile. Se teniamo conto della tendenza dei rendimenti decrescenti dell'agricoltura e delle miniere non possiamo non ammettere che, a parità di metodi produttivi, nel lungo periodo il saggio di sviluppo del prodotto sociale tenderebbe necessariamente a zero. Ciò significa che nel lungo periodo il progresso tecnico non è semplicemente il principale fattore dello sviluppo economico: ne rappresenta la condizione necessaria.

Nonostante il suo ruolo decisivo nello sviluppo economico, la letteratura sul progresso tecnico è relativamente limitata. La ragione di questo paradosso sta nel fatto che l'ancora prevalente teoria neoclassica ha un carattere essenzialmente statico e offre scarso aiuto a chi intenda elaborare un'analisi dinamica.

La situazione era diversa ai tempi degli economisti classici; mi riferisco in modo particolare a Smith, Ricardo e Marx. Adam Smith, il padre fondatore della moderna teoria economica, assunse come elemento essenziale nella sua indagine sulle cause della ricchezza delle nazioni proprio la divisione del lavoro e cioè la progressiva specializzazione delle operazioni produttive sia tra le diverse unità produttive sia nell'interno di ciascuna unità. Egli considerò la divisione del lavoro come l'unico fattore nell'aumento della capacità produttiva del lavoro, come egli diceva, o, in linguaggio moderno, nell'aumento della produttività del lavoro. Secondo Smith, la divisione del lavoro è limitata dall'ampiezza del

mercato: più il mercato si espande, maggiori sono le possibilità della divisione del lavoro e perciò maggiori sono le potenzialità di mutamenti tecnologici.

David Ricardo non portò avanti l'analisi di Smith dello sviluppo economico. Tuttavia, egli fu il primo grande economista ad analizzare uno dei costi sociali più gravi del progresso tecnico e cioè quella che noi oggi chiamiamo disoccupazione tecnologica. In un diverso schema teorico, Karl Marx usò l'analisi di Ricardo come punto di partenza per la sua teoria dell'accumulazione capitalistica che, nella sua concezione, poteva procedere solo secondo un movimento ad onde e che aveva nei mutamenti tecnologici il suo impulso principale. Dopo Marx, la teoria economica si rivolse verso i problemi dell'equilibrio statico; i mutamenti tecnologici e il progresso economico o erano trascurati o erano trattati in capitoli speciali di carattere descrittivo, completamente separati dalle analisi teoriche. Una delle poche eccezioni è Joseph Schumpeter, che nella sua opera principale, la *Teoria dello sviluppo economico*, pubblicata nel 1912, presentava un modello generale che aveva diversi importanti punti in comune con gli schemi teorici dei grandi economisti classici e, in particolare, con quello di Marx, tanto che non è paradossale definire Schumpeter un «marxista conservatore». Ma il predominio dell'analisi statica neo-classica era tale che l'opera di Schumpeter apparve più originale di quanto fosse e, ad alcuni economisti, sembrò addirittura strana ed eccentrica. Dopo Schumpeter dobbiamo arrivare al nostro tempo per trovare opere sistematiche sui mutamenti tecnologici.

La maggior parte degli economisti moderni considera questi mutamenti come un processo che influisce sulla vita economica dall'esterno, cioè come un processo esogeno. Questo punto di vista non è corretto. In certe circostanze, le invenzioni possono aver luogo effettivamente in modo autonomo, seguendo la logica di un certo sviluppo scientifico o come il risultato del caso (in proposito, si usa fare l'esempio della penicillina); in altre circostanze le invenzioni sono state stimulate da un impulso proveniente dalla guerra o, più generalmente, dal settore militare; spesso, tuttavia, l'invenzione è provocata da stimoli economici. In ogni modo l'adattamento, l'applicazione, come anche la velocità di diffusione di tutte le invenzioni dipendono da condizioni economiche; in primo luogo, dipendono dall'espansione della «ampiezza del mercato» — per usare l'espressione di Adam Smith — che rappresenta la condizione generale dei mutamenti tecnologici. L'espansione del mercato stimola investimenti addizionali e, di regola, i nuovi beni capitali sono più perfezionati di quelli esistenti. Nel tempo stesso, l'espansione del mercato promuove l'introduzione di nuovi

beni, che spesso soddisfano bisogni di ordine superiore – nel senso dello statista tedesco Engels – e perciò presuppongono un aumento nel reddito individuale medio. Da entrambi i punti di vista (beni capitali e beni di consumo) lo sviluppo economico appare come un processo che si autoalimenta.

Se l'espansione del mercato rappresenta la condizione generale dei mutamenti tecnologici, l'aumento dei salari rispetto ai prezzi dei beni capitali – aumento che imprime una spinta sistematica in favore della meccanizzazione delle operazioni produttive – e le variazioni nei prezzi relativi di certi beni rappresentano le condizioni specifiche. In particolare, i mutamenti tecnologici dovuti ad un aumento nei salari rispetto ai prezzi dei beni capitali sono essi stessi capaci di autoalimentarsi; in effetti, il progresso tecnico nella produzione di macchine fa diminuire i prezzi delle macchine stesse rispetto ai salari e una tale diminuzione, a sua volta, stimola un ulteriore progresso tecnico dello stesso genere. Occorre osservare che l'aumento delle pressioni sindacali ha un effetto simile a quello dell'aumento relativo dei salari; infatti, per ridurre le conseguenze negative degli scioperi, gli industriali tendono ad introdurre innovazioni che aumentano la meccanizzazione della produzione. Le variazioni nei prezzi relativi di certi beni possono stimolare l'invenzione di nuovi prodotti e lo sviluppo di surrogati; il caso del petrolio offre un esempio importante di questo tipo di processo, che possiamo chiamare «sostituzione dinamica».

I mutamenti tecnologici, quindi, consistono di innovazioni nei processi produttivi e nei prodotti. In un modo diretto, sui mutamenti tecnologici influiscono le tre condizioni economiche che ho ricordate; ma in un modo indiretto quei mutamenti sono condizionati da innovazioni culturali, organizzative e perfino istituzionali; certe volte la legislazione stessa può rappresentare, per il bene o per il male, un'innovazione di questo tipo¹.

2. *I mutamenti tecnologici e lo sviluppo economico: il primo stadio*

I mutamenti tecnologici hanno luogo nel tempo storico. L'economista che studia questo tipo di mutamenti non può non diventare consapevole che l'analisi economica è storicamente condizionata, perfino se impiega modelli matematici ed econometrici: non c'è contraddizione fra matematica, economia e storia. Stando così le cose, dobbiamo distinguere concettualmente fra diversi stadi storici nei mutamenti tecnologici e nello sviluppo economico

¹ Si veda l'articolo dello scrivente *Progresso tecnico, società e diritto* (1974).

e dobbiamo riconoscere che ciascuno stadio richiede un diverso modello teorico esplicativo.

Nei tempi moderni, il primo stadio è quello analizzato da Adam Smith e abbraccia i secoli XVI e XVII. In quel tempo l'agricoltura è la più importante attività economica in termini sia assoluti sia relativi; l'industria è nel suo stadio manifatturiero — è manifattura nel senso etimologico — dal momento che il sistema delle fabbriche e le macchine moderne debbono ancora comparire. Nell'agricoltura i residui del sistema feudale sono ancora rilevanti e i modi precapitalistici di produzione sono ancora prevalenti, cosicché la divisione del lavoro, da cui dipendono i mutamenti tecnologici, incontra gravi ostacoli istituzionali. Ostacoli di un tipo simile, ma relativamente meno gravi, sorgevano nell'industria manifatturiera, cosicché la libera concorrenza, e cioè la libera entrata nei diversi mercati, non era una realtà ma un obiettivo da perseguire. Questo era appunto lo scopo pratico dell'opera di Smith, dal momento che, a suo giudizio, l'eliminazione delle barriere istituzionali che ostacolavano l'espansione del mercato era la condizione preliminare di un'accelerazione nella divisione del lavoro e nei mutamenti tecnologici — la divisione del lavoro essendo limitata dalle dimensioni del mercato.

Il processo di graduale allargamento delle condizioni di concorrenza nell'industria manifatturiera fu caratterizzato da una diminuzione dei prezzi dei prodotti industriali, come Smith mise vigorosamente in evidenza, proprio perché questo processo determinava una diminuzione sistematica nei costi, particolarmente nei costi del lavoro per unità di prodotto. I salari monetari, secondo Smith, erano stazionari o, più spesso, crescevano, ma, come conseguenza dei mutamenti tecnologici, la produttività cresceva anche di più, provocando così una flessione nei costi e nei prezzi. Anche in agricoltura i prezzi potevano diminuire, sebbene più lentamente, a causa dei maggiori ostacoli istituzionali all'allargamento della divisione del lavoro. Ci si doveva attendere, tuttavia, una diminuzione dei prezzi agricoli solo nel caso dei prodotti vegetali piuttosto che nel caso dei prodotti animali, poiché nel primo caso gli ostacoli alla divisione del lavoro erano relativamente meno gravi di quanto fossero nel secondo caso. Ci si doveva attendere anche un aumento nei prezzi dei prodotti minerari, che provengono da risorse esauribili.

Nel primo stadio storico — lo stadio smithiano — i mutamenti tecnologici di regola erano dovuti ai «lavoratori comuni», come diceva Smith, e cioè ai salariati e agli artigiani. Quando la produzione delle macchine era divenuta attività di un ramo speciale dell'industria, i miglioramenti tecnologici venivano via via intro-

dotti – di nuovo, secondo Smith – anche dai produttori di macchine, che erano più abili e più ingegnosi dei «lavoratori comuni». (Occorre osservare che quando Smith scriveva la *Ricchezza delle nazioni*, la rivoluzione industriale doveva ancora aver luogo, così che per Smith le «macchine» significavano strumenti complessi, come il mulino per grano, piuttosto che macchine nel senso moderno, messe in moto da sorgenti particolari di energia come il carbone e il petrolio.) Quanto alle grandi invenzioni, queste erano opera dei pensatori e degli scienziati o, come Smith diceva, dei «filosofi»; ma queste invenzioni, e ancora di più le loro applicazioni, erano estremamente rare in quei tempi.

3. *Il secondo stadio: il capitalismo concorrenziale*

Durante il secolo XIX il sistema della fabbrica e le condizioni concorrenziali si affermarono a poco a poco nella maggior parte dei mercati industriali. Questo è il secondo stadio dei mutamenti tecnologici e dello sviluppo economico, lo stadio che è stato chiamato del capitalismo concorrenziale. In questo stadio, l'andamento dei salari e dei prezzi fu molto vicino a quello che Smith aveva previsto nella sua grande opera. Tuttavia, nel secolo XIX ebbero luogo diversi importanti cambiamenti; il più importante fu lo sviluppo del settore che produceva impianti e macchine in senso moderno e cioè quello che noi chiamiamo oggi il settore dei beni d'investimento: ai tempi di Smith un numero limitato di unità produceva «macchine» nel senso premoderno. Quando lo sviluppo del settore dei beni d'investimento divenne socialmente rilevante – nel Regno Unito probabilmente dopo il periodo delle guerre napoleoniche – lo sviluppo economico divenne un processo ciclico, ossia un processo caratterizzato da fluttuazioni non proprio periodiche, ma relativamente regolari, della durata di circa 7 o 8 anni: una regolarità sorprendente, considerando la grande molteplicità di forze, economiche e non economiche, che influiscono sull'economia. Poiché il settore dei beni di investimento è quello nel quale sono prodotte le macchine e poiché i mutamenti tecnologici sono di regola incorporati in macchine, i modelli più recenti essendo anche i più efficienti, il settore dei beni d'investimento divenne la sorgente principale dei mutamenti tecnologici per l'intera economia. Corrispondentemente, i produttori di macchine divennero i più importanti innovatori. Nello stesso tempo, con lo sviluppo delle scienze sperimentali, le invenzioni degli scienziati di professione divennero sempre più frequenti e la loro applicazione alle attività produttive cessò di essere eccezionale.

In questo periodo, probabilmente dietro le più importanti in-

novazioni si poteva trovare la triade descritta da Joseph Schumpeter e cioè l'inventore, l'imprenditore e il banchiere: l'inventore è un uomo di grande intelligenza, perfino un uomo di genio, ma non necessariamente uno scienziato; l'imprenditore è l'innovatore, l'uomo che comprende le potenzialità di un'invenzione e la attua; il banchiere è la persona che finanzia l'intera operazione. Al tempo del capitalismo di concorrenza l'entrata era generalmente libera e l'innovatore, quando aveva successo e quando perciò otteneva alti profitti, era seguito da una schiera di imitatori; le spese per investimenti delle imprese che s'innovavano direttamente o indirettamente spingevano in alto il livello dell'attività economica determinando una fase di espansione ciclica, ossia la fase di prosperità. Quando i frutti di tali investimenti erano portati sul mercato sotto forma di una produzione in rapido aumento, i prezzi diminuivano, dando luogo a una depressione; questa era seguita da una ripresa, durante la quale si preparavano le condizioni di un nuovo ciclo. Un'analisi di questo tipo, che è quella elaborata da Schumpeter, è diversa, ma fondamentalmente compatibile con l'analisi elaborata da Marx mezzo secolo prima. Anche per Marx le innovazioni forniscono l'impulso principale dell'accumulazione ciclica del capitale. Per lui, tuttavia, il ruolo fondamentale spetta ai movimenti della disoccupazione: nella sua analisi egli parla dell'«esercito industriale di riserva». Durante la fase di prosperità la domanda di lavoro aumenta e la disoccupazione diminuisce, così che i salari e la domanda dei beni di consumo vengono spinti in alto; ma dopo un certo punto l'aumento dei salari erode i margini di profitto. I capitalisti allora accelerano il processo di meccanizzazione per frenare gli aumenti dei salari; ma così facendo trasformano una parte del capitale «variabile» (del fondo salari) in capitale «costante» — prevalentemente capitale fisso — e frenano, così, l'espansione della domanda. Il declino nei margini di profitto, che viene rallentato ma non bloccato dall'introduzione delle nuove macchine, accompagnato da un declino nel saggio di espansione della domanda, provoca la fine della prosperità. Durante la depressione che segue si creano le condizioni per un nuovo ciclo di accumulazione capitalistica; tra queste condizioni l'aumento della disoccupazione è la più importante. Quanto alla durata del processo ciclico, Marx sembra riferirsi alla durata media e al periodo di sostituzione delle macchine; a suo modo di vedere, gli investimenti di sostituzione contribuiscono, poi, a una nuova ripresa.

Occorre osservare che secondo Marx l'esercito industriale di riserva è alimentato da diverse sorgenti di cui la disoccupazione tecnologica in senso stretto, ossia la disoccupazione determinata dall'introduzione di macchine che sostituiscono lavoratori occupati

nelle fabbriche moderne, è soltanto una. Un'altra sorgente è data da quella che noi oggi chiamiamo disoccupazione nascosta nell'agricoltura tradizionale. Un'ulteriore sorgente è costituita da un altro tipo di disoccupazione tecnologica, ossia dalla disoccupazione dovuta al declino strutturale dell'industria manifatturiera tradizionale e dell'artigianato industriale, crisi causata dalla concorrenza delle fabbriche moderne. Questo punto è importante poiché solo quando queste due sorgenti di disoccupazione cominciano a inaridirsi, a causa della flessione nell'occupazione del numero delle persone occupate in agricoltura e nell'artigianato tradizionale, i salari cominciano a mostrare un aumento sostenuto e il moderno movimento operaio comincia a crescere di forza.

Durante il secolo scorso, nelle condizioni del capitalismo concorrenziale, i prezzi fluttuavano, ma la loro tendenza fondamentale era verso il basso; anche i salari monetari fluttuavano, ma nella prima metà del secolo la loro tendenza è stata più o meno stazionaria; poi è stata crescente, cosicché i salari reali in un primo tempo crebbero lentamente e quindi rapidamente.

Marx e Schumpeter concordano su questo, che il capitalismo non è e non può essere stazionario: *deve* svilupparsi. Le loro opinioni, tuttavia, differiscono riguardo alle categorie di persone che ottengono benefici dal processo di sviluppo. Per Marx, i benefici sono ottenuti principalmente dai capitalisti: i lavoratori, a rigore i lavoratori manuali, non possono ottenere benefici sostanziali, né in termini di redditi reali crescenti né in termini di una riduzione delle ore di lavoro. Sotto questo importante aspetto, Marx aveva torto; si deve riconoscere, tuttavia, che egli scriveva in un tempo in cui non era facile individuare una tendenza dei salari reali all'aumento.

4. *Il terzo stadio: il capitalismo oligopolistico*

Nella sua concezione della moderna storia economica, Schumpeter mette in rilievo che poche grandi innovazioni tendono a dominare un periodo di diversi decenni (circa cinque) e chiama «ciclo Kondratieff» ciascuno di questi periodi. Per Schumpeter ciascun periodo è caratterizzato da una rivoluzione industriale, durante la quale hanno luogo profondi mutamenti nella struttura legale e istituzionale e in quella dei mercati dei prodotti e del lavoro. Quello che ho chiamato lo stadio del capitalismo concorrenziale, che copre tutto il secolo scorso, comprende due «cicli lunghi». Tuttavia, già prima della fine del secolo scorso la struttura dei mercati dei prodotti e del lavoro cominciava a subire mutamenti di grande rilievo, principalmente a causa del processo di

concentrazione delle imprese. In effetti, come ho accennato dianzi, la crescente divisione del lavoro e cioè la crescente specializzazione delle operazioni produttive in via di principio può aver luogo o fra diverse imprese o nell'ambito di ciascuna impresa. Se il primo processo avesse prevalso, si sarebbe notato in tutte le attività un continuo aumento nel numero delle imprese, le cui dimensioni non sarebbero necessariamente cresciute. Se invece avesse prevalso il secondo processo, si sarebbe osservata, in ciascuna attività, una crescente concentrazione, ossia una progressiva diminuzione nel numero delle imprese di dimensioni crescenti.

Ora, sembra che entrambi i processi abbiano avuto luogo; ma a partire dagli ultimi due o tre decenni del secolo scorso, il processo di concentrazione è divenuto prevalente, tanto che certi nuovi rami produttivi sono sorti fin da principio con un elevato grado di concentrazione. D'altra parte, in certi altri rami il numero di imprese è andato crescendo sistematicamente, senza che ciò implicasse una maggiore concorrenza nel senso classico; in effetti, la differenziazione dei prodotti e la concorrenza nella qualità tendevano a sostituire in misura crescente la concorrenza nei prezzi, anche come risultato dello sviluppo della pubblicità, sviluppo reso possibile dalla straordinaria espansione dei mezzi di comunicazione di massa, come il giornale moderno, la radio e la televisione, tutti creati o fortemente stimolati da grandiose innovazioni tecniche. Lo stesso processo di concentrazione è una conseguenza del progresso tecnico e, in particolare, di quelle che potremmo chiamare «economie dinamiche di scala»: l'attuazione di certe innovazioni necessariamente implica un aumento nelle dimensioni della produzione. Un tale processo è stato caratterizzato dalla ricomparsa, in forme nuove, della società per azioni (che nei secoli XVII e XVIII poteva trovarsi quasi soltanto nel commercio coloniale), quindi dalla formazione di *trusts* e di cartelli e, alla fine, di società multinazionali o, se si preferisce, transnazionali. Va osservato che, fra le forze che spingono questo processo, si debbono includere non solo le economie di scala tecnologiche nel senso stretto, ma anche le economie di scala organizzative, commerciali e finanziarie.

Di pari passo con questo processo di concentrazione ha avuto luogo un progressivo rafforzamento dei sindacati, in parte originato da quello stesso processo. In effetti, i sindacati sono più forti nelle grandi imprese e hanno un certo potere di mercato rispetto ai salari principalmente come conseguenza del potere di mercato rispetto ai prezzi da parte delle imprese. Tuttavia, sul rafforzamento dei sindacati influisce anche l'azione politica dei movimenti di sinistra, che nei paesi più industrializzati sono andati crescendo di peso.

Il rafforzamento dei sindacati ha dato luogo a una crescente rigidità verso il basso e a un aumento della flessibilità verso l'alto dei salari monetari. In media, particolarmente dopo la seconda guerra mondiale, l'aumento dei salari monetari non è più minore, come nel secolo scorso, ma eguale o, più spesso, maggiore dell'aumento di produttività. Di conseguenza, i prezzi o sono stazionari (ma solo i prezzi all'ingrosso) o crescenti; nelle nuove condizioni, cioè, è sorta una pressione inflazionistica strutturale che era osservabile assai prima della recente esplosione nei prezzi del petrolio e delle materie prime. Pertanto, durante il terzo stadio del capitalismo, l'andamento dei prezzi e dei salari monetari è stato caratteristicamente diverso da quello dello stadio precedente: la tendenza dei prezzi non è stata più verso il basso, ma verso l'alto. L'unica importante eccezione è rappresentata dalla violenta caduta dei prezzi osservata negli anni Trenta; ma tale caduta — contrariamente a quanto accadeva durante le flessioni cicliche del secolo scorso — fu accompagnata da una violenta e prolungata flessione dell'attività produttiva e nel livello dell'occupazione.

Anche i cicli economici sono cambiati: sono divenuti più irregolari di quanto fossero nello stadio precedente (la grande depressione degli anni Trenta rappresenta un caso estremo di tale irregolarità). Inoltre, fino alla seconda guerra mondiale sui cicli economici influivano principalmente le spese delle imprese; oggi invece le spese pubbliche, per investimenti e per consumi, esercitano un'influenza non meno e certe volte perfino più rilevante. In effetti, le spese pubbliche, che nel secolo scorso, se si eccettuano i periodi di guerra, erano trascurabili, nel nostro secolo sono cresciute al punto da rappresentare una quota cospicua della domanda totale. La stessa politica monetaria, che nel passato era regolata principalmente in relazione alle esigenze delle imprese, è oggi regolata in misura crescente in relazione alle spese pubbliche.

Il terzo stadio del capitalismo è stato definito dai marxisti come lo stadio del capitalismo monopolistico e da Schumpeter come lo stadio del capitalismo trustificato. Personalmente, preferisco definirlo come lo stadio del capitalismo oligopolistico. In questo stadio la triade schumpeteriana perde importanza: l'inventore individuale viene sostituito sempre più spesso da uno scienziato o da un gruppo di scienziati che lavorano in laboratori di grandi società e in laboratori pubblici; la funzione del sistema bancario cambia, anche sotto l'impulso delle spese pubbliche e dell'espansione dei titoli di Stato; e di regola le innovazioni non portano con sé una schiera d'imitatori, ma sempre più spesso sono attuate dalle imprese già esistenti. L'entrata è più difficile; d'altra parte, la diffusione delle conoscenze tecniche è più facile

e più rapida. In certi casi sono le imprese relativamente piccole che attuano le innovazioni; ma spesso le grandi imprese acquistano dalle imprese piccole le invenzioni e perfino le innovazioni per svilupparle poi per il mercato interno e per i mercati esteri.

Nel terzo stadio, specialmente dopo la seconda guerra mondiale, le spese pubbliche e gli interventi pubblici nella ricerca scientifica divengono sempre più importanti per scopi sia civili sia militari. (Com'è noto, negli Stati Uniti le spese militari per ricerche sono particolarmente importanti, e tali ricerche hanno rilevanti effetti indotti — «fall out» — sulle ricerche organizzate per scopi civili.) Gli interventi pubblici non si traducono soltanto nella creazione e nello sviluppo di laboratori, ma anche in aiuti finanziari di vario genere ai laboratori privati e a quelli delle università. Ricordiamoci che almeno tre delle più grandi invenzioni del nostro tempo, e cioè l'energia atomica, il calcolatore elettronico e la macchina utensile a controllo numerico, hanno avuto il loro impulso decisivo in tre università: Chicago 1941, Pennsylvania 1942 e il Massachusetts Institute of Technology 1951.

5. La disoccupazione tecnologica e la disoccupazione keynesiana

La disoccupazione tecnologica compare come problema socialmente rilevante già nel secondo stadio di sviluppo del capitalismo; ricompare come problema sociale anche nel terzo stadio, ma, come per molti altri fenomeni, cambia profondamente i suoi caratteri.

Nel secolo scorso, come ho detto, la disoccupazione tecnologica trae origine sia all'interno che all'esterno delle imprese moderne; era generata all'esterno di tali imprese dal declino dell'industria tradizionale, che a sua volta dipendeva dalla concorrenza delle imprese moderne. Questo secondo genere di disoccupazione tecnologica stava scomparendo già prima della fine del secolo scorso; la disoccupazione del primo genere continuò ad aver luogo sia in quel tempo sia nel tempo nostro. È diversa, tuttavia, dall'antica disoccupazione tecnologica dello stesso genere, per varie ragioni. Entro certi limiti, nelle grandi imprese la disoccupazione tecnologica è sostituita da spostamenti interni dei lavoratori, dal momento che le grandi imprese hanno possibilità molto maggiori delle piccole imprese di riorganizzare internamente la forza di lavoro, perfino quando introducono innovazioni che in certe operazioni rendono superfluo un certo numero di lavoratori. Inoltre, le grandi imprese, che hanno un lungo orizzonte temporale, non trovano conveniente licenziare i lavoratori che nel breve periodo divengono sovrabbondanti: se si attendono un sufficiente aumento di domanda, esse tendono a trattenere, anche in periodi di crisi,

almeno una parte dei lavoratori sovrabbondanti, specialmente se si tratta di lavoratori specializzati. Tuttavia, è probabile che i lavoratori non specializzati impiegati nelle grandi imprese e quelli delle piccole imprese che diventano sovrabbondanti come conseguenza d'innovazioni tecnologiche vengano licenziati e diventino disoccupati, specialmente in periodi di crisi, ossia quando la domanda diminuisce o non cresce a sufficienza. Indirettamente, le innovazioni tecnologiche possono rendere più difficile l'assorbimento dei giovani in cerca di prima occupazione. Tutto considerato, il grado di assorbimento dipende, da un lato, dalla velocità nell'aumento della produttività determinato dal progresso tecnico e, dall'altro lato, dalla velocità nell'espansione della domanda effettiva.

La questione essenziale, pertanto, è quella delle velocità relative di aumento della produttività e della domanda. È qui che si può introdurre una versione dinamica della così detta disoccupazione keynesiana, ossia della disoccupazione dipendente da variazioni della domanda effettiva.

In teoria si può affermare che, data la domanda e dato il livello di produzione, ogni aumento di produttività determina un proporzionale aumento della disoccupazione; alternativamente, data la produttività, ogni flessione della domanda dà luogo a un aumento della disoccupazione (ed è appunto questa la disoccupazione keynesiana nel senso stretto). Nella realtà, né la produzione, né la produttività sono costanti nel corso del tempo. Al livello aggregato dobbiamo vedere quale delle due tendenze prevale. Se la domanda effettiva cresce più rapidamente della produttività media, allora la disoccupazione diminuisce; al contrario, se la domanda effettiva cresce meno rapidamente della produttività, o diminuisce, allora la disoccupazione aumenta. Abbiamo così due problemi analitici: il primo è di cercare di comprendere le forze che determinano le variazioni della domanda effettiva, il secondo le forze che determinano le variazioni della produttività. Ora, mentre il primo problema è stato largamente dibattuto, le analisi riguardanti il secondo problema sono relativamente scarse. Qui osservo soltanto che le variazioni di produttività nell'unità di tempo – diciamo, nell'anno – possono essere viste come funzione delle variazioni nella produzione totale dello stesso periodo e degli investimenti di un periodo precedente. L'espansione della produzione influisce sulla produttività per il fatto che – oggi più che nel passato – in molte imprese il lavoro è un fattore quasi fisso; gli investimenti influiscono sulla produttività per il fatto che di regola incorporano mutamenti tecnici, ma richiedono tempo prima

di esercitare i loro effetti sulla produttività². Possiamo dire che nel processo ciclico di sviluppo operano due tipi di forze, quelle che fanno crescere la domanda totale e quelle che stimolano il progresso tecnico e la produttività; le prime agiscono come forze di attrazione, le seconde come forze di espulsione dei lavoratori; nelle fasi di espansione del ciclo le forze di attrazione tendono a prevalere sulle forze di espulsione, mentre accade l'opposto durante le fasi di contrazione.

Le proposizioni ora indicate si riferiscono all'analisi aggregata, mentre i problemi più importanti e più difficili sorgono quando cerchiamo di elaborare una analisi disaggregata. Eppure una tale seconda approssimazione è assolutamente necessaria quando si discutono i mutamenti tecnologici, dal momento che tali mutamenti sono per loro natura diseguali, nel senso che influiscono in modo molto differenziato sui diversi rami produttivi e sulle diverse imprese.

6. La riduzione delle ore di lavoro

I mutamenti tecnologici non hanno soltanto l'effetto di promuovere lo sviluppo della produzione, ma anche quello di determinare una riduzione del periodo di lavoro durante la vita di ciascun lavoratore: un minor numero di ore la settimana, un minor numero di settimane l'anno (ossia vacanze più lunghe), un minor

² Se assumiamo che le variazioni della produttività dipendono soltanto dalla produzione, abbiamo la seguente equazione:

$$\dot{\pi} = a + b\dot{Y} \quad (1)$$

dove $a > 0$, $b < 1$ e π è la produttività oraria, Y è la produzione totale e l'accento circonflesso sulle variabili indica un saggio di variazione nel tempo.

L'equazione dell'occupazione è

$$\dot{N} = \dot{Y} - \dot{\pi} \quad (2)$$

o, considerando l'equazione (1) e ponendo $b^* = 1 - b$,

$$\dot{N} = -a + b^*\dot{Y} \quad (3)$$

Se prendiamo in considerazione anche l'influenza degli investimenti passati, l'equazione della produttività diventa

$$\dot{\pi} = a + b\dot{Y} + c\dot{I}_{-n} \quad (4)$$

dove I_{-n} è il saggio di variazione degli investimenti in un periodo precedente o in un dato numero di periodi precedenti.

La corrispondente equazione degli investimenti diventa

$$\dot{N} = -a + b^*\dot{Y} - c\dot{I}_{-n} \quad (5)$$

Ponendo $\dot{Y} = \alpha\dot{C} + \beta\dot{I}$, dove α e β sono i pesi, nella produzione totale, dei consumi aggregati, C , e degli investimenti aggregati, I , abbiamo

$$\dot{N} = -a + b^*\alpha\dot{C} + b^*\beta\dot{I} - c\dot{I}_{-n} \quad (6)$$

dove si vede che gli investimenti *correnti* hanno soltanto un effetto di domanda, che contribuisce a far salire l'occupazione, mentre gli investimenti *passati* hanno un effetto di produttività che, preso isolatamente, spinge in basso l'occupazione.

numero di anni durante la vita lavorativa (ingresso nel mercato del lavoro ad un'età più elevata, età più bassa per la pensione). Qui mi limito a considerare la riduzione delle ore settimanali.

Riflettiamo su qualche cifra significativa. Durante gli ultimi cento anni, negli Stati Uniti la produzione totale è aumentata di circa il 3,5% l'anno, di cui l'1,5% è da attribuire all'aumento della forza di lavoro (aumento naturale più l'immigrazione netta), mentre il 2% può imputarsi all'aumento della produttività *per lavoratore*. Tuttavia, la produttività *per ora lavorata* è aumentata di più: circa il 2,5% l'anno (si tratta sempre di stime di larga massima); la differenza fra l'aumento nella produttività oraria e l'aumento nella produttività per lavoratore, ossia circa lo 0,5% l'anno, è stata trasformata in una riduzione delle ore settimanali di lavoro, ossia in un aumento del tempo libero. In cifre tonde, nel 1850 la durata media della settimana lavorativa era di 70 ore, oggi è di 40, o meno. In altri termini, se si vuol considerare la questione dal punto di vista della produzione e dell'occupazione, oggi quasi la metà dei lavoratori sarebbero disoccupati se, dato l'attuale livello della produzione, ciascun lavoratore impiegato lavorasse 70 ore invece di 40, o meno, per settimana; la differenza sarebbe anche maggiore se tenessimo conto del considerevole aumento delle vacanze. Naturalmente, quello che ho indicato è un caso puramente ipotetico, che tuttavia presenta interesse non solo per valutare in modo adeguato gli straordinari progressi compiuti negli ultimi cento anni (gli Stati Uniti essendo abbastanza rappresentativi, per questo aspetto, delle altre economie industrializzate), ma anche per riflettere criticamente sulla proposta, spesso avanzata dai sindacati, di ridurre il numero delle ore settimanali al fine di ridurre la disoccupazione.

Fondamentalmente, io vedo con simpatia tale proposta. Tuttavia, per evitare delusioni, come economista ritengo doveroso mettere in risalto due ordini di difficoltà.

Le difficoltà del primo ordine dipendono dal fatto che una riduzione delle ore non accompagnata da una riduzione proporzionale del salario determina un aumento nel costo delle imprese, come se il salario fosse aumentato, con in più l'esigenza di una costosa riorganizzazione delle operazioni produttive e, in mancanza di ulteriori cambiamenti, un minor grado di capacità utilizzata: le conseguenti difficoltà finanziarie delle imprese potrebbero implicare interruzioni nell'attività produttiva e perfino un aumento dei fallimenti, con un aumento della disoccupazione: un risultato, questo, opposto a quello desiderato.

In secondo luogo, la riduzione delle ore senza una riduzione del salario è particolarmente difficile da attuare proprio quando

è più utile, ossia durante i periodi di crisi o di ristagno, quando la disoccupazione tende a crescere. In periodi di espansione, durante i quali le imprese si trovano in migliori condizioni finanziarie, sarebbe meno difficile introdurre una tale misura; ma in questi periodi la disoccupazione tende a diminuire e i sindacati sono più interessati ad ottenere aumenti salariali e meno interessati a ridurre la disoccupazione.

Nel passato la riduzione della settimana lavorativa spesso ha avuto luogo durante i periodi di flessione e di depressione, durante i quali tanto le ore quanto i salari venivano ridotti; durante le successive riprese, tuttavia, il salario raggiungeva un livello più alto di quello vigente prima della flessione, mentre le ore lavorative aumentavano solo in parte e restavano a un livello più basso di quello che si aveva prima della flessione. In tempi più recenti, la riduzione delle ore è stata, in diverse occasioni, la conseguenza di una azione dei sindacati in imprese particolari o in particolari industrie; solo con ritardi di varia durata la riduzione delle ore è divenuta generale. Se però il tempo non è scelto bene, i ritardi possono essere assai lunghi e possono sorgere disparità e tensioni fra le imprese e perfino fra i lavoratori, cosicché gli effetti negativi sulla produttività, la produzione e l'occupazione possono essere gravi. Sembra necessaria una strategia di lungo periodo per affrontare adeguatamente tutte queste difficoltà; tale strategia deve contemplare anche gli aspetti internazionali.

Con riferimento, appunto, al lungo periodo, si deve considerare con grande attenzione la direzione stessa dei mutamenti tecnologici. Una volta riconosciuto che tale processo è ampiamente endogeno, ossia è generato da spinte essenzialmente economiche, occorre proporsi d'influire su tale processo in modo sempre più consapevole, per dirigerlo verso obiettivi socialmente desiderabili, a parte quello dell'aumento della produttività. Un obiettivo di questo genere è l'ulteriore riduzione nelle ore lavorate durante la vita di ciascuna persona, un altro è di ridurre la frammentazione e la monotonia del lavoro senza ostacolare l'efficienza (debbono essere specializzati sempre di più i macchinari, non gli uomini; i lavoratori, anzi, debbono essere messi in grado di controllare i macchinari più diversi e di cambiare sempre più agevolmente i loro compiti per mezzo di una sempre più efficace istruzione generale e tecnica). Altri obiettivi socialmente desiderabili sono quelli di ridurre gradualmente a zero i rischi di incidenti sul lavoro e di rendere più salubre il luogo in cui si lavora. Ancora un altro obiettivo di questo genere è quello di ridurre al minimo le sofferenze provocate dai mutamenti tecnologici, mirando a trasformare la disoccupazione tecnologica in una redistribuzione programmata

delle mansioni sia nell'ambito di ciascuna impresa sia fra le diverse imprese.

Nel passato i mutamenti tecnologici sono stati regolati dalle imprese principalmente per accrescere o almeno per mantenere i profitti. Alcuni importanti passi nella direzione di obiettivi socialmente desiderabili sono stati compiuti o quando questi passi non contraddicevano il perseguimento del profitto o quando erano imposti da provvedimenti legislativi. Nei tempi recenti, come conseguenza della crescente influenza dei sindacati e dei movimenti politici dei lavoratori, le leggi e altri interventi pubblici che indirizzano il progresso tecnico verso obiettivi socialmente desiderabili sono divenuti sempre più frequenti. Per rafforzare un tale processo è necessaria una consultazione preventiva con i lavoratori nelle decisioni riguardanti il progresso tecnico oppure, preferibilmente, una crescente partecipazione dei lavoratori stessi a tali decisioni. La strada è lunga e difficile, specialmente perché sorgeranno conflitti fra obiettivi economici e obiettivi sociali; ma mette conto percorrerla.

7. I mutamenti tecnologici e lo sviluppo economico: un nuovo stadio?

I mutamenti tecnologici ed economici che abbiamo sperimentati negli anni più recenti sono così profondi e rapidi da giustificare l'ipotesi che stiamo entrando in un nuovo stadio: il quarto, se si accoglie il mio schema interpretativo. Il modo migliore per valutare l'importanza di tali mutamenti è di considerare la recente evoluzione nella struttura dell'occupazione.

Nei paesi altamente industrializzati l'occupazione in agricoltura è ridotta a una frazione molto piccola del totale ed è pur sempre in diminuzione; l'occupazione nell'industria o è stazionaria o è in diminuzione, sia pure, in certi casi, solo in termini relativi, nonostante il fatto che l'industria, e particolarmente l'industria manifatturiera, rimane l'area caratteristica delle innovazioni che influiscono non soltanto sulla stessa industria, ma sull'intera economia; i servizi, privati e pubblici, si sono andati espandendo senza interruzioni e oramai impiegano la maggioranza della popolazione attiva (fra il 60 e il 70 per cento). Quanto all'occupazione nell'industria, si può osservare — almeno negli ultimi dieci anni in Italia — un fenomeno peculiare e cioè una flessione dell'occupazione nelle grandi imprese (con più di mille lavoratori) e un aumento nell'occupazione che fa capo alle piccole imprese, l'occupazione totale rimanendo approssimativamente costante.

Qual è la spiegazione di queste tendenze?

Cominciamo con la tendenza osservabile nell'occupazione nell'industria italiana. La flessione dell'occupazione nelle grandi imprese può dipendere congiuntamente dall'indebolimento dell'espansione dell'economia mondiale, che è seguito all'esplosione nei prezzi del petrolio e delle materie prime, e dall'accelerazione dell'automazione; sappiamo che, per diversi motivi, le conseguenze della crisi del 1975 e dell'indebolimento nello sviluppo che ha avuto luogo da quell'anno sono state più gravi nelle grandi che nelle piccole imprese. Ma perché le piccole imprese sono continuate a crescere? È dipeso, tale sviluppo, principalmente da quello delle unità relativamente inefficienti della così detta economia sommersa? Si ritiene infatti che queste unità siano capaci di espansione anche in una situazione economica non favorevole perché, essendo piccole, riescono ad evitare le difficoltà generate dai frequenti scioperi e a non pagare gli oneri sociali. Di nuovo, con riferimento all'Italia, penso che il recente sviluppo delle piccole imprese — che sospetto essere una caratteristica di molti paesi industriali — possa essere spiegato solo in parte in questo modo: in una certa misura è dovuto ad altre cause. Per comprendere queste cause dobbiamo partire dai due tipi della divisione del lavoro impliciti nell'analisi di Adam Smith.

La divisione del lavoro del primo tipo, e cioè la progressiva specializzazione delle operazioni produttive fra le diverse imprese, per un lungo periodo storico è stata sopravanzata da quella del secondo tipo, che porta alla concentrazione; ma oggi in certi rami di attività economica sembra aver acquistato nuovo vigore. Tecnicamente, sembra che questo nuovo sviluppo sia stato aperto da certe innovazioni, come la microelettronica, che originariamente erano il prodotto delle ricerche spaziali e militari. Ci sono, tuttavia, diverse ragioni economiche che favoriscono un tale sviluppo.

In primo luogo, i mutamenti tecnologici via via rendono autonoma una quota crescente di quei servizi che precedentemente erano interni alle imprese industriali e che perciò erano inclusi, sia nelle statistiche del reddito sia in quelle dell'occupazione, non fra i servizi, ma nel settore industriale: in quest'area, troviamo certi tipi di attività di ricerca, servizi di riparazioni meccaniche, servizi legali e tecnici. Tale cambiamento, tuttavia, non è semplicemente formale: dà luogo ad un numero crescente di piccole imprese altamente specializzate, che diventano sempre più importanti, anche in termini di occupazione (cfr. Momigliano e Siniscalco, 1980).

In secondo luogo, con i crescenti redditi reali, un crescente numero di persone ha cominciato a dar peso non tanto ai prezzi quanto alle qualità e ai tipi dei beni di consumo: questo fatto

ha offerto nuove possibilità di sviluppo a piccole imprese, che tuttavia possono aver successo se usano mezzi di produzione raffinati e moderni e adottano metodi particolarmente efficienti per affermarsi nei mercati, compresi i mercati esteri.

In terzo luogo, coi crescenti redditi reali, i lavoratori manuali hanno mostrato una crescente resistenza ad accettare compiti ripetitivi e monotoni, come quelli collegati con le catene di montaggio e con altri metodi adottati nelle produzioni di massa. Come conseguenza, gli industriali hanno accelerato l'automazione e, per certe operazioni, hanno introdotto perfino i robot; ma né queste decisioni né, in certi paesi, l'immigrazione di lavoratori da paesi meno sviluppati hanno ridotto in misura rilevante il cospicuo saggio di aumento nei salari reali dei lavoratori occupati in attività ripetitive. Come ulteriore conseguenza, i prezzi relativi dei beni prodotti con tali metodi sono aumentati — un fatto, questo, che ha contribuito al rallentamento dell'espansione della domanda di quei beni. Tutto ciò, e specialmente l'accelerazione dell'automazione, ha contribuito a determinare il declino dell'occupazione nelle grandi imprese. Nel tempo stesso, i lavoratori specializzati preferiscono sempre più spesso compiti meno ripetitivi e meno noiosi nelle piccole imprese che s'innovano.

In quarto e ultimo luogo, la crescente pressione dei sindacati, che tende ad essere tanto più forte quanto più grandi sono le dimensioni dell'impresa, è un fattore non trascurabile sia nell'accelerazione dell'automazione e nel declino dell'occupazione nelle grandi imprese sia, indirettamente, nello sviluppo delle piccole imprese. È vero che le piccole imprese che producono esclusivamente o principalmente per conto di grandi imprese non possono essere considerate come unità indipendenti: sono piuttosto satelliti di quelle grandi imprese. Ma quando le piccole imprese producono per una varietà di imprese di diverse dimensioni, esse possono essere considerate come relativamente autonome nel loro sviluppo; ritengo che questo secondo caso stia divenendo più frequente che nel passato. (Se le piccole imprese producono direttamente per il mercato, non sorgono dubbi circa la loro autonomia.) In ogni caso, le nuove possibilità di sviluppo che si sono aperte per le piccole imprese non implicano una diminuzione dell'importanza delle grandi imprese in termini di produzione e di produttività, se non in termini di occupazione; ed è probabile che in diversi rami il processo di concentrazione continuerà a svilupparsi, assumendo caratteristiche sempre più internazionali. D'altra parte, nelle condizioni odierne lo sviluppo delle piccole imprese non significa maggiore concorrenza nel senso consueto, ossia concorrenza nei prezzi, poiché significa crescente differenziazione e cre-

scente diversificazione dei prodotti. Lo sviluppo delle piccole imprese, tuttavia, può avere una grande importanza in termini di sviluppo della produzione e dell'occupazione, come anche in termini di progresso tecnico e di produttività. Un tale sviluppo deve essere seguito con particolare attenzione, specialmente dai paesi il cui mercato è relativamente ristretto. Ora, un mercato nazionale può essere ristretto o perché il reddito individuale della popolazione è molto basso, o perché la popolazione è relativamente piccola, o per entrambi i motivi. La limitata ampiezza del mercato è un ostacolo grave allo sviluppo industriale, dato che in diversi importanti rami le economie di scala hanno un notevole rilievo. Le nuove possibilità di sviluppo che si aprono alle piccole imprese comportano, in certi rami, la soluzione di questi problemi. È bene che gli economisti australiani considerino attentamente tutto ciò, dato che l'Australia, per ragioni connesse con l'ampiezza della popolazione, può essere inclusa fra i mercati relativamente piccoli. Pertanto, la raccomandazione inclusa nel recente «Rapporto della Commissione d'indagine sui mutamenti tecnologici in Australia», di dare un aiuto particolare alle piccole imprese che promuovono innovazioni, è da approvare senza riserve. Forse l'aiuto non andrebbe circoscritto agli aspetti puramente finanziari, come suggerisce il rapporto, ma dovrebbe essere esteso anche agli aspetti organizzativi e commerciali. In ogni modo, lo sviluppo di tecnologie moderne adatte a piccole imprese può avere anche importanti conseguenze internazionali: in questo campo, l'Australia potrebbe diventare il punto di riferimento per i paesi sottosviluppati dell'Asia. D'altra parte, poiché probabilmente in diverse industrie le economie di scala continueranno ad avere importanza grande o perfino crescente, un'altra raccomandazione sembrerebbe opportuna: occorrerebbe aiutare siffatte industrie a esportare una quota crescente della loro produzione.

8. *Il lavoro manuale, il lavoro intellettuale e i mutamenti tecnologici*

La resistenza mostrata da un numero crescente di lavoratori manuali, compresi i lavoratori specializzati, ad accettare compiti ripetitivi e monotoni sta producendo diversi importanti effetti, sui quali conviene riflettere. La crescente scarsità di lavoratori disposti ad accettare compiti di quel genere e il conseguente aumento nei salari reali hanno indotto le grandi imprese, specialmente le imprese multinazionali, a trasferire le operazioni più ripetitive e monotone nei paesi sottosviluppati, dove i lavoratori, almeno per ora, sono disposti ad accettare quei compiti. Nel tempo stesso, quella situazione ha stimolato non solo l'accelerazione dell'auto-

mazione di diverse operazioni, ma anche l'invenzione di nuovi meccanismi e di nuove macchine, compresi robot utilizzabili nelle più diverse e complesse operazioni. (Tale sviluppo non deve meravigliarci, dato che abbiamo riconosciuto il carattere largamente endogeno dei mutamenti tecnici. A questo proposito, desidero riferire una notizia paradossale, che mi è stata data da un dirigente industriale, mio amico, l'ingegner Corrado Santerini: nell'Italia del Nord dei robot molto complicati, venduti in Italia e all'estero a grandissime imprese, sono prodotti da imprese piccole ma altamente specializzate. In altre parole, l'abilità artigianale si è adattata alle condizioni moderne per soddisfare bisogni emergenti dai metodi delle produzioni di massa che fanno capo a grandi e grandissime imprese e per portare questi metodi ai più alti livelli possibili di automazione.)

Tuttavia, se in certi settori notiamo un'offerta insufficiente di lavoratori, in altri settori troviamo una schiera rilevante e perfino crescente di disoccupati, soprattutto fra i giovani con un livello relativamente alto d'istruzione. Queste persone cercano lavori nell'industria e, ancora di più, nei servizi, privati e pubblici. Ma l'industria può assorbire solo un numero limitato di giovani disoccupati, poiché l'occupazione totale nell'industria è ora pressoché stazionaria e il saggio di assorbimento dipende in gran parte dal flusso dei lavoratori che vanno in pensione. I servizi — compresi i servizi tecnici di tipo nuovo — possono assorbire e hanno assorbito un numero considerevole di giovani. L'esperienza indica che la maggior parte dei posti di lavoro addizionali negli ultimi dieci anni sono stati creati nel settore dei servizi, che, come abbiamo visto, ora rappresenta circa i due terzi della forza di lavoro; a quanto pare, però, negli ultimi anni la schiera di persone desiderose di trovare un lavoro in questo settore è aumentata più rapidamente della domanda, con la conseguente crescita della disoccupazione giovanile in tutti i paesi industrializzati. Se i saggi di aumento prevalenti prima del 1973 nella produzione e nell'occupazione non possono essere recuperati, è necessario studiare soluzioni speciali per questo problema; per esempio, un qualche tipo di servizio civile, da prestare per un periodo limitato, per attuare opere di utilità pubblica trascurate dal mercato.

La crescente scarsità di persone disposte a compiere lavori ripetitivi e monotoni non ha determinato semplicemente un aumento dei rispettivi salari reali; ha determinato un aumento di questi salari più rapido dell'aumento dei compensi di altri lavoratori, compresi gli impiegati, i così detti colletti bianchi. La ragione della crescente abbondanza relativa del così detto lavoro intellettuale va attribuita, di nuovo, in ultima analisi, ai crescenti

redditi individuali reali. L'aumento di tali redditi, come anche l'espansione dei servizi e degli aiuti finanziari pubblici nel settore dell'istruzione, hanno provocato un rapido aumento, nel mercato del lavoro dei paesi altamente industrializzati, dei giovani con diplomi o lauree. Ciò ha determinato una graduale diminuzione del saggio di aumento degli stipendi. Come conseguenza, il divario fra salario medio e stipendio medio negli ultimi venti anni è andato declinando. In Italia, per esempio, e negli Stati Uniti (ma presumo che ciò sia vero anche in Australia) certe persone, come gli insegnanti elementari e di scuola media, che sono in possesso di titoli di studio di grado relativamente elevato, ottengono paghe perfino inferiori a quelle ottenute da lavoratori manuali specializzati. Lo stipendio medio è tuttora più elevato del salario medio, ma le remunerazioni dei due tipi oramai in parte si sovrappongono³. Considerata questa tendenza, è possibile che il divario man mano si annulli e, alla fine, addirittura si rovesci. Questo sviluppo sta già provocando le proteste di persone appartenenti all'area del così detto lavoro intellettuale; personalmente, io lo considero con simpatia, poiché esso comporta una riduzione – o meglio un'ulteriore riduzione – delle barriere di classe che oggi dipendono dal tipo di lavoro (manuale o intellettuale) più che da qualsiasi altro fattore, compresa la proprietà dei mezzi di produzione.

Sebbene, per evitare reazioni pericolose, sia opportuno non accelerare troppo il processo che tende a ridurre e, alla fine, a eliminare il divario economico e sociale fra i due tipi di lavoro, nel lungo periodo io vedo in questo processo assai più vantaggi che svantaggi. Esso può determinare, gradualmente, l'eutanasia del lavoratore manuale – un risultato che a mio giudizio è da approvare e da perseguire anche per mezzo d'interventi pubblici. Non credo che le così dette attività manuali scompariranno del tutto dal processo produttivo; ma queste non saranno più il triste privilegio di un ben determinato gruppo di persone – la classe dei lavoratori manuali. Se le attività prevalentemente manuali saranno pagate di più, e perfino notevolmente di più, delle attività intellettuali, e se l'istruzione di grado superiore sarà largamente diffusa nella società, non ci sarà nessun reale ostacolo alla mobilità *nelle due direzioni* fra attività manuali e intellettuali. Inoltre, dato

³ In Italia il rapporto fra stipendio medio e salario medio al principio del secolo era 4, vent'anni fa era 3 e oggi è sceso a 1,4. Negli Stati Uniti quel rapporto era 2,3 al principio del secolo; in seguito è diminuito ed è oscillato intorno a 1,5 negli ultimi venti anni.

un livello medio generalmente alto di istruzione, non ci sarà alcun problema alla piena ed effettiva partecipazione dei lavoratori — di tutti i tipi di lavoratori — alle decisioni d'investimento (comprese le decisioni riguardanti i mutamenti tecnologici) e alla gestione delle imprese.

Una tale visione a qualcuno potrebbe apparire come indebitamente ottimistica; ma questa impressione sarebbe infondata, per almeno tre ragioni.

In primo luogo, il processo cui ho fatto riferimento è cominciato solo di recente e penso che richiederà un tempo non breve per raggiungere il suo pieno sviluppo, anche perché senza dubbio esso andrà avanti in mezzo ad ogni sorta di tensioni e di conflitti.

In secondo luogo, questo processo sta portando con sé, e porterà con sé anche nel futuro, un fenomeno penoso, che dobbiamo combattere: la disoccupazione giovanile.

C'è tuttavia una terza ragione molto importante per la quale ben difficilmente la mia visione può essere considerata ottimistica. Sembra che la progressiva attenuazione delle difficoltà economiche e il concomitante aumento del tempo libero comportino problemi morali e spirituali sempre più gravi, come le discussioni fra i giovani e sui giovani del nostro tempo chiaramente dimostrano. Certo, questi problemi non appartengono al campo dell'economista. Ma l'economista, come ogni persona civile, deve essere pienamente consapevole di questi problemi anche nelle sue speculazioni teoriche.

IV

NUOVI ASPETTI DELLO SVILUPPO CICLICO DELL'ECONOMIA *

In questo capitolo cercherò d'individuare alcuni insegnamenti che si possono ricavare dall'analisi schumpeteriana dello sviluppo ciclico dell'economia e che possono servire a comprendere i nuovi aspetti assunti nel nostro tempo da questo fondamentale processo, le cui caratteristiche mutano da una fetta di storia all'altra. In particolare, cercherò d'indicare quali elementi possono essere ricavati dall'analisi microeconomica di Schumpeter e da quella macroeconomica di Keynes per costruire un modello integrato dello sviluppo ciclico dell'economia nelle condizioni odierne.

1. Relazioni fra mutamenti nella struttura economica e sviluppo ciclico. Le quattro rivoluzioni industriali

Da quando è cominciato lo sviluppo industriale moderno, ossia da due secoli, abbiamo avuto periodi di poco più di mezzo secolo, dominati, ciascuno, da una, due al massimo tre grandi innovazioni.

Come si è ricordato nel precedente capitolo, Schumpeter ha definito questi periodi cicli lunghi o cicli Kondratieff, dal nome dell'economista russo che li aveva teorizzati negli anni Venti¹. Come si è anche accennato, ci sono strette relazioni fra questi cicli e gli stadi di sviluppo: i primi due cicli che si svolgono dalla fine del XVIII secolo e durante quasi tutto il secolo scorso, coincidono con lo stadio del capitalismo concorrenziale; il terzo ciclo, con lo stadio che ho chiamato del capitalismo oligopolistico.

* Testo, rivisto, della relazione tenuta al convegno organizzato nel centenario della nascita di Joseph Alois Schumpeter dalle università Bocconi, Cattolica e Statale di Milano nei giorni 20 e 21 ottobre 1983 a Milano.

¹ A rigore, il primo economista che abbia parlato di cicli lunghi è stato il nostro Pareto, in un articolo pubblicato dalla «Rivista italiana di sociologia» nel settembre del 1913; egli riprende il tema nel *Trattato di sociologia generale* del 1916 (§§ 2292-2311) e quindi in un articolo del 1917. Cfr. l'articolo pubblicato da chi scrive nel fascicolo speciale dedicato a Schumpeter nel 1950 della rivista «Economie appliquée».

In effetti, ciascun ciclo è caratterizzato da «una trasformazione fondamentale nella struttura economica e sociale della società»² e consiste in una vera e propria rivoluzione industriale. Oggi la concezione schumpeteriana dei cicli Kondratieff torna ad essere usata in certe analisi contemporanee riguardanti le tendenze delle economie industrializzate³; anche per questo, è essenziale riflettere criticamente sui limiti della validità analitica di tale concezione.

Le «rivoluzioni industriali» dell'epoca moderna sono dunque quattro. La prima è la rivoluzione industriale inglese, che gli storici datano dal penultimo decennio del Settecento al quarto decennio dell'Ottocento. In questo periodo il processo di sviluppo è dominato dall'introduzione e poi dalla diffusione della macchina a vapore per usi fissi, nell'industria tessile (particolarmente nell'industria cotoniera) e nell'industria meccanica, che allora serviva a produrre soprattutto macchine per l'industria tessile e, via via, anche armi e navi da guerra. In questo periodo compare e poi progressivamente si afferma sul piano sociale la fabbrica moderna, in un'economia fino allora essenzialmente agraria, artigianale e manifatturiera (nel senso etimologico del termine).

La seconda rivoluzione industriale, che si svolse nella seconda metà del secolo scorso, è dominata dalla macchina a vapore per usi mobili: ferrovie e navi a vapore. I nuovi mezzi di trasporto rendono economicamente sfruttabili, specialmente sotto l'aspetto agricolo e zootecnico, grandi regioni, come quelle dell'America settentrionale e meridionale. In Inghilterra durante questo periodo tendono ad esaurirsi due grandi serbatoi di mano d'opera, l'artigianato di tipo antico e i lavoratori in soprannumero in agricoltura, ciò che facilita la formazione e il rafforzamento dei sindacati dei lavoratori; compaiono la moderna società per azioni e i grandi complessi nel credito e nell'industria.

La terza rivoluzione industriale, che si svolge durante la prima metà del nostro secolo, vede una maggiore varietà di grandi innovazioni: elettricità, motore a scoppio, chimica. Accanto al carbone compaiono due nuove fonti di energia: l'elettricità e il petrolio. In questo periodo prosegue vigorosamente lo sviluppo dei grandi complessi finanziari e industriali e dei sindacati; ma la principale trasformazione è costituita dall'enorme espansione dell'intervento pubblico in economia, un intervento che si estende ulteriormente nei decenni seguenti, sia nella sfera delle spese sociali sia nella sfera della scuola e della ricerca scientifica, che è par-

² Sono parole di Schumpeter: *Business cycles*, 1939, p. 168.

³ Si veda per esempio: C. Freeman, J. Clark, L. Soete, 1982.

ticolarmente rilevante sotto l'aspetto dello sviluppo economico. Secondo un'opinione diffusa, oggi stiamo vivendo nella quarta rivoluzione industriale, dominata dall'elettronica, dal trasporto aereo e dall'energia atomica; saremmo anzi entrati da alcuni anni nella fase calante del quarto Kondratieff.

Come ho detto, l'idea dei cicli lunghi va presa con grande cautela, giacché essa può risultare non solo analiticamente ingannevole, ma anche pericolosa dal punto di vista della politica economica, nel senso che può generare una accettazione quasi fatalistica delle difficoltà economiche nelle quali ci dibattiamo. Quell'idea può servire solo se viene usata come base razionale per raggruppare e per meglio descrivere certi complessi processi che si svolgono nel tempo storico; alcuni aspetti di questi processi sono ricorrenti poiché tali sono gli impulsi che li generano e che in ultima analisi provengono da grandi innovazioni. Ma ricorrenza e regolarità sono concetti distinti: la regolarità può essere un'illusione ottica; ed è possibile individuare altri «cicli» lunghi, di diversa durata, come lo stesso Schumpeter è incline a riconoscere. In ogni modo, resta valida l'idea di diverse «rivoluzioni industriali» che si susseguono nel tempo e che caratterizzano diversi periodi dell'epoca moderna.

2. Mutamenti osservabili nell'andamento dei prezzi e dei salari

Le profonde trasformazioni economiche, sociali e istituzionali che ciascuna rivoluzione industriale ha portato con sé hanno avuto effetti rilevanti sul ciclo e sulle sue caratteristiche. Fino alla prima guerra mondiale la prevalenza di unità produttive relativamente piccole consente, a quanto pare, una relativa regolarità del ciclo economico — quello della durata di 7-8-9 anni, che è generalmente riconosciuto come tale e che Schumpeter chiama «Juglar»⁴. Sembra che la grande molteplicità in tutti i rami di piccole unità produttive e la relativa limitatezza dell'intervento pubblico permettano alla legge dei grandi numeri di operare dinamicamente — se è lecita una tale metafora matematica. Dopo la prima guerra mondiale i sismografi, per così dire, impazziscono, particolarmente negli anni della grande depressione. L'ipotesi del ciclo lungo, che Schumpeter introduce anche per spiegare la gravità delle due grandi depressioni del secolo scorso e della grande depressione degli

⁴ Com'è noto, per la sua ampia analisi empirica Schumpeter adottò uno schema di tre cicli: cicli brevi, o Kitchin, della durata di 2-3 anni, quelli medi, o Juglar, di circa 9 anni e quelli lunghi, o Kondratieff, di 50-60 anni.

anni Trenta, non può dar ragione dell'andamento per molti aspetti atipico che presenta l'attività economica nel periodo compreso fra le due guerre mondiali. Dopo la seconda di queste due guerre diventa rilevante, per lo sviluppo ciclico, il ruolo dello Stato, cosicché l'alternarsi delle prosperità e delle flessioni entro certi limiti diviene un processo guidato e a volte perfino determinato da centri decisionali pubblici. Al livello dei mercati, i principali mutamenti riguardano l'andamento dei prezzi industriali e dei salari, che nel secolo scorso fluttuano sia in alto che in basso — ed anzi i prezzi fluttuano più verso il basso che verso l'alto —, mentre oggi i prezzi sono quasi rigidi verso il basso ed i salari lo sono completamente; permane, invece, la flessibilità nelle due direzioni nei prezzi delle materie prime. Tali mutamenti vanno posti in relazione alle trasformazioni avvenute nelle forme di mercato, particolarmente nell'industria moderna, come conseguenza della concentrazione delle unità produttive in certi settori e della crescente differenziazione dei prodotti in altri settori. Alla concorrenza di tipo tradizionale, caratterizzata da una grande molteplicità di offerenti e da prodotti omogenei, è subentrata una concorrenza fra pochi, ovvero una concorrenza condizionata da un'accentuata differenziazione dei prodotti. Al crescente potere di mercato delle imprese rispetto ai prezzi dei prodotti si è accompagnato un crescente potere di mercato dei sindacati; in certi periodi, anzi, il secondo ha avuto addirittura tendenza a prevalere sul primo, che in qualche misura è limitato dalla concorrenza estera.

Nel nostro tempo i salari monetari aumentano — di norma anche più dei prezzi — ma non diminuiscono; nel caso dei salari monetari le fluttuazioni riguardano i saggi di aumento, non i livelli assoluti. Fluttuano invece i livelli assoluti dei prezzi delle materie prime; e fluttuano molto più fortemente dei livelli assoluti dei prezzi industriali. Ciò perché nei mercati delle materie prime prevalgono condizioni non lontane dalla concorrenza, mentre nei mercati dei prodotti industriali oggi prevalgono condizioni di oligopolio o di concorrenza imperfetta. Ora, come ho cercato di dimostrare in altri lavori, nei mercati del primo genere le variazioni dei prezzi nel breve periodo dipendono dalla domanda e dall'offerta, mentre nei mercati dei prodotti industriali sono le variazioni dei costi e, in particolare, dei costi diretti, che regolano quelle dei prezzi; in questi mercati le variazioni della domanda comportano variazioni nel livello di attività e non nei prezzi. Pertanto, se i prezzi industriali diminuiscono, non è per una flessione della domanda, ma per una diminuzione dei costi diretti: nel nostro tempo ciò è accaduto in misura vistosa negli anni del grande

crollo (1929-1932)⁵ ed è accaduto in misura limitata più volte in questo dopoguerra. I prezzi industriali raramente flettono poiché, anche quando i prezzi delle materie prime diminuiscono, i salari monetari normalmente continuano a salire: solo quando la somma algebrica è negativa – e ciò accade, appunto, raramente – i prezzi industriali diminuiscono.

In questo senso si può affermare che i prezzi industriali sono diventati relativamente rigidi verso il basso. Questi prezzi crescono quando crescono i costi diretti; possono crescere anche quando cresce la domanda, ma solo in condizioni eccezionali, ossia in condizioni di *boom* generalizzato a livello internazionale, quando la capacità inutilizzata si assottiglia nei principali paesi industrializzati.

Schumpeter non considera in modo teoricamente rilevante né lo Stato né i sindacati, ciò che invece fa Keynes, sia pure in forma stilizzata e circoscritta. Keynes però non considera né le variazioni di produttività, né le innovazioni, che Schumpeter pone al centro della sua analisi. Quanto alle forme di mercato, Schumpeter è ben consapevole della diffusione dei grandi complessi produttivi, tanto da proporre la distinzione fra «capitalismo concorrenziale» e «capitalismo trustificato» per indicare il nuovo sistema economico che a suo parere tende ad emergere dal processo di concentrazione delle unità produttive; tuttavia, egli ritiene che le nuove strutture di mercato non sono ancora giunte a dominare il quadro e a modificare in profondità i meccanismi di reazione del sistema economico⁶; pertanto, egli ragiona come se la concorrenza di tipo tradizionale continuasse ad operare pienamente anche nel nostro tempo. Paradossalmente, la posizione di Keynes è inversa: egli assume la concorrenza, ma in sostanza ragiona come se la formazione e le variazioni dei prezzi avvenissero in mercati

⁵ Dal 1929 al 1932 i prezzi delle materie prime diminuirono del 50%, quelli dei prodotti industriali del 20% circa, cioè proprio di quanto ci si poteva attendere considerato che il costo delle materie prime rappresenta circa la metà del costo diretto totale nell'industria. Pertanto, la caduta della domanda, che pure fu molto grave, influì sul livello di attività nell'industria e non sui prezzi.

⁶ *Business cycles*, p. 96. Schumpeter dà grande rilievo al processo di concentrazione, ma attribuisce scarso peso al processo di differenziazione dei prodotti, che probabilmente è anche più importante del primo per i riflessi che ha avuto sui meccanismi di formazione e di variazione dei prezzi.

Ricordo che già nel 1909 Maffeo Pantaleoni aveva discusso ampiamente l'importante ruolo che venivano ad assumere, nell'evoluzione delle economie moderne, i grandi complessi produttivi: *Alcune osservazioni sui sindacati e sulle leghe*, in *Scritti vari di economia*.

non concorrenziali — per Keynes, almeno fino a quando esiste una diffusa disoccupazione, le variazioni di domanda determinano variazioni nel livello di attività e non nei prezzi.

I meccanismi di formazione e di variazione dei prezzi e dei salari non sono dunque immutabili nel tempo e l'economista deve elaborare modelli teorici diversi per le diverse fette di storia; ciò è vero per tutti i fenomeni dell'economia, ma è particolarmente vero per quelli che caratterizzano il moto ciclico.

3. Tre categorie di modelli del ciclo economico. Il modello schumpeteriano

Dunque, sotto le assunzioni che sono alla base dei diversi modelli del ciclo economico vanno individuati i condizionamenti storici. Ciò non è difficile né nel caso del modello schumpeteriano né nei modelli di derivazione keynesiana, come già è emerso dai cenni precedenti e come potrà risultare più chiaramente dal breve confronto che mi accingo a compiere.

Conviene premettere che il modello di Schumpeter riguarda non il ciclo in quanto tale, ma lo sviluppo ciclico, dal momento che egli, in via di principio, non considera separabili i due fenomeni: per Schumpeter «il ciclo è la forma che lo sviluppo economico assume nell'era del capitalismo» (1912, p. 258 della trad. it.). I modelli di derivazione keynesiana, invece, riguardano il ciclo in quanto tale.

Nell'elaborare il suo modello di sviluppo ciclico Schumpeter fa riferimento soprattutto alla evoluzione osservabile nelle economie più sviluppate durante il secolo scorso e al principio del nostro. Questo è ovviamente vero nella sua prima opera, la *Teoria dello sviluppo economico*, ma è sostanzialmente vero anche per il trattato sui cicli economici del 1939. Nel modello schumpeteriano è l'innovazione che fornisce il primo impulso al processo di sviluppo ciclico. Tale impulso si traduce in una crescente spesa complessiva per investimenti, alimentata dalla creazione di moneta bancaria, giacché le imprese che attuano le innovazioni sono seguite da una schiera di imitatori. La crescente domanda di mezzi di produzione si traduce via via in una crescente domanda di beni di consumo; salgono perciò i prezzi di tutti i beni e anche le imprese che non attuano innovazioni ottengono profitti crescenti; dal canto loro, le imprese che s'innovano ottengono profitti crescenti anche a parità di prezzi, giacché riescono a ridurre i costi. L'espansione via via si estende e si rafforza, fino a quando le imprese che s'innovano e le altre (quelle che imitano le prime e quelle che si sono ingrandite senza variazioni significative nei

metodi di produzione) non riversano sul mercato l'accresciuta produzione, restituendo alle banche i prestiti ricevuti. La doppia spinta – aumento dell'offerta e riduzione dei mezzi monetari – provoca una flessione dei prezzi, che a sua volta determina il fallimento di parecchie imprese che non sono riuscite a ridurre i costi. Lo stesso sistema dei prezzi viene a mutare, come conseguenza delle riduzioni molto differenziate dei costi:

...La flessione esprime la tendenza del sistema economico verso un equilibrio del tutto nuovo. Questo nuovo equilibrio, in confronto con quello iniziale, è caratterizzato da un prodotto sociale «maggiore» e diverso, da nuove funzioni della produzione, eguale somma totale di redditi monetari, un saggio dell'interesse minimo (a rigore pari a zero), profitti nulli, prestiti nulli, un diverso sistema di prezzi e un più basso livello di prezzi – espressione fondamentale del fatto che tutti i risultati duraturi delle innovazioni sono stati trasferiti ai consumatori sotto forma di redditi reali accresciuti (*Business cycles*, p. 137).

4. I modelli postkeynesiani

I modelli postkeynesiani del ciclo appaiono talmente diversi dal modello schumpeteriano da non presentare, a un primo esame, nessuna affinità. Per Schumpeter i mutamenti della tecnologia giocano il ruolo preminente; subito dopo, un ruolo di rilievo è giocato dai prezzi. Nei modelli postkeynesiani la tecnologia è assunta come data e i prezzi sono assunti come costanti: l'intero moto ciclico è analizzato con riferimento esclusivo ai grandi aggregati, e specialmente: il reddito, gl'investimenti e i consumi. In effetti, per l'analisi schumpeteriana può ancora valere la definizione, corrente al principio del secolo, dell'economia come scienza dei prezzi; con Keynes, invece, l'economia diviene scienza del reddito o, più in generale, dei grandi aggregati. Tuttavia, nonostante le apparenze, fra il modello di Schumpeter e i modelli postkeynesiani vi sono dei nessi; anzi, è possibile costruire modelli integrati usando materiali ricavati sia da Schumpeter sia da Keynes.

Dunque, nei modelli che si rifanno alla teoria di Keynes, l'impulso iniziale è dato dagli investimenti autonomi, così chiamati per distinguerli da quelli indotti, che sono gl'investimenti provocati da un aumento del reddito: sono autonomi gl'investimenti imputabili a innovazioni o a decisioni di centri pubblici. Un investimento autonomo fa crescere i consumi e quindi il reddito attraverso il moltiplicatore, l'aumento del reddito provoca investimenti addizionali, attraverso l'acceleratore; e così via, secondo una spirale, che fino a un certo punto tende a rafforzarsi, ma che poi s'interrompe quando ci si avvicina alla piena utilizzazione della ca-

pacità produttiva poiché, a quel punto, l'aumento del reddito tende a flettere e questa flessione, attraverso il moltiplicatore, da relativa diviene assoluta: il reddito diminuisce. Pertanto, nei modelli postkeynesiani l'intero processo viene spiegato con l'interazione fra moltiplicatore e acceleratore. Vista in un certo modo, tale interazione dà luogo al ciclo; vista in altro modo, essa dà luogo allo sviluppo⁷: non può generare contemporaneamente l'uno e l'altro, se non introducendo impulsi esterni⁸.

Il punto di partenza è dunque analogo nel modello schumpeteriano e in quelli di derivazione keynesiana. In questi, l'espansione avviene attraverso quel processo d'interazione cui si è accennato, un processo adombrato, anche se non esaminato metodicamente, nel modello schumpeteriano, nel quale un ruolo ben più importante è attribuito al progressivo — e diseguale — aumento dei prezzi. Ed è qui, nell'analisi dei prezzi, che sta una delle differenze fondamentali fra le due categorie di modelli: in quelli postkeynesiani l'analisi dei prezzi non c'è e i prezzi di regola sono assunti come costanti, come i salari. Queste assunzioni vanno viste con riferimento alle nuove condizioni, che sono emerse dalle profonde trasformazioni nei mercati dei prodotti e nel mercato del lavoro. Si tratta di assunzioni che riassumono, in termini semplificati, uno schema analitico esposto nella *Teoria generale* da Keynes, il quale tuttavia ha il torto di ragionare come se l'economia fosse composta dalla sola industria e quindi come se tutti i prezzi variassero secondo il meccanismo proprio dei mercati industriali; per di più, egli fa riferimento a un'economia chiusa. Come conseguenza di tutto ciò, Keynes ignora completamente i mercati delle materie prime e vede i prezzi come dipendenti dai soli salari; nella sua analisi, salari e prezzi restano costanti fino a quando c'è una diffusa disoccupazione. Aumentano sia i salari sia i prezzi quando il sistema si avvicina alla piena occupazione degli impianti e della forza lavoro, per l'azione del principio dei rendimenti decrescenti, che Keynes concepisce in modo assai peculiare. Per Keynes, dunque, i prezzi sono rigidi verso il basso

⁷ L.L. Pasinetti, 1950. È necessario avvertire che ai modelli postkeynesiani fondati sull'interazione fra moltiplicatore e acceleratore seguirono poi altri modelli, anch'essi di derivazione keynesiana, come quelli elaborati da Kaldor. Tuttavia, fra i modelli delle due ondate ci sono diversi punti in comune; d'altra parte, per l'argomentazione qui svolta sono particolarmente rilevanti i modelli della prima ondata; perciò, mi limiterò a considerare solo questi.

⁸ Cfr. le *Lezioni di economia* di chi scrive: volume I, *Macroeconomia*, pp. 178-84.

in quanto sono rigidi i salari; fino a quando c'è una diffusa disoccupazione, non può aversi inflazione.

Negli ultimi anni si è avuta invece una forte inflazione in presenza di una disoccupazione non solo elevata, ma anche crescente: una situazione, questa, che ha contribuito a determinare la crisi della teoria keynesiana⁹.

Negli anni Cinquanta e Sessanta, tuttavia, la disoccupazione oscillava su livelli relativamente bassi in tutti i paesi industrializzati ma la pressione inflazionistica era bassa, se non addirittura assente. L'economia si espandeva e lo Stato regolava la domanda aggregata attraverso la politica di bilancio e, subordinatamente, attraverso la politica monetaria in modo da favorire il processo di sviluppo, attenuando i cicli. Lo sviluppo procedeva vigorosamente e il moto ciclico si presentava in forma nuova, specialmente perché le flessioni consistevano, non in diminuzioni assolute del reddito, ma in diminuzioni del suo saggio di aumento. In queste condizioni non c'era motivo di respingere le teorie keynesiane, il cui prestigio, anzi, era in ascesa; tra gli sviluppi di quelle teorie c'era l'analisi degli stabilizzatori automatici, che nella politica economica sembravano funzionare egregiamente. Anche questi sviluppi si fondavano sulla proposizione — di rado espressa in modo esplicito — secondo cui le variazioni della domanda influiscono sul livello di attività e non sui prezzi. Questa proposizione resta vera comunque; negli anni recenti si osservano però aumenti di salari che sembrano paradossali, considerata l'elevata quota di disoccupati; e si osservano aumenti cospicui nei prezzi delle materie prime che non possono essere spiegati con la teoria keynesiana. Gli aumenti di questi prezzi, come anche gli aumenti dei salari, tendono a diffondersi sull'intero sistema dei prezzi, generando una vigorosa pressione inflazionistica.

5. Lo Stato e i sindacati. Le industrie che conducono lo sviluppo ciclico e le industrie trainate

L'impostazione analitica di Keynes consente di tener conto, sia pure in forma stilizzata e circoscritta, dello Stato, dei sindacati, della domanda estera e delle importazioni. Dei sindacati Keynes tiene conto, per esempio, quando assume che i salari sono relativamente rigidi verso il basso. Dello Stato tiene conto quando considera le conseguenze sulla domanda effettiva di una spesa

⁹ Sulla crisi della teoria keynesiana esiste ormai un'ampia letteratura; qui mi limito a ricordare: J. Hicks, 1974; F. Vicarelli, 1983; T. Cozzi, 1983.

pubblica in disavanzo. Keynes, come si è ricordato, fa l'ipotesi di un'economia chiusa e quindi non considera né gli effetti delle esportazioni né quelli delle importazioni. È agevole, tuttavia, considerare questi effetti nell'ambito della costruzione teorica keynesiana, come difatti è avvenuto: le esportazioni possono essere viste come un'aggiunta alla domanda effettiva e le importazioni come una sottrazione da tale domanda. Naturalmente, sono trattati solo alcuni effetti generali degli elementi ora indicati; ma già questo è un pregio, che il modello di Schumpeter non ha. Tuttavia, il modello schumpeteriano ha il pregio di tener conto delle innovazioni, delle variazioni della produttività e delle variazioni nel livello e nel sistema dei prezzi; in particolare, questo modello può suggerire un'importante distinzione: quella fra industrie che conducono lo sviluppo ciclico e industrie trainate.

Conviene compiere il tentativo di combinare i pregi delle due analisi, macro e microeconomica, per costruire un modello integrato. Ma per far ciò sono necessarie modifiche di non piccolo rilievo. Le modifiche e gli adattamenti riguardano tre questioni fondamentali: le forme di mercato, la distribuzione del reddito e le variazioni della produttività.

Per le forme di mercato abbiamo visto che tanto il modello schumpeteriano quanto i modelli postkeynesiani sono insoddisfacenti, sia pure per motivi diversi. Conviene distinguere almeno due settori e, corrispondentemente, due categorie di prezzi: quelli dei prodotti industriali e quelli delle materie prime, agrarie e minerarie: il legame tra prezzi e costi diretti va attribuito solo ai prezzi industriali, non a quelli delle materie prime, per i quali vale il legame, caratteristico della concorrenza, con la domanda e l'offerta.

Le variazioni dei prezzi non sono proporzionali a quelle dei salari, a causa delle variazioni della produttività, né sono proporzionali fra loro, sia per effetto delle innovazioni, come mette in evidenza Schumpeter, sia per la diversità dei meccanismi che regolano l'andamento delle diverse categorie di prezzi. Pertanto, le variazioni dei prezzi fanno necessariamente variare le quote distributive e quindi anche la quota dei profitti, la quale influisce sulle decisioni d'investimento e in tal modo sullo sviluppo ciclico.

L'aumento nella produttività del lavoro costituisce uno dei principali effetti delle innovazioni, anche se questo, pur essendo un effetto molto frequente, non è un effetto necessario, e anche se a rigore si può parlare di aumento nella produttività del lavoro solo nel caso delle innovazioni che riguardano i processi produttivi e non nel caso delle innovazioni che danno luogo a beni prima

non prodotti¹⁰. L'aumento nella produttività è tuttavia un fenomeno così importante per lo sviluppo ciclico da meritare un'analisi particolare.

Schumpeter tende a dare un'importanza preminente alle innovazioni che possono essere definite autonome, contrapposte alle innovazioni incentivate da un'espansione della domanda, ovvero da variazioni nei prezzi relativi dei mezzi di produzione, fra cui sono le variazioni nel costo relativo del lavoro (rapporto fra salari e prezzo delle macchine che consentono di risparmiare lavoro man mano che questo rincarà)¹¹. Se osserviamo le variazioni della produttività nel corso del tempo, notiamo che essa aumenta quasi ininterrottamente, sia pure a un saggio non costante. Questo significa che le piccole innovazioni indotte, nel senso appena specificato – indotte dall'allargamento del mercato e dall'aumento del costo relativo del lavoro – hanno, nell'aggregato, il maggior rilievo. Diciamo meglio: in ciascun periodo storico le grandi innovazioni creano le prime spinte e le premesse per lo sviluppo, ma, una volta avviato, lo sviluppo è alimentato principalmente dal flusso delle piccole innovazioni.

Se appunto si riconosce che l'allargamento del mercato, ossia l'accrescimento della domanda complessiva, ha un ruolo di rilievo nell'incentivare il flusso delle piccole innovazioni, si viene a stabilire un altro nesso fra l'analisi schumpeteriana e le analisi di derivazione keynesiana, un nesso che può apparire sorprendente, se si ricorda che Schumpeter era decisamente avverso a qualsiasi impiego analitico degli aggregati keynesiani. Naturalmente, la considerazione della domanda aggregata deve essere accompagnata da quella della domanda disaggregata per settori. A sua volta, però, la velocità di aumento nella domanda di settore tenderà ad essere tanto più alta quanto più rapido è l'aumento della domanda aggregata, anche se in questo caso, come sempre nell'economia, opera un meccanismo di retroazione. Sotto l'aspetto analitico, pertanto, si tratta di studiare, da un lato, le condizioni di crescita della domanda aggregata e, dall'altro, le ragioni della

¹⁰ Bisogna tuttavia tener presente che i prodotti veramente nuovi periodo per periodo – diciamo anno per anno – sono pochissimi; inoltre, al livello aggregato le innovazioni che danno luogo a nuovi prodotti normalmente determinano un aumento della produzione complessiva maggiore dell'aumento dell'occupazione; ne risultano, pertanto, aumenti nella produttività del lavoro.

¹¹ Schumpeter distingue fra innovazioni autonome e innovazioni indotte, ma in un senso diverso da quello indicato nel testo; per lui, le innovazioni indotte consistono in quei miglioramenti tecnici addizionali che emergono dal processo di imitazione e di adattamento delle innovazioni principali (*Business cycles*, p. 101, nota 2).

crescita differenziata della domanda per i diversi beni di consumo, questione che va studiata tenendo ben presente che i bisogni subiscono forti condizionamenti sociali e internazionali.

La distinzione fra industrie trainanti e industrie trainate è più ampia della distinzione schumpeteriana fra industrie che attuano e industrie che non attuano innovazioni, ma può essere ricavata da questa, se fra le industrie trainanti s'includono quelle incentivate da un'espansione particolarmente rapida della domanda. Anche un aumento nel costo relativo del lavoro può, entro certi limiti, stimolare la crescita di certe industrie; e anche qui si deve ammettere la possibilità di un meccanismo di retroazione.

6. I modelli integrati. Riferimenti all'economia italiana

Quelli appena indicati sono elementi di un'analisi macroeconomica di tipo keynesiano e di un'analisi microeconomica di tipo schumpeteriano utili per la costruzione di un modello che, per intenderci, chiamo integrato. Modelli siffatti sono tutt'altro che rari: nella massima parte i modelli econometrici appartengono a questa categoria. Di norma, tuttavia, gli autori di tali modelli giustificano le singole relazioni una per una, spesso richiamandosi al buon senso piuttosto che a teorie; di rado quei modelli si fondano su una sistematica elaborazione teorica. Ho tentato anni fa (nel 1967) di proporre un modello integrato suscettibile di verifica empirica, fondandolo su miei precedenti lavori di carattere astratto. Mi spingeva a costruire un tale modello appunto un interesse essenzialmente teorico e non propriamente econometrico. Tuttavia, mentre ci furono poi utilizzazioni e sviluppi sul piano econometrico, con mio disappunto le basi teoriche del modello non furono oggetto di dibattito critico¹².

Nel detto modello ho cercato d'inserire, traducendoli in variabili e in equazioni, alcuni dei temi ricordati dianzi. Di recente, ho modificato e allargato il modello, sempre facendo riferimento all'economia italiana; fra l'altro, ho trasformato la produttività del lavoro nell'industria in variabile endogena (prima era fra le variabili esogene). Tuttavia, l'interpretazione dei cicli economici concreti non può essere fatta soltanto sulla base di un modello teorico: per non restare in superficie, tale interpretazione deve essere preceduta — e questo è un altro importante insegnamento di Schumpeter — da uno studio delle tendenze di lungo periodo

¹² Solo Luigi Pasinetti, in una recensione apparsa nel fascicolo del dicembre 1975 dell'«Economic journal» propose alcuni spunti per un dibattito critico delle basi teoriche del modello.

dell'economia considerata nel suo complesso e da un esame particolareggiato delle singole industrie, con l'intento di individuare quelle industrie che, in ciascun periodo, conducono lo sviluppo ciclico. Inoltre, non basta considerare le relazioni generali, così come appaiono dal modello teorico; è necessario esaminare a fondo le particolari circostanze concrete che influiscono sulle diverse variabili.

Alla fine conviene studiare i cicli economici concreti, separando le fasi di espansione da quelle di contrazione e individuando, per ciascuna fase, gli impulsi più importanti, di segno positivo e di segno negativo, generati dal meccanismo stesso dello sviluppo ciclico ovvero provenienti dall'esterno, per così dire, ossia dal governo e dall'autorità monetaria, oltre che dall'estero. Si tratta cioè di isolare tre categorie d'impulsi, positivi o negativi: quelli microeconomici, quelli macroeconomici di carattere privato e quelli macroeconomici di carattere pubblico.

Ho considerato quasi tutto il periodo postbellico: dal 1952 (dopo la fine della ricostruzione) ad oggi. In questo periodo si riconoscono i seguenti cicli – usando, come date di divisione, i punti relativamente più bassi: 1) dal 1951 al 1958, 2) dal 1958 al 1964, 3) dal 1964 al 1971, 4) dal 1971 al 1975. Dopo il 1975 il moto ciclico assume aspetti quanto mai irregolari: c'è un ciclo – così pare – di soli due anni (dal 1975 al 1977); si ha una ripresa dal 1977 al 1980; dal 1980 a oggi si ha un periodo di ristagno inflazionistico di una durata mai sperimentata dopo la seconda guerra mondiale. Nei primi tre cicli le industrie trainanti sono l'automobile, la chimica e le resine; nei cicli seguenti è meno facile individuare le industrie trainanti ¹³.

Tuttavia, qui non intendo approfondire una tale analisi. Mi limiterò a presentare qualche osservazione sulla principale industria trainante dei primi tre cicli, quella dell'automobile, e a fornire

¹³ Tra i fattori che hanno contribuito al ristagno inflazionistico ne ricordo due: la variabilità nei prezzi delle materie prime, enormemente accresciuta a partire dalla crisi del sistema monetario di Bretton Woods (cfr. il cap. VII), e l'indebolimento nella crescita dei beni di consumo durevole, segnatamente dell'automobile, un indebolimento che, attraverso il moltiplicatore, contribuisce a determinare le flessioni cicliche. Quanto ai cicli più recenti, ricordo che le riprese del 1976 e del 1978-80 sembrano spinte dai consumi (e dalle esportazioni) più che dagli investimenti e presentano pertanto caratteristiche proprie di quelle «prosperità di consumo» promosse principalmente dalle spese pubbliche di cui parla Schumpeter con riferimento alla Germania nel primo dopoguerra. Cfr. *Business cycles*, pp. 718, 721 e 811. Cfr. la relazione di T. Cozzi, *Sviluppo e ciclo: l'eredità di Schumpeter*, presentata al convegno di Milano dell'ottobre 1983.

alcune indicazioni sugli impulsi riguardanti quei tre cicli e sui prezzi e sui salari relativi.

Se si riporta su un grafico a scala semilogaritmica la produzione automobilistica dal 1952 ad oggi, si ottiene una curva abbastanza regolare, corrispondente alla seconda metà di una logistica; ciò significa che la velocità di crescita tende sistematicamente a diminuire, anche se si osservano accelerazioni negli anni di espansione ciclica e decelerazioni o diminuzioni assolute negli anni di contrazione. L'industria automobilistica può illustrare il caso di un'industria trainante che in questo dopoguerra è stata spinta principalmente da un'espansione della domanda e non da innovazioni autonome. L'espansione della domanda ha incentivato un flusso di piccole innovazioni; altre innovazioni sono state indotte dall'aumento del costo relativo del lavoro e dalle accresciute difficoltà che i dirigenti incontrano quando debbono licenziare operai che a un certo punto non risultano più necessari. Se si fa riferimento alle invenzioni tecniche e alle innovazioni originarie, l'Italia è fra i paesi pionieri nell'industria automobilistica; ma lo sviluppo impetuoso nel nostro paese ha avuto luogo solo quando il reddito individuale ottenuto dalle famiglie appartenenti alle fasce medie ha superato, crescendo, una certa soglia critica. A sua volta, il reddito individuale medio di tutte le famiglie è cresciuto anche come conseguenza, diretta e indiretta, dello sviluppo dell'industria automobilistica.

Ed ecco la provenienza dei principali impulsi riguardanti i primi tre cicli di questo dopoguerra nelle fasi di espansione (E) e di contrazione (C):

Tabella 1 GLI IMPULSI MICRO E MACROECONOMICI

Ciclo	Impulsi microeconomici		Impulsi macroeconomici		Impulsi pubblici monetari fiscali			
	E	C	E	C	E	C	E	C
1) 1952-1958	Auto Chimica Resine	—	—	Espor- tazioni	—	—	—	—
2) 1958-1964	Idem (Salari)	Caduta dei profitti (Salari)	Espor- tazioni	Deficit estero	—	Deficit estero	—	Deficit estero
3) 1964-1971	Chimica Resine Auto	Idem Costru- zioni	Espor- tazioni	Espor- tazioni	—	—	—	—

I tratti comuni dei tre cicli sono almeno tre: 1) nell'anno della massima contrazione il saggio di variazione della produzione industriale si avvicina a zero ma è pur sempre positivo; 2) le principali industrie trainanti sono le stesse – auto, chimica, resine –, anche se nel terzo ciclo l'ordine cambia. Le differenze stanno in ciò, che nel primo ciclo il prevalente impulso negativo proviene dall'estero (brusca flessione nel saggio di aumento della domanda estera), nel secondo ha origini prevalentemente interne (come appare dal fatto che nel 1963-64 la produzione industriale negli altri paesi continua a crescere a un ritmo sostenuto), mentre nel terzo ciclo ha origini miste, interne ed esterne. Nel secondo ciclo il deficit estero appare fra gli impulsi negativi per tre volte, poiché tale deficit tende a determinare già da solo una riduzione nell'espansione dei prestiti bancari, dato che esso è di per sé un fattore di riduzione della così detta liquidità; tale effetto automatico può essere rafforzato (come appunto accadde fra il 1963 e il 1964) da una manovra restrittiva della banca centrale e del governo (nuovi tributi), messa in atto proprio per riequilibrare i conti con l'estero. La restrizione creditizia influisce direttamente sugli investimenti e indirettamente sui consumi, mentre per la restrizione fiscale è vero l'opposto; la duplice restrizione influisce sulle importazioni delle due categorie di beni. Sia nel secondo che nel terzo ciclo un impulso negativo di rilievo proviene da una caduta dei profitti, a sua volta determinato da un rapido aumento dei salari unitari. I salari totali, però, specialmente nel 1962 e nel 1963, avevano rappresentato un importante impulso positivo.

Appare evidente che nell'area degli impulsi macroeconomici è Keynes che offre il maggior ausilio, mentre nell'area degli impulsi microeconomici Schumpeter ci aiuta di più. Beninteso, in un'analisi sistematica, dopo aver individuato le industrie che conducono ciascun ciclo col criterio della velocità relativa di crescita nella fase di espansione, occorre esaminare metodicamente le principali grandezze economiche relative a quelle industrie, fra cui sono da ricordare la produzione, l'occupazione, la produttività, i prezzi e i salari relativi. L'analisi di Schumpeter induce a ritenere che tutte queste grandezze presentino, nelle industrie trainanti, maggiore dinamismo che nelle altre industrie, nel senso che le prime tre grandezze presumibilmente tendono a crescere più che nelle altre industrie nella fase di espansione, mentre l'opposto normalmente non è vero nella fase di contrazione. Anzi, nel modello schumpeteriano di prima approssimazione l'aumento della produzione nelle industrie che s'innovano dovrebbe addirittura divenire più rapido nella fase negativa per l'economia considerata nel suo complesso – un'ipotesi, tuttavia, che di rado corrisponde ai fatti, pro-

babilmente a causa degli effetti negativi indiretti della domanda aggregata, che Schumpeter tende a trascurare.

Quanto ai prezzi e ai salari, l'analisi schumpeteriana induce a concludere che nelle industrie più dinamiche, a causa del più rapido aumento di produttività, i prezzi relativi diminuiranno, o i salari relativi aumenteranno, o si avrà l'uno e l'altro effetto. Queste variazioni possono aver luogo con un livello medio di prezzi decrescente ovvero crescente — trascurando il caso limite di un livello di prezzi costante. Nel secolo scorso il primo andamento era il più frequente (ed è questo andamento che ha in mente Schumpeter), nel nostro tempo è il secondo. Come che sia, nelle industrie più dinamiche i prezzi e i salari tendono a variare nel senso prima indicato: diminuzione dei prezzi relativi o aumento dei salari relativi o una combinazione dei due effetti, là dove il prezzo relativo è il rapporto fra prezzo specifico e livello dei prezzi industriali e il salario relativo è il rapporto fra il salario specifico e il livello medio dei salari nell'industria. La diminuzione dei prezzi relativi o l'aumento dei salari relativi nelle industrie più dinamiche non esclude affatto che in queste industrie crescano anche i profitti; di norma, anzi, se la produttività aumenta ad un saggio elevato, si avranno tutti e tre gli effetti.

Ecco i dati per le tre industrie più dinamiche nei tre cicli considerati:

Tabella 2 PREZZI E SALARI RELATIVI (1952 = 100)

Ciclo	Automobili		Chimica		Resine e plastica	
	Prezzi relativi	Salari relativi	Prezzi relativi	Salari relativi	Prezzi relativi	Salari relativi
1) 1952-1958	96,7	102,5	91,4	112,4	80,8	112,4
2) 1958-1964	87,5	100,7	84,5	113,7	52,5	113,7
3) 1964-1971	82,5	103,4	75,8	125,0	37,9	135,0

La questione delle variazioni dei prezzi e dei salari relativi non ha interesse solo per l'interpretazione dello sviluppo ciclico: ha anche rilevanza per la politica economica.

7. Una riflessione conclusiva

Abbiamo dunque molto da guadagnare se combiniamo certi elementi dell'analisi keynesiana della domanda effettiva con alcune

parti dell'analisi schumpeteriana del progresso tecnico e dello sviluppo ciclico dell'economia. Se si rilegge la recensione violentemente critica della *Teoria generale* che Schumpeter scrisse poco dopo la sua pubblicazione (1936) e si riconsiderano le motivazioni del rifiuto opposto da Schumpeter all'analisi aggregata nei *Business cycles* (pp. 43-4 e 144), una tesi come quella qui proposta può sembrare sorprendente. Tuttavia va ricordato che dopo la seconda guerra mondiale Schumpeter aveva notevolmente attenuato le sue critiche ¹⁴. In ogni modo, non è la prima volta che l'integrazione fra posizioni apparentemente inconciliabili risulta non solo possibile ma anche feconda.

¹⁴ Nel corso di teoria economica avanzata, che seguí nel 1949 quando ero a Harvard come ricercatore, Schumpeter dedicò due lezioni ai modelli di derivazione keynesiana fondati sull'interazione fra moltiplicatore e acceleratore; li illustrava con distacco, ma senza ostilità; mostrava anzi di considerarli analiticamente utili, sia pure solo in via ausiliaria, per spiegare i cicli brevi (Kitchin), come aveva proposto Metzler nel 1941.

I FATTORI CHE REGOLANO LE VARIAZIONI DI PRODUTTIVITÀ *

Chi si propone di spiegare l'andamento della produttività del lavoro non può non rendersi conto molto presto che, in tale campo, fra analisi teoriche e ricerche empiriche esiste una vera e propria spaccatura. Questo scritto vuol essere un primo contributo per rimediare a questo stato di cose.

In generale, l'analisi teorica è tuttora in larga misura dominata dallo schema tradizionale della funzione aggregata della produzione. E mentre la questione della sostituzione tra i diversi fattori produttivi costituisce il principale oggetto di studio della teoria tradizionale, la teoria keynesiana tratta principalmente dei fattori che determinano il livello di attività. Sotto questo aspetto la teoria keynesiana differisce dalla teoria tradizionale, anche se non si contrappone ad essa sulla questione della sostituzione; una posizione decisamente antagonista è quella dei cosiddetti neoricardiani.

1. *Keynes sui profitti correnti e sull'efficienza marginale del capitale*

Nella teoria keynesiana, per l'analisi della produttività sono particolarmente rilevanti due distinzioni, collegate fra loro: quella tra le aspettative a breve e a lungo termine e quella tra profitti correnti (definiti come l'eccedenza del valore della produzione sulla somma dei costi dei fattori e dei costi dell'utilizzazione) ed efficienza marginale del capitale (definita come la somma di una serie di entrate attese, dopo aver dedotto le spese correnti, compresi i salari)¹. Questa distinzione diviene ingannevole quando i due

* Mi sono avvalso dei commenti critici di Mario Amendola, Jan Kregel, Franco Momigliano, Alessandro Roncaglia ed Enrico Zaghini. Esprimo la mia profonda gratitudine anche a Sidney Weintraub, che mentre era in ospedale si prese la pena di annotare i suoi commenti critici e poi di comunicarmeli. Con la sua scomparsa, ho perduto un grande amico.

¹ Conviene citare Keynes (1936, pp. 21 e 119 della trad. it.):

«L'eccedenza del valore della massa di prodotto ottenuto sulla somma

sovrappiù sono trattati come quantità concettualmente diverse e indipendenti dal processo produttivo considerato nel suo complesso. In verità, Keynes tratta in questo modo il primo sovrappiù ma non il secondo, non solo perché, a suo parere, sono diversi l'orizzonte temporale e il rischio, ma anche perché il secondo sovrappiù va imputato soltanto ai beni capitali in quanto tali. Una delle importanti conseguenze della distinzione è che il saggio dell'interesse viene posto a confronto solo con l'efficienza marginale del capitale e non col profitto a breve termine.

Consideriamo un'impresa che ha impianti utilizzati solo in parte, che dispone di abbondanti scorte di materie prime e che prevede un'espansione nella domanda dei suoi prodotti. Per far fronte a una tale espansione questa impresa, almeno in un primo momento, ha bisogno soltanto di assumere un certo numero di lavoratori addizionali; tuttavia essa deve contrarre prestiti addizionali se non ha fondi interni per finanziare il più grande monte salari. *L'interesse su tali prestiti sarà coperto dall'eccedenza delle entrate sui costi, che nel caso considerato risulterà imputabile solo all'aumento dell'occupazione. Lo stesso accade quando nuove macchine vengono acquistate per far fronte a un aumento di domanda: l'eccedenza delle entrate sui costi sembra imputabile ai beni capitali, se si assume che l'impresa già dispone degli altri mezzi di produzione o se s'introduce la condizione «dopo aver dedotto le spese correnti».*

Così, con riferimento al breve periodo Keynes, correttamente, attribuisce l'eccedenza delle entrate sui costi al processo produttivo nel suo complesso; ma quando passa a considerare le aspettative a lungo termine, la sua posizione è simile a quella della teoria tradizionale, giacché egli tratta l'eccedenza come imputabile esclusivamente ai beni capitali addizionali.

Pur tuttavia, i due sistemi teorici sono profondamente diversi: Keynes adotta il punto di vista della domanda effettiva, mentre la teoria tradizionale attribuisce importanza centrale alla sostituzione potenziale fra lavoro e «capitale». Ma avendo attribuito il sovrappiù di lungo periodo solo ai beni capitali durevoli, Keynes apre la porta all'ambigua «sintesi neoclassica». L'accento che Keynes pone sulla «estrema precarietà» delle aspettative a lungo termine e sulla instabilità che siffatte aspettative possono generare

del costo dei fattori e del costo delle utilizzazioni è il profitto, oppure, come lo chiameremo, il *reddito* dell'imprenditore.

«Quando un uomo acquista un investimento o un'attività capitale, egli acquista il diritto alla serie di ricavi futuri che si aspetta di ottenere dalla vendita del suo prodotto, dedotte le spese correnti per ottenere tale prodotto, durante la vita di quel capitale».

sono, senza dubbio, intuizioni valide, ma esse non eliminano l'ambiguità della sua trattazione asimmetrica del lungo e del breve periodo.

Le differenze fra le tre concezioni teoriche possono essere individuate considerando le conseguenze che ciascuna concezione attribuisce a una diminuzione del saggio dell'interesse:

- 1) l'impresa sceglie tecniche a più alta intensità di «capitale» e a più bassa intensità di lavoro: questo è il punto di vista neo-classico;
- 2) gl'investimenti sono incentivati e, di conseguenza, cresce l'occupazione: questo è il punto di vista keynesiano;
- 3) è incentivata un'espansione della produzione complessiva: questo può essere definito come il punto di vista del senso comune.

Com'è evidente, la distanza maggiore corre tra la concezione neoclassica e le altre due, dal momento che in condizioni normali un'espansione della produzione richiede un aumento degli investimenti e dell'occupazione – una conclusione cui pervengono tanto la concezione keynesiana quanto quella del senso comune.

2. La concezione classica del profitto

Il punto di vista del senso comune è stato praticamente abbandonato da quando si è imposta la teoria neoclassica; esso è in armonia col punto di vista degli economisti classici. Per questi, la sorgente specifica – o la «causa» – del profitto e, più generalmente, del sovrappiù economico rimase indeterminata. Smith e Ricardo tendevano a vederla nel lavoro – naturalmente, lavoro «assistito» da strumenti di vario genere e combinato con materie prime e prodotti intermedi. Gli economisti classici, tuttavia, non approfondirono la questione, dal momento che essi consideravano evidente che la sorgente di ogni valore, compreso il sovrappiù, era il lavoro. Essi consideravano anche evidente il fatto che il sovrappiù doveva essere distribuito fra coloro che avevano anticipato i mezzi di sussistenza ai lavoratori e che avevano fornito loro gli altri mezzi di produzione ². Com'è ben noto, Marx costruì

² Scrive Smith (ma le vedute di Ricardo sono simili): «Il valore che i lavoratori aggiungono ai materiali (...) si risolve in due parti, di cui una serve a pagare i loro salari e l'altra i profitti a chi li impiega sull'intero valore dei materiali e dei salari da lui anticipato. Egli non avrebbe interesse ad impiegarli, se non si attendesse d'incassare, dalla vendita dei beni prodotti da loro, qualche cosa di più di quanto è necessario per ricostituire il valore dei materiali e dei salari anticipati; e non avrebbe interesse a impiegare un capitale grande piuttosto che piccolo se i profitti non dovessero avere una qualche proporzione con l'entità del capitale» (RN, I, VI, 5).

sce il suo sistema teorico sull'assunzione che il lavoro è la sorgente del profitto e degli altri redditi capitalistici.

La concezione classica del profitto, quindi, si pone su due piani: su un piano generale, il profitto è attribuito al processo produttivo nel suo complesso; su un piano specifico, è il lavoro — che Marx chiama lavoro vivo, o corrente — che genera il profitto. Non c'è contraddizione fra i due livelli; né c'è contraddizione fra la concezione classica generale e la posizione di Schumpeter, che considera il profitto in ciascuna attività economica come il risultato del processo produttivo nel suo complesso, con la condizione che tale processo è reso, nel tempo, più efficiente per mezzo di innovazioni tecnologiche e organizzative. Per Schumpeter, come anche per gli economisti classici, il saggio dell'interesse è un frammento del sovrappiù, una tassa sul profitto dell'imprenditore. Segue che quando il saggio dell'interesse diminuisce, ferme restando le altre condizioni, l'intero processo produttivo è stimolato.

Se si mette da un lato la particolare posizione di Keynes, il contrasto di fondo è fra la concezione classica — che comprende quelle di Marx e di Schumpeter — e la concezione neoclassica. Secondo questa, i profitti e i salari sono compensi che debbono essere posti sullo stesso piano e che vanno ai fattori: al capitale (essenzialmente e perfino esclusivamente al capitale fisso) e al lavoro. Sono compensi da porre sullo stesso piano giacché corrispondono alle produttività marginali dei due fattori, ossia alle derivate parziali della produzione totale collegate con piccole variazioni nella quantità dei fattori.

Dal momento che è impossibile produrre una quantità addizionale, per quanto piccola, diciamo, di filato di cotone, senza un aumento, per quanto piccolo, di cotone grezzo, il significato della «produttività marginale» di un fattore, singolarmente considerato, è oscuro. Con la sua caratteristica cautela, Marshall (1949, pp. 426 e 432) qualificò la sua analisi riferendola al «prodotto netto» di un fattore, che definisce come il prodotto addizionale ottenuto da un'applicazione incrementale di quel fattore «dopo aver dedotto le spese incidentali» (equivalenti alle «spese correnti» di Keynes). Questa definizione non coincide col concetto matematico di derivata parziale e perciò non è compatibile con la teoria marginalistica della distribuzione del reddito³.

³ Se formalizziamo la proposizione di Marshall, abbiamo

$$S = \frac{\partial x}{\partial L} - e$$

Ma perfino se il concetto di produttività marginale potesse ricevere una interpretazione non ambigua, esso non potrebbe essere usato per spiegare la distribuzione del reddito giacché si fonda sulla funzione aggregata della produzione, che a sua volta comporta un concetto logicamente insostenibile: il capitale aggregato. Tuttavia, è importante notare che questa critica non significa che la funzione della produzione non possa essere riferita alla singola impresa, né che essa non possa essere usata per analizzare la sostituzione (statica) fra i singoli fattori della produzione.

3. *Le vedute di Schumpeter e di Sraffa sui profitti*

Schumpeter, nella sua *Teoria dello sviluppo economico* (1912) e, più tardi, nel suo trattato sui cicli economici (1939), ripropose la concezione dei profitti in termini nuovi. Certe sue proposizioni, però, sembrano contraddire quella concezione. Sraffa, dal canto suo, che ha dato un importante contributo a una rigorosa reinterpretazione della teoria classica e, in particolare, ricardiana, propone due modelli. Nel primo, i salari sono anticipati ed entrano fra i mezzi di produzione, come nella teoria classica. Nel secondo, i salari sono pagati alla fine del ciclo produttivo: qui Sraffa si distacca alquanto dalla teoria classica.

Nella *Teoria dello sviluppo economico*, l'analisi schumpeteriana del profitto e dell'interesse è molto simile alla concezione classica e, in ogni modo, è in armonia con questa concezione. Nei capitoli teorici dei *Cicli economici* del 1939 egli ripropone la sua concezione; ma nei capitoli empirici, viceversa, vi sono affermazioni che sono del tutto compatibili con la teoria neoclassica, come le due affermazioni seguenti:

dove S è il saggio del salario, $\partial x / \partial L$, è la derivata parziale della produzione totale rispetto al lavoro totale, L , ed e rappresenta le spese incidentali per unità di produzione. Mentre la relazione $S = \partial x / \partial L$ (senza e) è compatibile con la funzione aggregata della produzione $x = f(L, K)$, la relazione indicata sopra non è compatibile. Se la funzione della produzione è omogenea di primo grado, abbiamo

$$\frac{\partial x}{\partial L} \cdot L + \frac{\partial x}{\partial K} \cdot K = x$$

che è la forma generale dell'interpretazione marginalistica della distribuzione del reddito.

In questo contesto, è difficile parlare di derivata parziale della produzione rispetto al lavoro, dal momento che le spese incidentali di Marshall implicano l'uso di quantità addizionali di altri mezzi di produzione, come le materie prime e i prodotti intermedi.

Il prevalente buon mercato del danaro darà ad esse (alle imprese) un incentivo a meccanizzare i processi produttivi, un incentivo che può essere accentuato da un aumento e contrastato da una precedente diminuzione dei saggi salariali (p. 954).

Dal momento che si aggiungeva ad una politica di danaro a buon mercato, la politica degli alti salari costituiva – nelle condizioni del paese e della fase ciclica – la ricetta ideale per produrre la massima disoccupazione possibile (p. 995).

Sin da principio, Schumpeter aveva tentato di presentare la sua teoria come complementare, non come alternativa, rispetto alla teoria tradizionale: egli mirava esplicitamente a una sintesi, non a una critica. Tuttavia, sulla questione del sovrappiù una sintesi non era possibile: c'era un'incompatibilità di fondo. È vero: Schumpeter fa riferimento alla teoria tradizionale solo nell'analisi empirica. Ma la coerenza logica della sua costruzione non gli poteva consentire di adottare le conclusioni della teoria tradizionale⁴. Il problema che compare nel secondo modello di Sraffa, in cui i salari sono pagati alla fine del ciclo produttivo, è completamente diverso. Qui l'abbandono dell'assunzione classica non riguarda affatto la natura del sovrappiù generato dal processo produttivo nel suo complesso. Se non è l'imprenditore ad anticipare i salari, i lavoratori diventano «capitalisti», per lo meno nella misura in cui essi «anticipano» i salari a se stessi: hanno quindi

⁴ Nel 1949, quando ero a Harvard con una borsa di studio, avevo Schumpeter come «supervisor». Dopo aver completato lo studio dei *Business cycles*, preparai una nota in cui ponevo alcuni quesiti, fra cui quello appena ricordato. Dopo aver citato i due brani riportati nel testo, scrivevo: «Questo punto non mi è chiaro: la possibilità, per le imprese, di ottenere danaro in prestito più a buon mercato dovrebbe incentivarle ad accrescere la domanda di tutti i fattori di produzione, compreso il lavoro. Se le imprese preferiscono acquistare più macchine e meno servizi personali, la scelta – pare a me – si fonda sul confronto fra i prezzi dei diversi fattori della produzione e non sul buon mercato del danaro».

Probabilmente Schumpeter si rese conto che egli, in quei punti, aveva usato un tipo di analisi che era in contrasto con la sua concezione del saggio d'interesse sui prestiti alle imprese come prezzo dell'uso dei mezzi di pagamento che l'imprenditore impiega per acquistare fattori produttivi d'ogni genere, compresi i servizi dei lavoratori. Dopo aver letto il mio quesito (prima di rispondere egli leggeva ogni punto ad alta voce), disse: «Ma allora lei respinge una parte essenziale della teoria tradizionale?». Io feci una specie di smorfia, per indicare che non ero particolarmente scosso da quella possibilità. Schumpeter rispose: «Va bene, va bene» – e passò oltre. Sebbene avesse dedicato, pazientemente, un tempo considerevole per commentare la nota di quel giovanotto piuttosto impudente, egli non rispose a quel quesito. Penso che l'unica risposta è quella che indico nel testo.

titolo a una parte del sovrappiù. (Una tale ipotesi, che implica che il risparmio proviene non solo dai capitalisti, ma anche dai lavoratori, può essere realistica oggi, ma certamente non lo era al tempo degli economisti classici; i quali potevano tranquillamente assumere che i lavoratori consumavano tutti i loro redditi.) In effetti, Sraffa avverte il lettore che a rigore bisognerebbe includere fra i mezzi di produzione la parte dei salari corrispondente al consumo «necessario». D'altra parte, quando si considera un processo di sviluppo, le imprese che non dispongono di sufficienti fondi interni sono costrette a chiederli in prestito alle banche per finanziare le accresciute buste paga; e su questi prestiti esse debbono pagare un interesse.

La contrapposizione fra le concezioni classica e neoclassica, perciò, resta valida; ed è la prima – quella «del senso comune» – che è corretta. Se si domanda a un uomo d'affari quali siano i probabili effetti di una riduzione nel saggio dell'interesse, la risposta gli appare ovvia: una tale riduzione stimolerà un'espansione della produzione, senza influire sulla scelta delle tecniche. Certo, se viene ridotto il saggio dell'interesse a lungo termine, quello a breve termine restando invariato, l'acquisto di beni capitali durevoli verrà stimolato; ma questo risultato non è necessario, dal momento che è possibile finanziare – o, almeno, pre-finanziare – l'acquisto di beni capitali durevoli per mezzo di prestiti a breve termine, rinnovati a ogni scadenza, se questa procedura è più economica dell'altra⁵.

La confusione che domina in questo campo è stata accresciuta dal fatto che una diminuzione del saggio dell'interesse, particolarmente di quello a lungo termine, stimola l'attività di costruzione,

⁵ La concezione di Kalecki è molto vicina a quella classica, come può apparire dalla seguente citazione (che mi è stata segnalata da Jan Kregel): «L'idea che la riduzione nel saggio dell'interesse stimoli l'impiego di un maggior capitale per lavoratore è fondata sull'assunzione che la produzione programmata dall'imprenditore è data. Ciò posto, è vero che un minor saggio dell'interesse rende vantaggioso l'impiego di più capitale e meno lavoro. Ma se assumiamo come dato, invece, non il volume della produzione ma il capitale di cui l'impresa può disporre per finanziare i suoi investimenti, allora la riduzione nel saggio dell'interesse non influisce affatto sulla scelta del metodo di produzione quando si programma l'investimento, giacché l'interesse influisce sul profitto netto atteso egualmente, quale che sia il metodo di produzione adottato (...). Il principale incentivo a usare più capitale per lavoratore è dato dalle nuove invenzioni» (M. Kalecki 1944, p. 51).

Mentre Kalecki ha ragione a mettere in rilievo l'assunzione artificiale e ingannevole implicita nella teoria neoclassica, nel proporre il suo punto di vista egli introduce una limitazione che è certamente ragionevole ma, a mio parere, non è necessaria.

che ha un periodo di gestazione relativamene lungo e dà luogo a beni di durata anche più lunga delle macchine. Tutto questo, però, non ha nulla a che fare con la sostituzione fra capitale e lavoro. Quando il saggio dell'interesse diminuisce, l'attività di costruzione e altre attività di questo genere sono stimulate; ma non c'è motivo di pensare che le tecniche usate in siffatte attività debbano cambiare.

4. *I salari, il saggio dell'interesse e la scelta delle tecniche*

La sostituzione fra capitale e lavoro dipende dunque da un confronto non fra saggio dell'interesse e saggio del salario, ma fra prezzo delle macchine e salario⁶; se questo aumenta rispetto a quello, diviene profittevole risparmiare lavoro: in termini assoluti, usando il lavoro in modo più efficiente e quindi riducendo il suo coefficiente, senza modificare gli altri coefficienti, ovvero in termini relativi, sostituendo il lavoro con macchine, o in entrambi i modi. (Riduzione del coefficiente di lavoro e aumento nella produttività del lavoro sono espressioni equivalenti.) D'altra parte, le misure che l'impresa adotta per risparmiare lavoro non comportano necessariamente una variazione nell'occupazione; una tale variazione dipende dalle variazioni della produzione rispetto a quelle della produttività: se la produzione cresce nella stessa proporzione della produttività, allora il risparmio di lavoro non è effettivo ma solo potenziale, ossia l'occupazione totale non diminuisce.

Riguardo alla sostituzione fra macchine e lavoro è bene tener presente la seguente osservazione di Ricardo (1951 a, p. 395): «Le macchine e il lavoro sono in costante concorrenza fra loro e spesso le prime non possono essere impiegate fino a quando il lavoro non diviene più caro».

Se facciamo riferimento al primo modello di Sraffa, che con-

⁶ Cfr. L.L. Pasinetti, 1981, in particolare pp. 192-7. L'origine dell'equivoco sta nel modo di concepire il «capitale». Il saggio dell'interesse può essere propriamente riferito al capitale quando questo è concepito come potere d'acquisto. Quando invece è concepito come un insieme di beni capitali, le variazioni nei salari e nel saggio dell'interesse modificano gli stessi prezzi di tali beni; in ultima analisi, è questa la ragione per la quale è errato mettere a confronto interesse e salario per spiegare la sostituzione fra il lavoro e i beni capitali *concreti*. (Fra le due concezioni di capitale appena ricordate ce n'è una intermedia: il capitale come gelatina, ossia come una sostanza omogenea. Ma più che di una concezione si tratta di una battuta di spirito che indica quanto sia ancora diffusa la confusione nel campo della teoria economica.)

sidera un processo produttivo da cui emerge un sovrappiù e che include i salari fra i mezzi di produzione, possiamo agevolmente vedere che la scelta fra lavoro e capitale fisso (impianti e macchine) deve dipendere non dal confronto fra salari e interesse ma fra salari e prezzo delle macchine. Naturalmente, il primo modello di Sraffa – che ripropone in termini rigorosi la concezione classica – deve tener conto del capitale fisso e includere i relativi oneri (Sraffa, 1960, capp. II e X). Com'è noto, in condizioni di concorrenza, il saggio dell'interesse e il saggio del profitto tendono a coincidere. Così, se partiamo da una situazione in cui i due saggi sono eguali e se supponiamo che il saggio dell'interesse viene ridotto, emerge un profitto netto – ammesso che l'imprenditore debba pagare un interesse a coloro che hanno prestato i fondi necessari. In tali condizioni, il minor saggio dell'interesse stimola le imprese, non a introdurre capitale fisso per sostituire lavoratori, ma a espandere la produzione impiegando maggiori quantità di tutti i mezzi di produzione. I termini del problema divengono più complessi nel secondo modello di Sraffa (produzione con sovrappiù e con i salari pagati con lo stesso sovrappiù); ma la sostanza analitica non cambia.

Se i salari variano rispetto ai prezzi dei beni capitali, avrà luogo una sostituzione fra lavoro e quei beni, date la tecnologia e l'organizzazione del processo produttivo. Tuttavia, se i salari relativi variano, saranno stimolati mutamenti tecnologici e organizzativi. Il primo aspetto comporta la sostituzione statica, posta al centro dell'analisi dalla teoria marginalistica; la seconda è una sostituzione dinamica, che è ben più rilevante. La sostituzione – statica e dinamica – implica un risparmio relativo del lavoro; il risparmio assoluto non può essere statico: deve essere dinamico, nel senso che può essere solo il risultato di mutamenti tecnologici e organizzativi. (In questo scritto, come oramai deve essere chiaro, mi occupo quasi esclusivamente di sostituzione dinamica e, più generalmente, di analisi dinamica, la quale tiene conto dei mutamenti appena ricordati e implica aumenti di produttività.)

5. Gli aumenti di produttività come causa e come effetto dell'aumento nei salari reali

Dobbiamo allargare la nostra analisi per tener conto del fatto che gli aumenti di produttività sono, al tempo stesso, causa ed effetto dell'aumento di lungo periodo che i salari mostrano non solo rispetto ai prezzi delle macchine, ma rispetto a tutti o alla massima parte dei prezzi. *Causa*, dal momento che l'aumento di produttività provoca richieste di aumenti salariali da parte dei

sindacati e consente alle imprese di pagarli. In certe condizioni, anzi, le imprese decidono spontaneamente di concedere più alti salari sia per attrarre (e per mantenere) i lavoratori più efficienti e per assicurare la «pace sociale» nell'impresa. *Effetto*, dal momento che le imprese cercano di compensare gli aumenti salariali risparmiando lavoro o in termini assoluti, razionalizzando i processi produttivi, o in termini relativi, introducendo macchine capaci di far crescere la produttività. A questo punto, però, è necessario distinguere fra prezzi industriali in generale e prezzi delle macchine, giacché gli andamenti dei prezzi delle due categorie non sono necessariamente eguali, mentre è ragionevole assumere che l'andamento dei salari sia lo stesso in tutte le industrie.

Ora, se i salari aumentano più della produttività, ossia se aumenta il costo del lavoro per unità di prodotto, e se le imprese non riescono a trasferire completamente sui prezzi dei prodotti finiti un tale aumento (i prezzi dei prodotti intermedi e quelli delle materie prime rimanendo, per ipotesi, invariati), allora il margine lordo di profitto diminuisce. Per contrastare questa tendenza le imprese sono indotte ad accelerare gli aumenti di produttività, ossia a risparmiare lavoro in termini assoluti e relativi. D'altra parte, se i salari aumentano più dei prezzi delle macchine, le imprese trovano profittevole risparmiare lavoro, cioè sostituire macchine a lavoro.

Possiamo riassumere le precedenti considerazioni assumendo come termine di riferimento una versione molto semplificata dell'equazione dei prezzi ⁷:

$$P = a (S/\pi)$$

dove S è il saggio dei salari e π è la produttività del lavoro.

Da questa equazione otteniamo:

$$a \left(\frac{S}{P} \right) = \pi$$

ovvero, facendo riferimento al settore che produce macchine,

$$a' \left(\frac{S}{P_{ma}} \right) = \pi_{ma}.$$

Se il rapporto S/P tende a crescere più di π , si profila un incentivo a risparmiare lavoro in termini assoluti e cioè ad accelerare l'aumento di produttività senza modificare gli altri coeffi-

⁷ S. Weintraub ha usato un'equazione di questo tipo in diversi suoi lavori; si veda, per esempio, Weintraub, 1969, specialmente il cap. 2.

cienti. Se il rapporto S/P_{ma} tende ad aumentare, sorge un incentivo per tutte le imprese a risparmiare lavoro in termini relativi. È possibile avere una sequenza che qui non considero, che va nella direzione opposta e cioè da π a S/P o da π_{ma} a S/P_{ma} .

Quanto più è facile, per le imprese, trasferire sui prezzi gli aumenti dei costi, tanto più debole è l'incentivo ad accrescere la produttività determinata dagli aumenti salariali; in effetti, se P o P_{ma} può essere rapidamente aumentato in proporzione a S , allora i rapporti S/P o S/P_{ma} non variano e l'incentivo in discussione non opera. (La detta traslazione è più o meno difficile secondo le forme di mercato e secondo l'intensità della concorrenza estera e la politica economica — compresa la politica riguardante i cambi esteri — adottata dal governo.)

Pertanto, per spiegare le variazioni di produttività dobbiamo includere i due rapporti S/P e S/P_{ma} tra le variabili esplicative. Questi due rapporti possono essere unificati se assumiamo che l'andamento delle due categorie di prezzi è lo stesso. Farò appunto questa assunzione e supporrò che la traslazione è parziale.

Un'obiezione all'inclusione di S/P_{ma} fra le variabili esplicative può esser questa, che l'intero sistema di prezzi varia al variare della distribuzione del reddito, come Sraffa ha rigorosamente dimostrato; ciò implica che il numeratore e il denominatore del rapporto S/P_{ma} sono interdipendenti.

Tuttavia, le relazioni fra quote distributive e prezzi relativi non sono rilevanti per l'analisi qui svolta; diciamo che se, per qualsiasi ragione, il rapporto fra salari e prezzi dei beni capitali aumenta, le imprese troveranno profittevole risparmiare lavoro in termini relativi. Questo punto può esser chiarito proprio con l'aiuto dei modelli di Sraffa. Sebbene questi modelli assumano quantità *date* di merci, noi possiamo adoperarli facendo la diversa ipotesi che, a causa di un'innovazione tecnologica, la produzione di una data merce, a parità di mezzi di produzione e di lavoro impiegati, aumenta. Questo fatto implica una maggiore efficienza complessiva, compresa una maggiore produttività del lavoro. Se inoltre supponiamo che il saggio (unico) del profitto rimane invariato e che l'industria considerata è quella che produce macchine, ci rendiamo conto che il prezzo delle macchine necessariamente diminuisce rispetto a quelli delle altre merci e che il rapporto S/P_{ma} è necessariamente spinto in alto. Tuttavia, queste assunzioni sono ridondanti, giacché il rapporto S/P_{ma} può crescere come conseguenza di una variazione nella distribuzione del reddito, piuttosto che di una maggiore produttività sull'industria che produce macchine.

6. L'«effetto di reddito» nel breve e nel lungo periodo

La produttività può dunque essere stimolata da aumenti di S/P e di S/P_{ma} ; ma la produttività dipende anche dalle dimensioni del mercato e dai nuovi investimenti. Ritorrerò in seguito su quei due rapporti; qui desidero esprimere alcuni commenti sulla relazione fra dimensioni del mercato e aumenti di produttività.

Questa relazione fu considerata per la prima volta da Adam Smith, per il quale «la divisione del lavoro è limitata dall'estensione del mercato» (titolo del cap. III della *Ricchezza delle nazioni*) e «la divisione del lavoro [...] provoca, in ogni attività, un aumento proporzionale delle capacità produttive del lavoro» (cap. I). La versione moderna di questa proposizione, che considera il volume della produzione come indice delle dimensioni del mercato, è la così detta legge di Verdoorn, che pone in relazione le variazioni di produttività con quelle del volume della produzione (Verdoorn, 1949)⁸; a loro volta, le variazioni della produzione esprimono quelle della domanda effettiva.

Tuttavia, gli economisti che discutono questa legge di rado fanno la necessaria distinzione fra nessi di lungo e di breve periodo fra produttività e variazione nel volume della produzione. Nel breve periodo l'aumento della produzione può consentire un uso più efficiente del lavoro, spesso mettendo a frutto precedenti innovazioni (il processo dell'«apprendere attraverso l'esperienza» richiede tempo). Una tale espansione produttiva non richiede investimenti addizionali, e pertanto implica un risparmio assoluto di lavoro. Ma se la produzione tende sistematicamente ad aumentare, nel lungo periodo le imprese introdurranno macchine nuove e più efficienti per sostituire quelle fino allora impiegate. Inoltre, se il mercato si espande, possono essere introdotti certi impianti e certi macchinari che prima, in un mercato più limitato, non erano profittevoli. Pertanto la produttività aumenta sia attraverso il processo di razionalizzazione, sia attraverso l'introduzione di macchine nuove, più efficienti; nel breve periodo però – diciamo, fino a un anno – è probabile solo il primo tipo di mutamento. A loro volta, le conseguenze che le variazioni della produzione hanno sulla produttività sono il risultato di un processo complesso. L'aumento di produzione stimola una razionalizzazione nell'uso della forza di lavoro, specialmente se il lavoro è trattato come

⁸ Si veda il fascicolo dell'aprile 1983 del «Journal of post-Keynesian economics» – che è il fascicolo speciale per il 75° compleanno di Nicholas Kaldor – per gli scritti di Lord Kaldor su tale questione.

un fattore quasi-fisso. Ma questa tendenza può essere accelerata o frenata da diverse spinte, tra cui sono le variazioni del rapporto S/P .

7. *Produttività e investimenti. L'«effetto di disturbo» degli investimenti*

In generale, gli economisti concordano sull'idea che gli investimenti costituiscono la sorgente primaria degli aumenti di produttività, giacché la maggior parte delle innovazioni s'incorporano in nuovi impianti e nuove macchine. Tuttavia, in questo campo le analisi econometriche sono rare, forse perché si suppone che gli investimenti possano influire sulla produttività solo nel lungo periodo e, per di più, dopo intervalli non sistematici.

Ora, se è vero che un intervallo rigidamente determinato è fuori discussione, non bisogna scartare *a priori* l'ipotesi che gli effetti degli investimenti sulla produttività siano distribuiti secondo qualche sequenza temporale abbastanza regolare, della forma, per esempio, di una curva di Gauss. Comunque, una verifica empirica è il solo modo per chiarire la questione. A questo fine, considero la produttività come funzione: a) della produzione totale, b) del rapporto S/P_{ma} e c) degli investimenti. La produzione totale rappresenta l'«effetto di reddito» di breve periodo (si usano dati annuali). Si assume che l'aumento del rapporto S/P_{ma} rappresenti un importante incentivo a risparmiare lavoro o in termini assoluti o introducendo macchine che risparmino lavoro. Dal momento che presumibilmente gli effetti delle variazioni nel rapporto S/P_{ma} e degli investimenti impieghino tempo per manifestarsi, è ragionevole, nella verifica empirica, assegnare dei ritardi a queste due variabili.

Quanto agli investimenti, è necessario distinguere i determinanti del loro livello da quelli della loro composizione (investimenti che risparmiano lavoro e investimenti che accrescono la capacità produttiva). Il *livello* degli investimenti dipende principalmente dalla pressione della domanda – espressa dal grado di utilizzazione della capacità produttiva –, dai profitti correnti – la fonte dell'autofinanziamento – dal saggio del profitto atteso e dalle disponibilità e il costo dei finanziamenti esterni (Sylos Labini, 1967). La *composizione* degli investimenti dipende principalmente dal costo relativo del lavoro. Tuttavia è impossibile dire in quale misura gli investimenti che risparmiano lavoro sono stimolati da un aumento del rapporto S/P_{ma} e in quale misura sono indipendenti da tali aumenti. Dal momento che può essere profittabile introdurre innovazioni che risparmiano lavoro perfino se quel rap-

porto non varia, sarebbe sbagliato assumere che le variazioni di quel rapporto costituiscano la ragione principale o addirittura la sola ragione degli investimenti che risparmiano lavoro. Perciò non possiamo escludere una delle due variabili – investimenti e costo del lavoro – con l'argomento che la sua influenza è già contenuta completamente nell'altra; è invece consigliabile includerle entrambe. Il rapporto S/P , invece, non è incluso, giacché ho fatto l'ipotesi che il suo andamento coincide con quello del rapporto S/P_{ma} .

Dobbiamo pertanto verificare la seguente equazione della produttività:

$$\hat{\pi} = a + b\hat{Y} + c\hat{S/P}_{ma(-n)} + dI_{(-n)} \quad (1)$$

L'accento circonflesso su una variabile indica un saggio di variazione⁹. Ho usato il saggio di variazione nel caso di tre variabili (π , Y e S/P_{ma}); nel caso della quarta variabile, quella che indica gli investimenti (I), ho usato invece il livello, giacché questa variabile rappresenta l'aggiunta netta annuale allo stock di capitale e perciò il suo andamento è molto simile al saggio di variazione di tale stock (è la sua differenza prima invece del saggio di variazione: ΔK_t invece di $\Delta K_t/K_{t-1}$). Quanto ai ritardi relativi agli investimenti e al costo relativo del lavoro, da ciò che si è detto segue che conviene verificare due ipotesi alternative: quella dei ritardi distribuiti e quella di un singolo ritardo – da interpretare come il valore modale di una serie di effetti.

I risultati delle stime dell'equazione sopra indicata sembrano soddisfacenti. Tuttavia, nel compiere i calcoli che si fondavano su diversi ritardi, ho voluto controllare la convinzione che gli investimenti correnti non hanno effetti sulla produttività (e sulla capacità produttiva). Con mia sorpresa, le verifiche indicavano che gli investimenti influiscono sulla produttività, ma negativamente (Sylos Labini, 1980).

La spiegazione di questo paradosso sta probabilmente nel fatto che in ciascun anno la maggioranza degli investimenti sono attuati

⁹ Dal momento che il saggio di variazione dell'occupazione totale è pari al saggio di variazione del reddito totale *meno* il saggio di variazione della produttività ovvero

$$\hat{N} = \hat{Y} - \hat{\pi}$$

Sostituendo $\hat{\pi}$ con l'equazione (1) del testo e ponendo $1 - b = b^*$ abbiamo

$$\hat{N} = -a + \hat{Y} + b^*\hat{S/P}_{ma} - dI_{(-n)}.$$

(Si veda anche la nota a p. 80.)

da imprese già esistenti, non da nuove imprese, e che l'istallazione di nuovi impianti e di nuovo macchinario provoca diversi disturbi nelle operazioni riguardanti la produzione corrente, dal momento che esso ostacola perfino fisicamente certe operazioni e assorbe le energie dei *managers* e degli ingegneri, che riescono a dedicare minore attenzione alle operazioni ordinarie delle loro imprese¹⁰. Sul piano empirico è importante notare che gl'investimenti correnti sono negativi e statisticamente significativi in entrambi i paesi per i quali sono state fatte le verifiche e cioè l'Italia e gli Stati Uniti. Chiamerò il detto effetto negativo sulla produttività degli investimenti correnti l'«effetto di disturbo».

8. *La produttività e le spese per ricerca e sviluppo*

Mi sono chiesto se era necessario includere fra le variabili esplicative anche le spese per ricerca e sviluppo.

La risposta è stata negativa, per due ragioni. In primo luogo, il significato economico di tali spese è ambiguo, giacché in certe industrie lo «sviluppo» nel senso commerciale è più importante della «ricerca» nel senso proprio: in tali industrie gli effetti di quelle spese possono essere più importanti rispetto al volume delle vendite e della produzione che rispetto alla produttività; si può quindi presumere che quelle spese possono influire sugli aumenti di produttività solo in modo indiretto.

In secondo luogo, come si è notato, la maggior parte delle innovazioni sono incorporate in beni d'investimento e le innovazioni sono spesso il frutto di spese per la ricerca e lo sviluppo. Perciò, sarebbe se mai consigliabile includere tali spese fra le variabili esplicative non della produttività, ma degli investimenti, che a loro volta influiscono sulla produttività.

Un'importante avvertenza: ho distinto fra effetti di reddito di breve e di lungo periodo e nell'equazione della produttività includo le variabili non ritardate come espressioni delle influenze «di breve periodo» e le variabili ritardate come espressioni delle influenze «di lungo periodo» dei diversi fattori considerati. Questo procedimento può essere giustificato dagli scopi della mia analisi, che sono circoscritti. Se concepiamo il lungo periodo in termini più ampi, dovremmo prendere in considerazione diversi altri fattori. Per ricordarne solo uno: la misura del ritardo tecnologico fra i paesi ritardatari e il paese guida — nel nostro tempo: i

¹⁰ Questa spiegazione divenne chiara dopo aver discusso la questione con Piero Quarantelli, un ingegnere con una vasta esperienza di *manager*.

paesi europei e il Giappone da un lato e gli Stati Uniti dall'altro; a parità di altre condizioni, gli aumenti di produttività sono più agevoli e quindi più alti nei paesi ritardatari che nel paese guida (si veda Maddison, 1982, cap. 5). Ma questo genere di problemi non rientra nella mia analisi.

9. L'equazione della produttività

L'equazione della produttività da considerare è:

$$\hat{\pi} = a + b\hat{Y} + c S/P_{ma(t-n)} + dI_{t-n} - eI \quad (2)$$

dove I_{t-n} è l'effetto «di lungo periodo» e I l'effetto «di breve periodo» degli investimenti. Più in generale, l'equazione incorpora gli effetti di fattori che operano sia nel periodo breve sia nel periodo relativamente lungo, con l'avvertenza che i fattori del secondo genere sono rappresentati dalle variabili ritardate ¹¹.

Per le stime econometriche ho considerato l'intera economia e il settore manifatturiero dell'Italia e degli Stati Uniti; i risultati sono buoni in tutti i casi considerati, ma qui presento solo quelli riguardanti il settore manifatturiero poiché la produttività oraria è nozione più precisa della produttività per lavoratore (e quando si fa riferimento all'economia nel suo complesso ci si deve di necessità riferire alla seconda nozione) e poiché l'andamento della produttività media per occupato dell'intera economia dipende non solo da mutamenti nella tecnologia e nell'organizzazione, ma anche

¹¹ Com'è noto, la variabile S/P_{ma} non si trova nelle equazioni stimate dagli economisti che accolgono la teoria tradizionale e usano la funzione aggregata della produzione come punto di partenza nelle loro analisi empiriche. Tuttavia, dato che era chiaramente assurdo, in tali analisi, non considerare i prezzi dei beni capitali, almeno come uno degli elementi nel processo di sostituzione fra capitale e lavoro, diversi economisti hanno introdotto una variabile speciale, il «canone (*rental*) per i beni capitali», che mira a combinare la variabile tradizionale — il saggio dell'interesse — con i prezzi dei beni capitali. In effetti, questa variabile è stata concepita come il prodotto delle due quantità appena ricordate (alcuni usano quel «canone» al netto dei tributi ma al lordo degli ammortamenti) (cfr. Jorgenson e Griliches, 1967). Ora, questo concetto offre il fianco a una critica simile a quella rivolta al «prodotto netto» di Marshall, ossia che è incompatibile con la teoria neoclassica della distribuzione. Infatti, se definiamo il suddetto «canone» come $P_K \cdot i$, la relazione

$$P_K \cdot i = \frac{\partial x}{\partial K}$$

non è compatibile con la funzione della produzione e con la teoria della distribuzione che da essa si ricava.

dalle variazioni dei pesi dei tre grandi settori dell'economia — agricoltura, industria e servizi.

Quanto al settore manifatturiero, sono state sottoposte a verifica entrambe le ipotesi riguardanti i ritardi (ritardi distribuiti e un singolo ritardo dominante) per entrambi i paesi; il periodo considerato è 1962-1982 nel caso dell'Italia e 1950-1982 nel caso degli Stati Uniti (la diversa durata dei periodi dipende dalla disponibilità dei dati rilevanti). Nel caso degli Stati Uniti l'equazione è stata stimata anche per il periodo 1970-1982, giacché, come vedremo, negli anni recenti l'andamento della produttività mostra cambiamenti significativi (equazione b').

Presento dunque le stime che riguardano i due paesi e le due ipotesi (a: ritardo dominante; b: ritardi distribuiti); nel caso dell'Italia, seguendo un suggerimento del dottor Gianni De Nicolò, che ha stimato tutte le equazioni, è stata stimata anche un'equazione (la a') in cui, in luogo degli investimenti, è stata usata la differenza prima dello *stock* di capitale (ΔK). Quanto all'ipotesi del ritardo unico, in entrambi i paesi i migliori risultati sono stati ottenuti con un ritardo biennale. Nel caso dell'Italia, l'ipotesi dei ritardi distribuiti è risultata rilevante solo per gli investimenti (i seguenti pesi sono stati assegnati a questa variabile, ritardata di 1, 2 e 3 anni: 0,25, 0,50 e 0,25); per il costo relativo del lavoro un ritardo unico, biennale, è risultato il più conveniente tanto nell'equazione a quanto nell'equazione a' . Nel caso degli Stati Uniti la più conveniente struttura di ritardi degli investimenti sembra essere quella usata per l'Italia; la struttura dei ritardi per il costo relativo del lavoro è: 0,50, 0,25 e 0,25 e i ritardi usati sono: 2, 3 e 4 anni; l'ipotesi dei ritardi distribuiti è stata adottata sia per l'intero periodo (1950-1982) sia per il sotto-periodo 1970-1982 ¹².

Italia

$$(a) \hat{\pi} = \frac{.53}{7.35} \hat{Y} + \frac{.30S/P_{ma(-n)}}{1.97} + \frac{.08I_{(-n)}}{2.89} - \frac{.06IR^2}{2.44} \quad R^2 = .796 \quad DW = 1.916$$

¹² Fonti dei dati statistici. *Italia*. Ministero del bilancio, *Relazione generale sulla situazione economica del paese*, vari anni. Per gli investimenti e il capitale fisso: Confederazione generale italiana dell'industria, Ufficio studi, Roma, 1983. *Stati Uniti*. *Economic report of the President*, Washington D.C., United States Government, 1982, tabelle B-37, B-38, B-42, B-48, B-57.

$$(a') \hat{\pi} = \begin{matrix} .54\hat{Y} + \\ 6.45 \end{matrix} \begin{matrix} .35S/P_{ma(n)} + \\ 2.08 \end{matrix} \begin{matrix} .04\Delta K_{(n)} - .03I R^2 = .783 \\ 2.16 \quad 1.95 \quad DW = 1.832 \end{matrix}$$

$$(b) \hat{\pi} = \begin{matrix} .55\hat{Y} + \\ 7.15 \end{matrix} \begin{matrix} .32S/P_{ma(n)} + \\ 1.91 \end{matrix} \begin{matrix} .09I_{(n)} - .07I R^2 = .772 \\ 2.39 \quad 2.17 \quad DW = 1.886 \end{matrix}$$

Stati Uniti

$$(a) \hat{\pi} = \begin{matrix} .18\hat{Y} + \\ 5.88 \end{matrix} \begin{matrix} .30S/P_{ma(n)} + \\ 2.67 \end{matrix} \begin{matrix} .13I_{(n)} - .09I R^2 = .719 \\ 5.13 \quad 4.16 \quad DW = 2.036 \end{matrix}$$

$$(b) \hat{\pi} = \begin{matrix} .20\hat{Y} + \\ 7.30 \end{matrix} \begin{matrix} .43S/P_{ma(n)} + \\ 2.57 \end{matrix} \begin{matrix} .13I_{(n)} - .10I R^2 = .722 \\ 4.85 \quad 4.01 \quad DW = 1.977 \end{matrix}$$

$$(b') \hat{\pi} = \begin{matrix} .17\hat{Y} + \\ 5.60 \end{matrix} \begin{matrix} .25S/P_{ma(n)} + \\ 3.36 \end{matrix} \begin{matrix} .14I_{(n)} - .12I R^2 = .938 \\ 9.52 \quad 8.36 \quad DW = 2.692 \end{matrix}$$

10. L'indebolimento nella crescita della produttività

L'equazione della produttività può aiutare a chiarire quel fenomeno che ha attratto l'attenzione di numerosi economisti e cioè l'indebolimento nella crescita della produttività. Tale indebolimento è stato particolarmente grave negli Stati Uniti; tuttavia, la spiegazione è tuttora oscura¹³.

Se tutte le variabili considerate nell'equazione della produttività, a cominciare dalla produzione, hanno contribuito a determinare l'indebolimento nella crescita della produttività, un'attenzione particolare merita il rapporto S/P_{ma} , che negli ultimi anni, nel complesso, è diminuito. Occorre tener ben presente che la flessione di questo rapporto è un evento relativamente eccezionale nella storia economica degli Stati Uniti. Tale diminuzione ha avuto luogo poiché il prezzo delle macchine è considerevolmente aumentato, come effetto dell'aumento nei prezzi dell'energia e delle materie prime, mentre i salari nominali sono aumentati in misura minore¹⁴.

¹³ Le seguenti osservazioni, che si leggono nell'*Economic report of the President of the United States* (1982, p. 114), sono pur sempre valide: «Ci sono stati sforzi convergenti per spiegare l'indebolimento nella crescita della produttività, ma i successi sono stati modesti. Le possibili variabili esplicative sono numerose, ma gli studi disponibili indicano che nessuna variabile singolarmente considerata né gruppi di queste variabili riescono a spiegare più della metà del detto declino».

¹⁴ È stato trovato che l'aumento nel prezzo dell'energia ha contribuito in

Il problema è allora di comprendere perché i salari e gli stipendi siano cresciuti in misura così limitata, un fenomeno, questo, che costituisce una componente importante dell'intero processo (negli anni più recenti i salari reali sono addirittura diminuiti). Penso che le principali ragioni siano due: il grande afflusso di lavoratori provenienti da paesi latino-americani e il rapido inserimento delle donne nel settore terziario — dal 1971 al 1981 negli Stati Uniti l'occupazione totale è cresciuta di 21 milioni di unità, di cui 13 milioni sono donne. I due fenomeni hanno decisamente contribuito a frenare l'aumento nei salari monetari (il rapido inserimento delle donne nella forza lavoro ha fatto crescere il numero delle famiglie che ottengono almeno due redditi da lavoro, e ciò ha contribuito ad attenuare il malessere determinato dalla diminuzione nei salari reali). Nello stesso tempo — facendo astrazione dalle variazioni sulla domanda effettiva reale — la flessione sul costo relativo del lavoro ha stimolato l'aumento dell'occupazione.

In Italia l'indebolimento nella crescita della produttività è stato meno pronunciato che negli Stati Uniti soprattutto perché — se la mia interpretazione è corretta — il costo relativo del lavoro, contrariamente a quanto è accaduto negli Stati Uniti, negli ultimi anni è aumentato, anche se a un saggio minore che nel passato. I salari reali — di nuovo, contrariamente a quanto è accaduto negli Stati Uniti — non sono diminuiti negli anni Settanta: negli ultimi due anni una certa flessione ha avuto luogo, per così dire, fuori dal mercato, ossia come effetto del drenaggio fiscale. (Si deve tuttavia osservare che in Italia negli ultimi dieci anni il

una certa misura all'indebolimento nella crescita della produttività (si veda Hudson e Jorgenson, citati da Northworthy, Harper e Kunze, 1979, pp. 388 e 412). Questa constatazione è del tutto in armonia col punto di vista espresso nel testo, giacché il macchinario e l'energia sono mezzi di produzione complementari (il prezzo dell'energia costituisce una parte importante delle spese per la gestione delle macchine); pertanto, il prezzo delle macchine potrebbe essere sostituito da un indice che combini i prezzi dei due mezzi di produzione. D'altro canto, come si è già notato, l'aumento nel prezzo dell'energia ha contribuito a spingere in alto il prezzo delle macchine e, in questo modo, a spingere in basso il rapporto S/P_{ma} . Se le cose stanno così, allora non sembra necessario considerare separatamente il prezzo dell'energia nell'equazione della produttività: il rapporto S/P_{ma} è sufficiente. (A rigore, sarebbe stato conveniente modificare questo rapporto nel modo seguente: $S/(\alpha P_{ma} + \beta P_{en})$, dove P_{en} è l'indice di prezzo di una unità di energia e α e β sono i pesi appropriati.) Aggiungo che l'aumento nel prezzo e nelle spese di gestione delle macchine, mentre ha ridotto l'incentivo di sostituire macchine al lavoro, ha stimolato un risparmio assoluto di macchine, ossia ha accresciuto l'incentivo a risparmiare l'uso di macchine per unità di prodotto.

livello dell'occupazione è aumentato in misura molto modesta e che l'economia sommersa – nella quale di regola sono pagati salari inferiori alla norma – si è allargata.)

Considerata l'importanza del ruolo svolto dal costo relativo del lavoro nell'indebolimento della crescita della produttività in Italia e negli Stati Uniti, metterebbe conto compiere analisi empiriche, se possibile disaggregate, sia per i due paesi ora ricordati sia per altri paesi industrializzati secondo le linee di analisi indicate in questo scritto, ammesso che, dopo un adeguato esame critico, tali linee appaiano promettenti ¹⁵.

¹⁵ Dopo aver completato questo lavoro, mi è capitato di vedere il fascicolo di marzo 1983 dell'«Economic journal», il quale contiene tre articoli, insieme con un commento, sull'indebolimento nella crescita della produttività che ha avuto luogo in tutti i paesi sviluppati. Gli autori sono: A. Lindbeck, H. Giersch e F. Wolter, E.F. Denison; D.J. Morris è l'autore del commento all'articolo del prof. Lindbeck. Si raccomanda di confrontare le conclusioni raggiunte da questi tre studi – che seguono l'impostazione tradizionale – e quelle del mio scritto.

PARTE TERZA

MUTAMENTI NELLE FORME DI MERCATO

VI

LA TEORIA DEI PREZZI IN CONDIZIONI DI OLIGOPOLIO E LA TEORIA DELLO SVILUPPO

1. *Concorrenza e oligopolio*

In concorrenza l'entrata di nuove imprese è libera; perciò il profitto può superare solo temporaneamente il livello indispensabile per indurre le imprese a continuare la produzione. In tutte le altre forme di mercato e in particolare in oligopolio e in monopolio, l'entrata non è libera, poiché ci sono ostacoli; perciò, il profitto può superare a lungo quel livello minimo (che in pratica corrisponde al saggio dell'interesse).

Per i prezzi nei mercati in cui prevale la concorrenza chi scrive aderisce alla tesi classica e, in particolare, ricardiana: nel breve periodo i prezzi dipendono dalla domanda e dall'offerta e, nel lungo periodo, dai costi. Naturalmente questo punto di vista implica rendimenti costanti ma, come Sraffa ha dimostrato nel suo articolo del 1926, questa è l'unica ipotesi compatibile con la concorrenza.

Nei mercati in cui non prevale la concorrenza, le cose stanno diversamente.

Anticipando le tesi illustrate più oltre, sostengo che in condizioni di oligopolio i prezzi dipendono, nel periodo breve, dai costi e, nel lungo periodo, dalla domanda. Tuttavia, occorre tener presenti due considerazioni: 1) i costi e i profitti delle varie imprese sono diversi fra loro; 2) di regola, le imprese che beneficiano delle più alte barriere protettive riescono a ottenere i più alti profitti. Nel lungo periodo la domanda tende a far variare i prezzi in direzione opposta: più rapida è l'espansione della domanda, maggiori le economie tecniche e commerciali di scala che le imprese, considerate isolatamente, possono ottenere e minori, a parità dei prezzi dei fattori, i costi e quindi i prezzi.

Accettando la classificazione di Colin Clark, si può affermare, in generale, che la concorrenza è la forma di mercato più frequente nelle attività primarie, l'oligopolio la forma più diffusa nell'industria, mentre nelle attività terziarie i mercati sono caratterizzati

da notevoli imperfezioni e da una particolare forma di oligopolio, che può essere chiamato appunto imperfetto. Fin tanto che prevalgono imprese piccole o molto piccole, amministrate dai loro stessi proprietari o organizzate nella forma di società con un limitato numero di soci, la concorrenza predomina anche nell'industria. Nei più sviluppati paesi capitalistici la fase dell'impresa individuale è durata fino agli anni Settanta e Ottanta del secolo scorso. Come effetto di un processo di concentrazione, determinato fondamentalmente da mutamenti tecnologici, in diversi rami dell'industria e della finanza è divenuto dominante un numero relativamente piccolo di grandi imprese, organizzate nella forma di società per azioni, spesso collegate fra loro in gruppi (cartelli, *trusts*, *holdings*, e, più recentemente, conglomerati). In questa seconda fase si può affermare che nell'industria prevale l'oligopolio in diverse forme e con diversi tipi di barriere all'entrata.

Nelle industrie con produzione relativamente omogenea la principale barriera all'entrata dipende — data l'estensione del mercato — dalla dimensione minima richiesta per produrre a costi competitivi. Questa è la barriera tecnologica. Molte industrie di base rientrano in questa categoria. Nelle industrie con prodotti differenziati la principale barriera all'entrata è data dalle dimensioni delle spese che un'impresa deve sostenere per l'organizzazione commerciale e le campagne pubblicitarie al fine di penetrare nel mercato e, in seguito, per allargare o almeno per mantenere la sua quota di mercato: questa è la barriera commerciale. Le spese di cui ora si è detto hanno effetti analoghi a quelli dei costi fissi: quanto più sono grandi, tanto più estesa deve essere la produzione per ottenere costi medi sufficientemente bassi, anche indipendentemente da ragioni tecnologiche. L'estensione del mercato rende più o meno rilevante la barriera commerciale. Molti beni non durevoli di consumo appartengono a questa categoria. Io chiamo oligopolio «omogeneo» o «concentrato» una situazione di mercato in cui prevale la barriera tecnologica, oligopolio «differenziato» o «imperfetto» una situazione di mercato in cui domina la barriera commerciale e oligopolio «misto» una situazione in cui troviamo una combinazione delle due categorie di barriere (la maggior parte dei beni durevoli di consumo e dei beni prodotti dall'industria meccanica appartengono a questa categoria).

In aggiunta alle barriere tecnologiche e commerciali ci sono le barriere finanziarie, che proteggono specialmente le maggiori imprese dei più diversi rami di attività economica. Tali barriere consistono nelle difficoltà che le imprese piccole incontrano quando si rivolgono al mercato finanziario o alle banche; sotto questo aspetto, le grandi imprese sono decisamente favorite. Le barriere

finanziarie sono particolarmente importanti nel caso di gruppi industriali integrati, verticalmente o orizzontalmente, che organizzano società finanziarie o per fornire fondi alle imprese che essi controllano o per far prestiti ai consumatori dei loro prodotti. I grandi complessi dell'industria automobilistica in diversi paesi costituiscono un esempio di una tale situazione.

2. La determinazione e le variazioni dei prezzi in condizioni di oligopolio

Data l'estensione del mercato, le diverse barriere danno luogo a diversi saggi del profitto e, dal momento che esse operano con diversa intensità in ciascuna industria, le singole imprese ottengono saggi medi di profitto di diversa altezza sia nel breve sia nel lungo periodo.

In tali condizioni l'offerta è amministrata al fine di amministrare i prezzi: quando la domanda diminuisce, la produzione viene ridotta in proporzione, in modo da mantener costanti i prezzi; quando la domanda aumenta, la produzione di regola viene accresciuta in misura corrispondente. In effetti, specialmente le maggiori imprese dispongono di una capacità produttiva inutilizzata per far fronte all'espansione della domanda nel breve periodo; esse amministrano i prezzi sulla base dei «costi tipo» («standard costs») e con riferimento al volume tipo della produzione, che è quel volume che supera la quantità corrispondente al «punto di eguaglianza fra costi e ricavi» («break-even point»), ma è inferiore alla produzione massima possibile. Inoltre, le grandi imprese costruiscono i loro impianti nell'attesa della probabile espansione della domanda nel lungo periodo, non solo perché di solito il periodo di gestazione degli investimenti è lungo, ma anche perché la capacità inutilizzata può servire a scoraggiare potenziali concorrenti. Perciò, nel breve periodo le variazioni dei prezzi dipendono da quelle dei costi, sebbene prezzi e costi non varino sistematicamente nella stessa proporzione. Solo in condizioni particolari, ossia quando l'espansione della domanda è superiore a quella attesa e la piena capacità è raggiunta nella maggior parte delle imprese, allora la domanda può contribuire a determinare variazioni (aumenti) di prezzi.

In una data situazione, le condizioni tecniche della produzione, l'estensione del mercato, l'elasticità della domanda per i prodotti dell'industria considerata e le barriere all'entrata spiegano il livello del prezzo; gli effetti differenziali delle barriere all'entrata dovute alle economie tecniche e commerciali di scala spiegano i diversi

livelli dei costi delle diverse imprese (costi di produzione e di distribuzione). Per risolvere il problema della determinazione del prezzo occorre usare i concetti di «prezzo di esclusione» e di «prezzo di eliminazione» (Sylos Labini, 1975, parte I, cap. II e 1979, pp. 153-63). Supponendo già determinati il prezzo e i livelli dei costi, le grandi imprese, che di solito svolgono la funzione di guida nella determinazione dei prezzi (*price leaders*) usano il margine proporzionale fra costo e prezzo (il «mark-up») per modificare il prezzo quando cambiano le condizioni di mercato e, in particolare, quando variano i costi per effetto di variazioni nei prezzi dei mezzi di produzione. In altre parole, il così detto principio del costo pieno, che non ha significato quando viene riferito al problema analitico della formazione del prezzo, assume tutto il suo significato quando lo si riferisce al problema delle variazioni dei prezzi nel breve periodo: la sua base razionale diviene evidente non in un contesto statico, ma in un contesto dinamico. Nonostante l'espressione «principio del costo pieno», il termine cui va riferito il margine proporzionale non è veramente il costo pieno (costo diretto più costo indiretto), ma solo il costo diretto – costo del lavoro salariato e materie prime. Fondamentalmente, la ragione è che le variazioni del costo diretto sono frequenti e riguardano tutte le imprese, sia pure in misure diverse: le differenze dipendono specialmente dal denominatore del costo unitario del lavoro salariato, ossia dalla produttività di tale lavoro, che varia a diverse velocità nelle varie imprese. I costi generali sono invece molto più differenziati e le loro variazioni non riguardano tutte le imprese nello stesso tempo. In oligopolio, le variazioni nei costi diretti determinano la necessità di una variazione di prezzo per ragioni di rivalità oligopolistica.

Il principio del costo pieno può dunque essere espresso dall'equazione:

$$P = v + qv$$

dove v è il costo diretto, ossia la somma di costo del lavoro (rapporto fra salario e produttività del lavoro, S/π) e costo delle materie prime (M), q è il margine proporzionale e qv serve a coprire il costo fisso per unità riferito al volume normale della produzione (k/x_n) e a dare un profitto predeterminato per unità di prodotto, g . Si può dire che le imprese che usano questa formula per modificare i prezzi quando variano i costi diretti seguono una politica di prezzi fondata sull'obiettivo di ottenere un determinato margine proporzionale.

Se invece le imprese seguono una politica fondata sull'obiettivo di ottenere un determinato saggio di profitto, abbiamo

$$r = \frac{P_x - v_x - k}{K}$$

dove r è il saggio desiderato di profitto, K è il capitale investito. La detta formula implica la seguente equazione:

$$P = v + \frac{k}{x_n} + r \frac{K}{x_n}$$

Le due equazioni danno gli stessi risultati se v , k e K variano nella stessa proporzione. Gli stipendi, che costituiscono una quota non trascurabile dei costi generali, k , tendono a variare nella stessa proporzione dei salari. Un'altra quota di k (che copre gli ammortamenti) e K (il valore dei beni capitali) variano nella stessa direzione del lavoro e delle materie prime, ma non necessariamente nella stessa proporzione. Tutto sommato, l'ipotesi secondo cui v , k e K tendono a variare nella stessa proporzione non è rigorosamente esatta, ma sembra abbastanza giustificata. Ecco perché in prima approssimazione le due equazioni usate per analizzare le variazioni di P possono essere considerate equivalenti.

Il margine proporzionale sul costo diretto non è costante; per esser precisi, tende a rimanere relativamente stabile nel lungo periodo — durante una fluttuazione di durata pluriennale —, mentre nel breve periodo — anno per anno — esso varia: tende a diminuire quando i costi aumentano e ad aumentare quando diminuiscono ¹.

Ho cercato di dimostrare altrove queste tesi (Sylos Labini, 1967; si veda anche il capitolo seguente). Qui mi limito a ricordare che quando il costo diretto aumenta il margine proporzionale tende a diminuire — ossia il prezzo aumenta in proporzione minore del costo diretto —, per diversi motivi: a) per motivi indipendenti dalla volontà dei dirigenti: concorrenza esterna e concorrenza o-

¹ Se si considerano i saggi annuali dei prezzi industriali all'ingrosso e dei due elementi del costo diretto, ossia costo del lavoro salariato — $L = S/\pi$ — e costo delle materie prime, si ha:

$$\hat{P}_i = a\hat{L} + b\hat{M}.$$

Il valore di ciascun coefficiente può esser visto come il peso di ciascun elemento di costo moltiplicato per un indice di variazione che misura il grado di traslazione sul prezzo di ciascun elemento di costo. Perciò, se la somma dei due coefficienti è eguale ad uno, la traslazione della variazione sul costo diretto è completa; altrimenti, è parziale. La tesi esposta nel testo è che $a + b = 1$ nel lungo periodo.

ligopolistica interna; b) per motivi che invece rientrano nell'area discrezionale delle grandi imprese: l'intento di non frenare l'espansione della domanda e, al tempo stesso, di ridurre il rischio d'invasione da parte di altre imprese, un rischio che tende ad aumentare quando la domanda aumenta rapidamente. C'è inoltre un effetto di aggregazione se si considera un'intera industria ovvero il settore industriale nel suo complesso: le variazioni di produttività e quindi dei costi del lavoro differiscono in misura sostanziale fra le diverse imprese: spesso sono proprio le maggiori imprese che ottengono i più rapidi aumenti di produttività e di conseguenza hanno minori motivi delle altre di elevare i prezzi quando aumentano i salari e i prezzi delle materie prime.

Quando i costi diretti diminuiscono i prezzi, in media, diminuiscono meno che in proporzione e il margine proporzionale aumenta: a) perché la concorrenza estera e interna non opera o gioca solo un ruolo secondario; b) perché le grandi imprese riducono i prezzi solo nella misura che esse considerano necessaria per impedire l'invasione di altre imprese. Per di più le innovazioni che queste imprese sono in grado d'introdurre sono spesso inaccessibili alle piccole imprese (proprio a causa delle loro dimensioni) e perciò possono essere relativamente sicure che l'aumento nei margini di profitto non comporta rischi d'invasione del loro mercato, almeno nel breve periodo. Occorre poi considerare il fatto che *le grandi imprese che svolgono un ruolo di guida nei prezzi – ossia che operano come «price leaders» – mirano a ottenere un certo saggio di profitto non in ciascun singolo anno, ma nell'arco di un certo numero di anni: pertanto crescenti margini di profitto ottenuti quando i costi diretti diminuiscono servono a compensare i minori margini ottenuti quando i costi aumentano.*

Per esempio, la «General Motors» amministra i prezzi dei suoi prodotti per ottenere «il più alto possibile saggio di rendimento del capitale» e «questo è un obiettivo di lungo periodo: la società non cerca necessariamente di massimizzare i suoi guadagni in un dato anno, ma, piuttosto, in un certo numero di anni, che possono essere caratterizzati da ampie fluttuazioni della produzione»².

² United States Senate Committee on the Judiciary (1958, p. 106). Altre grandi imprese assumono invece come obiettivo un dato margine proporzionale, un criterio che, come si è visto, è praticamente equivalente a quello di assumere un dato saggio di profitto come obiettivo. Sembra che questi criteri siano usati nelle industrie mature le quali, anno per anno, producono il grosso dei prodotti industriali. Le imprese che operano in industrie nuove usano criteri diversi, come è stato dimostrato da Dirlam, Kaplan e Lanzillotti (1958). Tut-

Così, nel breve periodo la somma dei coefficienti dei costi diretti è minore dell'unità; ma nel lungo periodo e in media tende ad essere eguale all'unità, ossia costi e prezzi tendono a variare nella stessa proporzione. Infatti, se nel lungo periodo i costi aumentano più dei prezzi, le imprese meno dinamiche, che hanno i costi più alti, non riuscendo a ottenere neppure il profitto minimo, vengono eliminate dal mercato; pertanto i costi, nella media, vengono spinti in basso e ricondotti alla velocità di aumento dei prezzi. Viceversa, un saggio medio di profitto che si mantiene a lungo su un livello considerevolmente superiore al minimo attira nuove imprese sul mercato e il prezzo diminuisce. Si tratta, insomma, di un meccanismo analogo anche se non identico a quello della concorrenza vera e propria.

3. *La massimizzazione dei profitti e la massimizzazione delle vendite*

Recentemente alcuni economisti, come Baumol, Marris e Galbraith, hanno messo in dubbio che l'obiettivo delle imprese sia quello di massimizzare i profitti; l'obiettivo sarebbe piuttosto quello di massimizzare le vendite o, più precisamente, il loro saggio di crescita. Poiché quegli economisti hanno sostenuto che un tale obiettivo è valido per le grandi imprese organizzate nella forma di società per azioni, mi riferirò, nella discussione che segue, a imprese così organizzate.

Con l'eccezione di Marris, coloro che hanno avanzato questa tesi hanno trascurato il fatto che i profitti servono a finanziare lo sviluppo. I due obiettivi – massimizzazione dei profitti ovvero del saggio di crescita delle vendite – coinciderebbero se tutti gli investimenti fossero finanziati con profitti. Certo, i finanziamenti in parte possono essere esterni; ma si può, anzi si deve supporre che, per il «principio del rischio crescente» di Michal Kalecki (Kalecki, 1938, pp. 105-9), i debiti esterni non possono superare certi limiti. Ecco perché, da un punto di vista dinamico, di regola questi due obiettivi possono essere considerati equivalenti.

Tuttavia non bisogna dimenticare che di norma non tutti i profitti sono disponibili per l'autofinanziamento: una parte serve a pagare i dividendi, un'altra parte gli interessi sui fondi presi a prestito e cioè:

tavia, questi altri criteri non differiscono molto da quelli qui indicati ovvero si risolvono semplicemente nel «seguire il *leader*».

$$A = G - \sigma K' - iK''$$

dove A indica l'autofinanziamento, G i profitti totali, K' il capitale investito dagli azionisti, K'' il capitale preso a prestito, σ il saggio di rendimento del capitale azionario e i il saggio dell'interesse. Per semplificare possiamo assumere che i due saggi siano eguali e scrivere

$$A = G - \sigma (K' + K'') = G - \sigma K.$$

Il livello massimo di finanziamenti esterni che l'impresa può procurarsi senza pericolo può esser considerato come un multiplo dell'autofinanziamento

$$E = mA.$$

Perciò, il massimo livello potenziale dei finanziamenti complessivi è dato da

$$F = G - \sigma K + m (G - \sigma K)$$

$$F = (G - \sigma K) (1 + m).$$

D'altra parte, non bisogna dimenticare che le imprese — e in particolare le grandi società per azioni — possono impiegare i profitti e i fondi presi a prestito non solo per allargare gli impianti, ma anche per lanciare campagne pubblicitarie, o per accelerare l'espansione della domanda di beni già prodotti o per «creare» la domanda di nuovi beni ovvero per finanziare la costruzione d'impianti che servono a produrre tali beni. Le imprese possono anche impiegare i fondi disponibili a) per organizzare società sussidiarie, b) per acquistare altre imprese e assorbirle, c) per fare investimenti all'estero e d) per investimenti o impieghi puramente finanziari.

Se si considerano tutti questi elementi, la tesi secondo cui l'obiettivo della massimizzazione delle vendite diverge da quello della massimizzazione dei profitti nel corso del tempo non sembra sostenibile. Un esempio numerico può chiarire la questione (vedi la tabella 1).

TABELLA 1

	Vendite $p \cdot x = V$	$\Delta V/V$	Costo $c \cdot x = C$	Profitti $V - C = G$	ΔG rispetto a 1	Autofinan. $G - 0,05K = A$	Finanz. massimo $F = 2A$	Investim. $I = \Delta K$	Capitale $V = K$	Saggio del profitto $G/K = r$
1. Periodo iniziale (t)	10 · 100 = 1000	—	8,5 · 100 = 850	150	—	100	200	—	1000	15%
2. Aumento normale della domanda (a parità di prezzi e di spese di distribuzione) (periodo $t+1$)	10 · 110 = 1100	10%	8,5 · 110 = 935	165	15	110	220	100	1100	15%
3. Aumento della domanda pro- vocato da una riduzione dei prezzi (variazioni rispetto a t) (periodo $t+1$)	9,45 · 127 = 1200	20%	8,5 · 127 = 1080	120	-30	60	120	200	1200	10%
4. Aumento della domanda cau- sato da una campagna pubbli- citaria (variazioni rispetto a t) (periodo $t+1$)	10 · 110 = 1200	20%	9 · 120 = 1080	120	-30	60	120	200	1200	10%
2a. Come nel riquadro 2 + un investim. addizio- nale di 100 con un rendim. del 6% (periodo $t+1$)	10 · 110 = 1100 100 1200	20%	8,5 · 110 = 935	165 6 171	15 6 21	110 1 111	220 2 222	100 100 200	1100 100 1200	15% 6% 14,25%

Facciamo le seguenti assunzioni:

- 1) il valore del capitale e quello delle vendite sono eguali;
- 2) il saggio dell'interesse sui fondi presi a prestito — pari al rendimento del capitale azionario — è del 5%;
- 3) i fondi interni ed esterni potenzialmente disponibili nel periodo t sono usati in tutto o in parte per finanziare gli investimenti nel periodo $t + 1$;
- 4) i debiti esterni possono raggiungere un ammontare massimo pari ai fondi disponibili per l'autofinanziamento, cosicché $E = A$ e $F = 2A$;
- 5) il costo totale medio è costante cosicché, quando la produzione aumenta, il costo totale aumenta in proporzione;
- 6) a parità di prezzi e di costi di distribuzione, la domanda tende ad aumentare del 10% l'anno.

Nel caso 1 è riassunta la situazione iniziale (tempo t).

Nel caso 2 è indicata la situazione che si determina nel periodo seguente se le imprese non prendono particolari misure quanto ai prezzi e ai costi di distribuzione; il valore delle vendite aumenta del 10%, i profitti aumentano anch'essi del 10% e il saggio del profitto è pari al 15%. Il finanziamento in atto è inferiore al massimo e l'espansione della capacità produttiva è finanziata completamente con fondi interni.

Nei casi 3 e 4 della tabella 1 abbiamo due situazioni in cui l'espansione delle vendite è del 20% invece che del 10% come nel riquadro 2; nel caso 3 l'espansione è ottenuta per mezzo di una riduzione di prezzi, nel caso 4 attraverso una campagna pubblicitaria. In seguito il saggio di espansione delle vendite può tornare al 10%, ma questo saggio si applicherà a vendite accresciute, cosicché il valore totale delle vendite periodo per periodo supererà quello che sarebbe stato mantenendo la successione da 1 a 2. Gli investimenti che durante il periodo $t + 1$ sono pari a 200 sia nel caso 3 che nel caso 4, cioè raggiungono il limite massimo dei finanziamenti (limite segnato dai profitti ottenuti nel periodo iniziale), durante il periodo successivo $t + 2$ — non considerato nella tabella — scendono in entrambi i casi a 120, che rappresenta il nuovo limite massimo del finanziamento.

I casi 3 e 4 conducono a conclusioni equivalenti; il caso 4 è stato presentato non solo perché nelle condizioni odierne è più realistico, ma anche perché esso apre la strada per la discussione che verrà svolta nel prossimo paragrafo; per semplicità, nel resto di questo paragrafo considererò quasi esclusivamente il caso 3.

Nella situazione 3 il saggio di espansione delle vendite è aumentato rispetto alla situazione 2, passando dal 10 al 20%, ma i profitti totali sono diminuiti da 150 a 120 o da 165 a

120 (secondo che il confronto venga fatto con la situazione 1 o con la 2); e il saggio del profitto è sceso dal 15 al 10%. Secondo Baumol l'impresa moderna preferisce l'alternativa 3 (e 4) alla 2: la flessione del profitto – totale o relativo al capitale – sarebbe compensata da una maggiore espansione delle vendite, che è ciò che veramente importa all'impresa.

Questa tesi tuttavia trascura il fatto che i profitti servono come base per il finanziamento degli investimenti. Nel caso 2 durante il periodo $t + 1$ l'impresa potrebbe investire 200 – corrispondente al massimo finanziamento consentito dei profitti ottenuti nel periodo t ; essa però si limita ad investire 100. Se confrontiamo i casi 2 e 3, la scelta può apparire indeterminata, giacché nel caso 2 i profitti sono più elevati ma le vendite sono minori e la preferenza dei *managers* non può essere stabilita *a priori* – le argomentazioni di Baumol e degli altri economisti ricordati dianzi, sono tutt'altro che peregrine. Se però si considera un periodo più lungo, i termini della scelta cambiano. Infatti, nel periodo $t + 2$ l'impresa è in grado d'investire di più quando la situazione precedente è quella del caso 2 piuttosto che quella del caso 3 proprio perché i profitti totali sono più elevati. Ciò diviene chiaro se assumiamo (caso 2a) che l'impresa trovi il modo di attuare un investimento addizionale pari a 100, per esempio, producendo un nuovo bene: è sufficiente che l'impresa si attenda un profitto maggiore, sia pure di poco, del saggio dell'interesse ($6\% > 5\%$). Ora, non c'è differenza fra i casi 2a e 3 riguardo alla massimizzazione delle vendite – l'espansione delle vendite è pari al 20% in entrambi i casi. Ma nel caso 3 i profitti diminuiscono da 150 a 120, mentre aumentano da 150 a 171 nel caso 2a. Dal momento che i profitti indirettamente determinano il limite massimo del finanziamento, il caso 2a deve essere preferito quando si fa riferimento al periodo lungo. In questo caso i due obiettivi – massimizzazione delle vendite e dei profitti – coincidono.

La conclusione è che la scelta è indeterminata quando non si presentano altre occasioni d'investimento che quelle create dall'aumento «normale» della domanda; altrimenti i due obiettivi tendono a coincidere. In pratica, tuttavia, almeno di regola, le grandi imprese hanno un numero di possibilità di investimento molto maggiore delle piccole imprese, cosicché, almeno per le grandi imprese, normalmente i due obiettivi coincidono, contrariamente al punto di vista espresso dagli economisti prima ricordati. Se i *managers* intendono massimizzare le vendite nel breve periodo (casi 3 e 4), lasciando diminuire i profitti totali, purché questi non scendano sotto un certo limite minimo – questa è la tesi di

Baumol —, essi nei fatti rinunciano alla massimizzazione delle vendite nel lungo periodo.

Nell'esempio fatto, le relazioni e le alternative che ho considerate possono essere tradotte in quantità precise solo se si suppone che i *managers* dell'impresa abbiano una perfetta conoscenza delle condizioni di mercato e siano in grado di fare previsioni perfette. Naturalmente, questa assunzione non corrisponde alla realtà, giacché nel mondo reale la regola è l'incertezza, la conoscenza dei dati da parte delle imprese è incompleta e i dati stessi cambiano continuamente; per conseguenza, le imprese sono costrette a seguire una regola «semplice» per massimizzare i profitti (e le vendite) nel corso del tempo e rendere minimi i rischi: quello d'invasione dei loro mercati da parte di altre imprese, quello di immobilizzazione (risultante da un rapporto troppo elevato fra debiti e mezzi propri — «leverage»), il rischio di interventi pubblici qualora l'impresa fissi prezzi «troppo alti» (quest'ultimo rischio è particolarmente grande nel caso in cui l'impresa produca una merce-base, come l'acciaio) ³.

La regola «semplice» delle imprese che hanno un potere di mercato consiste nel fissare i prezzi avendo come obiettivo, o un determinato saggio di profitto o un determinato margine proporzionale. Non è detto, però, che il saggio di profitto sia il minimo; è, invece, quello reso possibile dalle barriere protettive di cui l'impresa si avvantaggia. E poiché tali barriere sono diverse nei diversi mercati e perfino nell'ambito di ciascun mercato, anche i saggi di profitto assunti come obiettivo saranno diversi. Il saggio di profitto non è assunto come obiettivo in ciascun singolo anno, ma come media da ottenere nel caso di un certo numero di

³ Che questo rischio preoccupi gli amministratori delle imprese che hanno carattere pubblico poiché producono merci-base, emerge chiaramente dalle dichiarazioni fatte, durante inchieste pubbliche, dai *managers* di queste imprese. Si veda il volume di Kaplan, Dirlam, Lanzillotti, 1958, pp. 166-75; questi autori, nell'analizzare la politica dei prezzi della U.S. Steel Corporation, parlano delle «inibizioni di un'impresa di pubblica utilità». Gli amministratori evitano una politica di prezzi relativamente alti perché temono di provocare l'introduzione di quelle regolamentazioni che di solito vengono applicate alle imprese di pubblica utilità o alle imprese nazionalizzate. L'autocontrollo nella politica dei prezzi non dipende perciò dal fatto che gli amministratori siano particolarmente illuminati o siano particolarmente preoccupati del bene pubblico, ma dall'istinto di conservazione di un gruppo privato e autonomo che intende restare tale. È dunque corretto affermare che questi amministratori cercano di massimizzare i profitti totali di lungo periodo «con i vincoli determinati dalle inibizioni di un'impresa di pubblica utilità». (Non è improbabile che lo studio di una situazione come quella appena ricordata abbia indotto alcuni economisti ad abbandonare l'ipotesi della massimizzazione dei profitti.)

anni; così, da un anno all'altro il profitto può scendere sotto o salire oltre la media. Considerando l'industria nel suo complesso ovvero l'economia nel suo complesso, si osserverà, in ciascun anno, una varietà di saggi di profitto. Si deve presumere che i profitti più alti e relativamente più stabili siano quelli delle imprese che giocano il ruolo di guida dei prezzi («price leaders»).

Come esempio, consideriamo i saggi di profitto delle ventidue imprese esaminate da Kaplan, Dirlam e Lanzillotti (op. cit., pp. 313-9), per il periodo 1947-1955; per ciascun anno si riportano i due saggi più alti, i due saggi più bassi e il saggio medio:

TABELLA 2

	I due saggi più alti		Saggio medio	I due saggi più bassi	
1947	20,1	17,0	11,9	6,0	6,6
1948	22,9	18,9	13,1	6,8	7,4
1949	31,3	19,1	11,7	3,7	5,3
1950	34,9	24,6	13,4	1,8	4,7
1951	20,0	18,5	11,2	3,6	6,2
1952	20,5	18,5	10,3	5,9	4,1
1953	20,0	17,3	10,8	6,0	5,2
1954	22,6	20,6	10,6	4,5	5,1
1955	26,6	21,9	12,7	6,0	6,6

Si potrebbe pensare che queste differenze dipendano principalmente dai diversi rischi connessi con le diverse attività produttive e i diversi investimenti. Ma è facile vedere che così non è, se si considera che i profitti più alti sono – quasi senza eccezione – quelli di imprese molto grandi, come la «General Motors», la «General Electric» e la «Dupont de Nemours»; e sembra difficile sostenere che queste imprese ottengono profitti molto alti a causa di rischi relativamente più grandi. In effetti, troviamo alti profitti in certe imprese anche quando si considera un elevato numero di anni; una tale differenza relativamente stabile fra i profitti caratterizza proprio quei mercati in cui non prevale la concorrenza, ossia i mercati protetti da barriere più o meno alte, mentre nei mercati concorrenziali la differenza fra i profitti è effimera; gli alti profitti durano solo per brevi periodi, anche se la differenza tende continuamente a riapparire.

La regola «semplice» che abbiamo ricordata (quella del saggio di profitto assunto come obiettivo) non significa esclusione degli

elementi discrezionali, ma, al contrario, è proprio il risultato di questi elementi, che entrano nella gestione delle imprese, specialmente di quelle più grandi e che riguardano (per esempio) le decisioni da adottare per accelerare l'espansione delle vendite (riduzione di prezzi e/o campagne pubblicitarie), il livello da considerare critico del rapporto fra debiti e mezzi interni, i dividendi da distribuire e quindi il saggio di rendimento del capitale azionario. Tutti questi elementi, a loro volta, sono condizionati non solo dalla conoscenza dei dati e dai rischi, ma anche dalla capacità e dallo spirito d'iniziativa dei *managers*.

L'obiettivo fondamentale è la massimizzazione dei profitti totali (o delle vendite) nel corso del tempo, ma questo è solo un modo per indicare una strategia globale che comprende diversi problemi interdipendenti, fra cui: 1) il problema delle variazioni dei prezzi e quello delle spese per la pubblicità, 2) il problema della diversificazione della produzione e quello della penetrazione di nuovi mercati e 3) il problema del finanziamento degli investimenti. La massimizzazione dei profitti nel lungo periodo è dunque ben diversa dalla massimizzazione prospettata dall'analisi marginale, che si riferisce a un determinato punto del tempo o, più realisticamente, a un periodo molto breve: la soluzione offerta da questa analisi è perfettamente determinata in teoria, ma è di scarso valore nell'interpretare la realtà.

Certi comportamenti, però, sono in contrasto con la massimizzazione dei profitti nel lungo periodo. Si può fare l'esempio di uno speculatore che riesce a ottenere il controllo di una società per azioni con la quale egli non «s'identifica»: egli intende usare quel controllo per ottenere guadagni immediati; appena ne ha l'occasione, egli vende le azioni in suo possesso per realizzare guadagni in conto capitale. Persone di questo genere sono considerate avventurieri e sono disprezzate dagli industriali seri, ossia da quelli che si identificano con le società in cui operano.

Un altro esempio è dato dalla situazione che si determina quando le lotte e i conflitti fra gruppi di *managers* e di tecnici – lotte e conflitti inevitabili in organizzazioni complesse come le grandi società per azioni – divengono così acuti da ridurre l'efficienza e il dinamismo dell'impresa e quindi la sua capacità di ottenere profitti. Ancora, quando ha luogo una lotta fra un gruppo esterno che intende dar la scalata alla società e il gruppo di controllo, l'obiettivo della massimizzazione del profitto nel lungo periodo è messo da parte fin quando dura la lotta.

C'è inoltre un importante caso particolare. Le barriere all'entrata non danno necessariamente luogo a profitti superiori alla norma. La ricerca di tutte le possibili occasioni di guadagnare

profitti presuppone una forte tensione e uno sforzo incessante da parte del gruppo di *managers*. Paradossalmente, quanto più alte sono le barriere che proteggono le imprese dalle pressioni concorrenziali esterne, maggiore può essere la tentazione per il gruppo dirigente a seguire una politica di vivere e lasciar vivere. In altre parole, l'obiettivo della massimizzazione dei profitti nel lungo periodo è perseguito con sforzi tanto più grandi quanto maggiori sono la pressione della concorrenza e il pericolo d'invasione del mercato da parte d'imprese rivali; e questo pericolo, se si realizza, finisce con la perdita di autonomia (che culmina col controllo finanziario e l'assorbimento da parte di altre società).

Non vi sono tuttavia solo differenze nella pressione della concorrenza esterna; vi sono anche differenze nella preferenza — o nell'avversione — per il rischio, come anche nella capacità dei *managers*. In ultima analisi, le dimensioni dell'impresa — come Maffeo Pantaleoni ha spiritosamente osservato — dipendono dalle dimensioni del cervello dell'imprenditore. I tempi eroici nello sviluppo di una determinata impresa possono esser quelli nei quali prevale un certo *manager* o un gruppo straordinariamente capace e dinamico di *managers*; i loro successori possono in gran parte vivere di rendita. Può anche accadere che una determinata impresa, che non è stata efficiente e dinamica, a un certo momento cada nelle mani di dirigenti incapaci o pigri a causa di una successione ereditaria o a causa di un'erronea politica di cooptazione da parte del gruppo di controllo. Non è che i nuovi dirigenti non cerchino di massimizzare i profitti, ma essi perseguono questa politica entro i limiti molto ristretti segnati dalle loro capacità o in maniera troppo comoda, con un'eccessiva predilezione per i «week end» e le vacanze.

Non tutti i dirigenti, dunque, perseguono la massimizzazione dei profitti nel lungo periodo; gli speculatori finanziari non la considerano neppure. Un tale obiettivo, invece, normalmente è perseguito dagli industriali «seri» e da quelli che «s'identificano» con l'impresa che essi gestiscono (un'espressione usata da Simon e da Galbraith) e i risultati in termini di profitti e di sviluppo sono tanto più positivi quanto più forte è la pressione della concorrenza oligopolistica.

Gli industriali che «s'identificano» con l'impresa sono indotti a massimizzare i profitti nel lungo periodo o per un interesse pecuniario immediato o, ciò che è anche più importante, per ragioni di sicurezza, d'indipendenza e di potere. In ultima analisi, l'obiettivo in questione implica una logica che condiziona la condotta dell'intero gruppo di dirigenti: *esso diviene un obiettivo della società e non degli individui.*

L'immediato interesse pecuniario dipende — alternativamente o congiuntamente — da due ragioni: spesso i dirigenti sono anche azionisti, sia pure di regola per quote relativamente piccole; inoltre, essi partecipano ai profitti anche più spesso attraverso compensi in parte collegati direttamente all'andamento dei profitti, ovvero con gratifiche o in altri modi. Ora, le loro remunerazioni, come anche le gratifiche, nel complesso sono decise dagli stessi dirigenti, che nella ripartizione dei profitti possono fare la parte del leone. Secondo l'unanime riconoscimento dei giuristi, le limitazioni introdotte dalla legge hanno scarsa efficacia, anche se ciò varia da paese a paese. In effetti, le remunerazioni fissate dai dirigenti sono, di regola, molto elevate; nella sostanza, esse incorporano una parte degli elevati profitti monopolistici o oligopolistici di molte grandi imprese e non hanno tanto una funzione economica vera e propria; servono piuttosto a qualificare lo «status» (come dicono i sociologi) dei dirigenti; così entro certi limiti essi diventano quasi una necessità del sistema.

Nel complesso, tuttavia, un tale comportamento non sembra ridurre in misura sensibile la capacità di espansione delle grandi imprese. Il fatto è che il principale motivo della politica della massimizzazione dei profitti nel lungo periodo non è l'interesse materiale dei dirigenti, ma il fatto che il profitto costituisce la principale fonte di finanziamento dello sviluppo; e questo, di regola, è desiderato dai dirigenti, poiché, attraverso lo sviluppo delle imprese in cui operano e con cui s'identificano, essi possono accrescere il loro prestigio personale e, alla fine, il loro «potere» nella società civile; possono migliorare le possibilità di far carriera nell'interno dell'impresa; e possono preservare la loro indipendenza. Infatti, se l'impresa non si sviluppa o si sviluppa a una velocità minore dei suoi rivali più forti, cresce il rischio che venga assorbita da altre imprese, più dinamiche, e crescono i rischi di scalate da parte di gruppi finanziari esterni. Se uno di questi due rischi si verifica, il gruppo dirigente perde la sua autonomia e, con l'autonomia, perde tutto.

Perciò la massimizzazione dei profitti come mezzo per massimizzare lo sviluppo dell'impresa è necessaria per la sopravvivenza del gruppo dirigente in quanto tale. Se questo è vero, ci si deve attendere che l'obiettivo della massimizzazione dei profitti sia associato con la politica di massimizzazione della quota dei profitti non distribuiti e reinvestiti nell'impresa. È appunto quello che, a quanto pare, normalmente accade.

4. *I limiti dello sviluppo: profitti e domanda*

Lo sviluppo di una grande impresa ha dunque due limiti: il volume dei profitti e la domanda. Finora abbiamo considerato il primo; ora consideriamo il secondo.

In teoria, un'impresa può scegliere fra due politiche di vendite: una politica passiva (che pertanto si limita alle ordinarie spese commerciali) ovvero una politica aggressiva. È chiaro che la prima ha senso solo se la domanda dei prodotti dell'impresa – la domanda «speciale» – tende a crescere spontaneamente a un saggio considerato soddisfacente; in generale, una tale espansione della domanda speciale ha luogo solo se, da parte sua, la domanda effettiva globale tende a crescere a un alto saggio. Parimenti, una politica aggressiva di vendite avrà possibilità di successo tanto più alte quanto più rapida sarà la crescita della domanda effettiva. In termini formali, si può affermare che il saggio di espansione della domanda speciale è funzione sia delle spese commerciali sia della domanda effettiva globale.

Ora, in un tempo in cui le piccole imprese individuali prevalgono nell'industria e la differenziazione dei prodotti non è pronunciata, le variazioni della domanda effettiva avranno un effetto molto modesto sulle variazioni della produzione e, in particolare, sulla sua espansione; le imprese prenderanno le loro decisioni sulla base dei prezzi (che esse non sono in grado d'influenzare) e sui costi (che possono influenzare migliorando i metodi produttivi).

Ma nelle attuali condizioni le grandi imprese industriali, che operano in mercati oligopolistici, non sono più costrette a considerare i prezzi come dati, ma possono influire su di essi «amministrando» l'offerta in vista di un saggio (o di un margine) di profitto non in ciascun anno ma, in media, in un certo numero di anni. In tali condizioni, lo stimolo principale alla diffusione delle innovazioni non proviene da una tendenziale flessione dei prezzi, ma dalla tendenza dei salari ad aumentare. In effetti, le imprese che riescono ad accrescere la loro produttività più rapidamente delle altre non oppongono una forte resistenza alle rivendicazioni salariali dei sindacati, anzi, possono perfino prendere l'iniziativa di accrescere i salari per attrarre lavoratori addizionali o per evitare che il margine netto salga troppo rispetto ai costi, così da provocare l'invasione di altre imprese. Oramai i sindacati sono diventati sufficientemente forti da generalizzare gli aumenti salariali e anzi da accelerarli. In larga misura, lo sviluppo dei sindacati è il risultato dello stesso processo che ha accresciuto il

potere di mercato delle imprese in un ampio settore dell'economia⁴.

Il fatto centrale è che nelle condizioni dell'industria contemporanea molte imprese sono in grado di modificare l'offerta in relazione alle variazioni della domanda in modo da amministrare i prezzi. Ciò ha conseguenze molto importanti nel breve come anche nel lungo periodo.

Nel breve periodo, una flessione della domanda, quale che ne sia l'origine, si accompagna non a una diminuzione dei prezzi (salvo che nel caso in cui i costi diminuiscono e, anche allora, in misura limitata), ma a una corrispondente riduzione della produzione. In altre parole, nel breve periodo i prezzi industriali sono divenuti *flessibili rispetto ai costi e rigidi rispetto alla domanda*. Nel lungo periodo, però, la domanda effettiva è divenuta il principale determinante dello sviluppo della produzione e dell'occupazione.

5. I movimenti dei prezzi nel secolo scorso e nel nostro

Qui non è possibile sviluppare le tesi appena accennate; può essere tuttavia utile riflettere sui movimenti dei prezzi nel secolo scorso e nel nostro.

Come sappiamo, durante la maggior parte del secolo scorso i prezzi industriali all'ingrosso hanno mostrato una tendenza discendente; i prezzi dei prodotti agricoli e quelli delle materie prime non agricole sono anche diminuiti, ma meno rapidamente, cosicché le ragioni di scambio fra i due gruppi di merci sono variate in favore dell'agricoltura e delle materie prime (mi riferisco al Regno Unito e agli Stati Uniti). Nel complesso, il reddito nazionale è aumentato durante tutto il secolo scorso; ed è aumentato non più lentamente, ma perfino più rapidamente nei periodi in cui i prezzi sono diminuiti che in quelli (più brevi) in cui i prezzi sono aumentati.

Nel nostro secolo, invece, sia i prezzi industriali sia i prezzi di prodotti agricoli e delle materie prime hanno avuto tendenza

⁴ È un errore pensare che i crescenti margini, causati dal crescente potere di mercato delle imprese operanti in certi rami di attività economica, divengono necessariamente profitti anormalmente elevati: possono anche divenire salari superiori alla norma. A causa del potere di mercato acquistato dai sindacati nei mercati del lavoro, questa possibilità è sempre più frequente; in un certo senso, il sindacato tende a espropriare una parte del potere di mercato delle imprese. (Mette conto osservare che la possibilità che gli elevati margini dovuti al potere monopolistico divenissero o alti profitti o alti salari era stata esplicitamente considerata da Adam Smith; si veda dianzi, p. 24.)

ad aumentare, una tendenza che si è accentuata dopo la seconda guerra mondiale. Fra le due guerre i prezzi diminuiscono nettamente dal 1929 al 1933: tornano al livello del 1929 solo alle soglie della seconda guerra mondiale, nel 1939. In questo periodo, però, in pieno contrasto con quanto era accaduto nel secolo scorso, durante le fasi di prezzi decrescenti il reddito nazionale e specialmente la produzione industriale diminuiscono tanto quanto i prezzi e perfino di più. I prezzi agricoli diminuiscono molto più violentemente dei prezzi industriali, mentre la produzione agricola non diminuisce affatto. Nel nostro secolo non abbiamo nessun esempio di una flessione di lungo periodo nei prezzi accompagnata da un aumento nella produzione industriale. E le ragioni di scambio fra prodotti primari e prodotti industriali si sono volte contro i primi (nonostante le politiche di sostegno attuate da numerosi governi).

Nel secolo scorso durante le crisi cicliche una flessione nella domanda effettiva (ossia nella spesa complessiva espressa in termini monetari) provocava un declino nei prezzi piuttosto che nella produzione poiché nell'industria, come nell'agricoltura, le unità produttive erano piccole e non erano in grado d'influire sui prezzi: in certi casi una flessione della domanda poteva anche accompagnarsi a un aumento di produzione, giacché i produttori, nel cercare di ridurre i danni causati dalla diminuzione dei prezzi, tendevano ad aumentare la produzione, almeno fino a quando il prezzo lasciava un margine sopra i costi. Nel nostro secolo, una flessione della domanda nell'industria determina una diminuzione della produzione piuttosto che dei prezzi. Inoltre una flessione iniziale della domanda mette in moto una spirale depressiva della domanda stessa attraverso un declino dell'occupazione e quindi del monte salari. La spirale diviene particolarmente grave in quanto nel nostro secolo l'industria ha assunto un'importanza molto maggiore — in termini di produzione e di occupazione — che nel secolo scorso.

Un confronto tra la grande depressione del secolo scorso che dura dal 1873 al 1879 e quella del nostro secolo può illustrare questo punto. Considero il Regno Unito e gli Stati Uniti, distinguendo le variazioni percentuali dei prezzi e della produzione nell'industria e nell'agricoltura. Non si deve dimenticare che dopo la fine della prima guerra mondiale il Regno Unito ebbe una crisi più grave e più lunga degli Stati Uniti, mentre la depressione del 1929-1932 nel Regno Unito fu relativamente meno grave (tabella 3)⁵.

⁵ Fonti dei dati statistici: Economic Commission for Europe, «Economic

TABELLA 3

	Industria			Agricoltura	
	Prezzi	Produzione	Salari	Prezzi	Produzione
Inghilterra					
1873-79	- 29%	- 5%	- 10%	- 18%	moderato aum.
1929-32	- 21%	- 16%	- 4%	- 44%	stazionaria
Stati Uniti					
1873-79	- 33%	- 5%	- 35%	- 31%	moderato aum.
1929-32	- 23%	- 48%	- 18%	- 54%	lieve aumento

In entrambi i paesi la depressione del 1873-79 fu più lunga ma molto meno grave di quella del 1929-32: nella prima la disoccupazione fu notevolmente meno estesa e nel primo caso la ripresa fu più rapida e molto più sostenuta che nel secondo: nell'ultima grande depressione la disoccupazione rimase a un livello molto elevato fino alla seconda guerra mondiale. L'agricoltura, invece, presenta un quadro abbastanza simile: nonostante la caduta dei prezzi (particolarmente grave nella depressione del 1929-32), la produzione o non diminuisce o addirittura aumenta in entrambe le depressioni. Nell'industria durante la depressione del 1873-79, i prezzi e i salari caddero nettamente in entrambi i paesi mentre la produzione diminuì in misura molto limitata; durante la depressione del 1929-32 i prezzi e i salari diminuirono molto meno, mentre la produzione diminuì molto di più – negli Stati Uniti la diminuzione fu pressoché catastrofica ⁶.

Per chiarire in un modo molto semplice uno dei punti più importanti della precedente argomentazione, consideriamo, come

Bulletin for Europe», Ginevra 1949; H.M. Stationary Office, «Annual Abstract of Statistics of the United Kingdom», 1955. Hoffman, 1954. Imlah, 1950. Layton e Crowther, 1935. League of Nations, *Statistical Yearbook*, Ginevra 1933, 1939. Martin e Thackeray, 1948. Means, 1935. Ojala, 1952. Phelps Brown e Hopkins, 1950. United Nations, *Statistical Yearbook*, New York, United Nations, 1961 e 1966. U.S. Department of Commerce, *Historical Statistics of the United States. Colonial Times to 1957*, Washington D.C., 1960, pp. 115 e 139.

⁶ È interessante osservare che negli Stati Uniti la diminuzione nei prezzi industriali durante la depressione del 1929-32 (circa il 20%) può essere spiegata con la diminuzione dei costi diretti, che a sua volta può essere attribuita quasi completamente alla caduta nei prezzi agricoli e nei prezzi delle materie prime minerali (circa il 50%). L'andamento delle due categorie dei prezzi è in piena armonia col modello brevemente richiamato nel testo.

indice della spesa monetaria volta all'acquisto dei prodotti agricoli, un indice di prezzi moltiplicato per un indice delle quantità e consideriamo, per le due depressioni e i due paesi, il rapporto fra la diminuzione percentuale della produzione e la somma delle due diminuzioni percentuali; questo rapporto indica in quale misura la diminuzione della spesa è imputabile a quella della produzione (tabella 4).

TABELLA 4

	A	B
	Spesa per le merci industriali	% nella flessione di A imputabile a quella della produzione
Inghilterra		
1873-79	- 33 %	15 %
1929-32	- 34 %	43 %
Stati Uniti		
1873-79	- 36 %	13 %
1929-32	- 60 %	67 %

Il confronto tra le due «grandi depressioni» si riferisce principalmente alle conseguenze «di lungo periodo». Secondo il modo di vedere di chi scrive, la grande depressione del nostro secolo non è semplicemente la conseguenza di una follia speculativa seguita da una caduta senza precedenti; né è la conseguenza dell'inefficienza — o dell'erronea politica — delle autorità monetarie; e non è neppure il risultato dell'interazione di flessioni attribuibili a cicli di diversa durata, come Schumpeter sosteneva. Io la considero piuttosto come la conseguenza del fatto indicato sopra: nelle condizioni moderne una flessione della domanda, quale che ne sia l'origine, provoca una corrispondente flessione nella produzione e — a causa della tendenza della produttività a crescere — una flessione anche più grave nell'occupazione. Più precisamente, la grande depressione del nostro secolo fu preparata da un enorme spostamento nella distribuzione del reddito a favore dei profitti (si veda oltre, i capitoli IX e X); divenne così grave, in termini di produzione e di occupazione, per le ragioni appena ricordate. Nelle nuove condizioni, la flessione nel livello di attività non è automaticamente seguita, come nel passato, da una piena ripresa dell'attività economica e del processo di sviluppo: può delinearsi

una sorta di ristagno, a meno che non intervenga una spinta esterna al sistema delle imprese private; una tale spinta può essere data da un aumento delle spese pubbliche. Sotto questo punto di vista, non solo viene messa in luce la causa profonda della gravità della crisi del 1929-32, ma diviene chiaro anche il motivo della grave insufficienza della successiva ripresa; in effetti, nonostante il «New Deal» di Roosevelt, l'aumento della spesa pubblica fu del tutto inadeguato, come Keynes mise in evidenza (Williams, 1944, p. 284); la ripresa e poi l'espansione non ebbero luogo se non con lo scoppio della seconda guerra mondiale, che portò con sé un enorme aumento nella spesa pubblica militare.

6. L'espansione della domanda e lo sviluppo economico

In generale, per quanto concerne il problema «di lungo periodo», sostengo che il sistema delle imprese private come tale è sempre meno in grado di determinare in modo endogeno un'espansione della domanda capace di determinare, a sua volta, un aumento sostenuto dalla produzione, sufficiente a neutralizzare l'effetto negativo sul livello dell'occupazione degli aumenti di produttività e ad assorbire l'accrescimento naturale della forza del lavoro. Se è così, allora l'espansione della domanda deve provenire da stimoli che sono esterni al sistema delle imprese private. Tali stimoli possono essere di due generi: spese pubbliche e domanda estera. Nel periodo postbellico negli Stati Uniti l'impulso all'espansione è venuto principalmente dalle spese pubbliche. In un'economia in cui le esportazioni rappresentano solo il 4% del prodotto lordo nazionale, non c'era (e non c'è) molto da attendersi dalla domanda estera. Viceversa nella Germania occidentale e in Giappone la domanda estera ha giocato un ruolo preminente nel determinare l'espansione che, in questi paesi, è stata veramente straordinaria.

In ultima analisi, l'espansione della domanda estera dipende essenzialmente da tre fattori. In primo luogo, la creazione del Mercato Comune: un tale allargamento dello spazio economico una volta attuato può stimolare in modo endogeno l'espansione della struttura oligopolistica dell'industria. In secondo luogo, la domanda dei paesi arretrati e dei paesi socialisti, che in tempi recenti hanno rapidamente accresciuto i loro acquisti nei mercati internazionali: in entrambi i casi la spinta principale (o addirittura unica) è provenuta da centri pubblici di decisione. Il terzo fattore è stato l'espansione dell'economia americana: non c'è dubbio che se tale espansione non avesse avuto luogo, il commercio interna-

zionale del mondo occidentale e del Giappone non sarebbe cresciuto all'alto saggio che è stato osservato.

Se questo punto di vista è corretto, uno dei principali fattori dell'espansione economica dei suddetti paesi è stata l'espansione degli Stati Uniti, che a sua volta è stata stimolata principalmente dall'aumento della spesa pubblica di carattere militare, sociale e anche di carattere produttivo. D'altra parte queste spese non aumentano e non possono aumentare sempre proprio al saggio richiesto per mantenere la macchina economica alla velocità desiderata — che potremmo chiamare «il saggio ottimo di espansione delle spese pubbliche». Poiché le forze e gli interessi che sono dietro le spese pubbliche non seguono una rigorosa logica economica e poiché, nel caso delle spese militari, esiste un ampio disegno strategico, è probabile che in certi periodi le spese pubbliche crescano troppo lentamente e in altri troppo rapidamente. È precisamente il secondo caso che si è verificato in tempi recenti e ciò ha contribuito al processo inflazionistico (Sylos Labini, 1975, pp. 255-7).

7. La struttura dell'industria contemporanea

Secondo le tesi prospettate in questo saggio — tesi in gran parte elaborate in studi precedenti dello scrivente — la struttura dell'industria contemporanea, caratterizzata da grandi imprese oligopolistiche, rappresenta lo sbocco di un processo di concentrazione, che ha cominciato ad affermarsi negli ultimi venti anni del secolo scorso e le cui radici profonde sono tecniche. Il progresso tecnico, accompagnato e condizionato dall'evoluzione delle istituzioni, ha dato luogo a grandi stabilimenti, quindi a grandi imprese e quindi ancora a grandi complessi finanziari. Questa evoluzione continua a dar vita a nuove forme organizzative: conglomerate, società multinazionali e oligopoli che sono riusciti a diffondersi nell'intero mondo occidentale e in parte dell'Oriente (come gli oligopoli internazionali del petrolio, dell'acciaio, del vetro, di certi prodotti chimici, di automobili, di pneumatici, di calcolatori elettronici). Attraverso queste nuove forme, si sta sviluppando una crescente integrazione fra i paesi capitalistici industrializzati (che trovano negli Stati Uniti il paese guida) e fra questi e i paesi del Terzo mondo.

Se è fondata la tesi sul ruolo dell'espansione della domanda effettiva nello sviluppo del capitalismo oligopolistico, emerge il seguente aspetto, paradossale e contraddittorio: le nuove strutture industriali possono far miracoli sotto l'aspetto del progresso tecnico e dello sviluppo produttivo, ma, *lasciate a se stesse*, non sono in

grado di assicurare un'espansione generale della produzione: esse la provocano a condizione che una spinta esterna stimoli una sufficiente espansione della domanda. Nel caso dei principali paesi capitalistici la spinta è venuta dalla seconda guerra mondiale e quindi, dopo la guerra, dall'andamento nelle spese militari (e da quelle spese paramilitari che sono le spese per l'esplorazione dello spazio) e da un rapido aumento nelle spese sociali. Per molti anni l'espansione delle spese pubbliche, comunque determinate (specialmente da scopi militari negli Stati Uniti, soprattutto da trasferimenti per fini assistenziali e di benessere in diversi altri paesi), è stata favorevole allo sviluppo economico. Dopo un certo punto, però, tale espansione, come ho osservato dianzi, ha avuto la tendenza ad andare oltre il segno, dando luogo a un aumento sistematico dei disavanzi pubblici, che sono molto difficili da gestire a causa di ragioni politiche e che hanno contribuito a determinare il processo inflazionistico.

Queste riflessioni, tuttavia, non rientrano nel mio tema, che è lo studio di certe relazioni tra forme di mercato e sviluppo economico. Prima di concludere questo scritto, desidero ritornare brevemente a quel tema per mettere in risalto l'esigenza di affrontare in modo sistematico una questione fondamentale: l'inserimento di forme di mercato non concorrenziali in modelli di analisi microeconomica generale.

8. *Brevi note sui modelli di analisi generale*

Nel campo dell'analisi microeconomica parziale come anche in quello dell'analisi macroeconomica globale alcuni progressi sono stati compiuti riguardo alle forme di mercato e riguardo alle questioni relative alla determinazione e alle variazioni dei prezzi. Quasi tutto, però, resta da fare nel campo dell'analisi microeconomica generale: non siamo ancora riusciti a inserire le forme di mercato non concorrenziali in modelli di questo tipo. Eppure quasi tutti gli economisti, quando lasciano i modelli puramente astratti, riconoscono che oggi nelle attività non agricole la concorrenza è l'eccezione piuttosto che la regola. Almeno finora, il tradizionale modello di equilibrio generale di Walras-Pareto è risultato refrattario all'introduzione di forme di mercato diverse dalla concorrenza. Chi scrive sospetta che tali difficoltà sono insormontabili, poiché derivano dalla struttura stessa di questi modelli e non da ostacoli analitici più o meno gravi. In ogni modo, egli sostiene che non c'è alcuna difficoltà nel tener conto di forme di mercato diverse dalla concorrenza nel modello di analisi microeconomica generale elaborato da Piero Sraffa in *Produzione*

di merci a mezzo di merci (Sraffa, 1960). Il fatto è che il modello contiene un grado di libertà, cosicché è possibile considerare come dato o il saggio dei profitti o il saggio dei salari. Questa caratteristica del modello di Sraffa non rappresenta un elemento d'inferiorità rispetto al modello di equilibrio generale di Walras-Pareto. È, al contrario, un elemento di superiorità, poiché permette di considerare la distribuzione del reddito come realmente è: determinata, fra gli altri fattori, dal conflitto tra le parti in causa (due, nella versione estremamente semplificata, più di due, nelle successive approssimazioni).

Introdurre nel modello di Sraffa forme di mercato diverse dalla concorrenza significa, innanzi tutto, supporre che non c'è un unico saggio di profitto, ma un ventaglio di saggi che può esser assunto come dato. Una tale ipotesi può esser giustificata da un'analisi simile, per esempio, a quella brevemente richiamata in questo saggio. In particolare, l'analisi dei mercati oligopolistici porta a concludere che le imprese operanti in questi mercati non mirano a massimizzare i profitti, nel breve periodo, ma a massimizzare il volume dei profitti nel lungo periodo e che, per questo scopo, esse adottano una strategia che implica l'ipotesi di un certo saggio di profitto assunto come obiettivo, ossia di quel saggio che l'esperienza mostra essere consentito dalle barriere protettive e, in generale, dalle condizioni di entrata nel mercato. Questo punto di vista è pienamente compatibile con diversi saggi di profitto assunti come dati. Alternativamente, invece dei saggi di profitto si può assumere come dato un ventaglio di «coefficienti di divergenza», che dipenderebbe dal grado di monopolio inerente ai diversi mercati, mentre il saggio di riferimento o saggio normale di profitto dipenderebbe dalla politica delle autorità monetarie.

In un'analisi di questo genere, i primi passi non presentano difficoltà. Consideriamo il caso più semplice: due merci, assenza di capitale fisso e di terra in quanto elemento limitato e disponibilità di una sola tecnologia per ciascuna industria. Supponendo che il saggio di profitto (r) sia unico e assumendo come unità di misura il prezzo della merce A ($p_a = 1$) abbiamo

$$\begin{aligned}(A_a + B_a p_b) (1 + r) + L_a S &= A \\ (A_b + B_b p_b) (1 + r) + L_b S &= B p_b\end{aligned}$$

dove i dati sono le quantità prodotte (A, B) e le quantità delle stesse merci usate, come mezzi di produzione, nelle due industrie; sono anche assunti come dati le frazioni del lavoro totale impiegate nelle due industrie (L_a e L_b) e il saggio di profitto (r); le incognite sono due: il prezzo di B e il saggio dei salari (S).

Nell'ipotesi di due saggi di profitto, il primo «normale»

($r_a = r$) e il secondo più elevato del primo ($r_b = rm$, dove m è maggiore di uno), il numero di dati aumenta (oltre r c'è anche m), ma quello delle incognite rimane invariato. Se confrontiamo le due ipotesi per mezzo di un esempio numerico, è facile vedere che nella seconda ipotesi: 1) il prezzo relativo della merce B è più alto, 2) il salario – eguale nelle due industrie – è più basso e 3) la somma dei profitti è maggiore.

Non si deve dimenticare che lo schema originario di Sraffa mira a spiegare le caratteristiche essenziali di un sistema economico assumendo date le quantità e mettendo da parte la questione dell'andamento dei rendimenti e quella delle forme di mercato. Più precisamente, Sraffa limita deliberatamente la sua analisi agli effetti delle variazioni nella distribuzione del reddito sui prezzi relativi, nell'assunzione di quantità date (anche sotto questo aspetto la sua analisi presenta un carattere ricardiano). Tuttavia, lo schema di Sraffa è compatibile con l'ipotesi che i rendimenti sono costanti (lo stesso Sraffa fa un'osservazione in questo senso) e implicitamente si riferisce a un'economia capitalistica nella quale, per di più, la concorrenza prevale in tutti i mercati (è questo il significato di un saggio unico del profitto). Ma non sembra che vi siano difficoltà a introdurre forme di mercato non concorrenziali, ciò che può esser fatto assumendo una varietà di saggi del profitto: l'esempio presentato dianzi mira soltanto a mostrare che la strada è aperta.

Sraffa non considera né la riproduzione semplice né, tanto meno, la riproduzione su scala allargata. Il suo «stato di reintegrazione» presenta, è vero, numerosi punti di contatto con lo schema della riproduzione semplice, ma non coincide con questo poiché, escludendo le variazioni della quantità prodotta, esclude anche le possibili ripercussioni delle variazioni nella distribuzione del reddito sul «paniere» di merci che costituisce il reddito nazionale. Ciò nonostante, la strada è aperta anche per chi voglia complicare le ipotesi per avvicinarsi progressivamente alle situazioni reali: in successive approssimazioni non solo è possibile introdurre l'ipotesi di forme di mercato non concorrenziali, ma è anche possibile tener conto delle variazioni nella composizione, nel volume e nei coefficienti di produzione. In altre parole, è possibile usare lo schema di Sraffa come punto di partenza per combinare l'analisi delle forme di mercato non concorrenziali con l'analisi dello sviluppo e del progresso tecnico, nel quadro di un'analisi microeconomica generale.

VII

PREZZI RIGIDI, PREZZI FLESSIBILI E INFLAZIONE

Sezione I

Problemi analitici *

1. *Introduzione*

La nozione di livello generale dei prezzi può avere una sia pur limitata utilità negli esami di tipo puramente statistico e descrittivo, ma è una nozione pericolosa e ingannevole nel campo delle analisi teoriche che mirano a spiegare le variazioni dei prezzi. Per essere proficue, queste analisi debbono distinguere, in prima approssimazione, almeno due categorie di mercati – materie prime e manufatti – e in seconda approssimazione almeno cinque categorie: tre mercati all'ingrosso (prodotti agricoli, minerari e industriali) e due mercati al minuto (prodotti agricoli e industriali e servizi); una considerazione a parte merita il mercato del lavoro. L'analisi dev'essere così differenziata poiché i meccanismi di formazione e di variazione, nel breve e nel lungo periodo, dei prezzi sono diversi per ragioni connesse con le forme di mercato e con i tipi di beni. Qui mi riferirò in modo speciale, anche se non esclusivo, alla dicotomia: materie prime e manufatti. Questo per quanto riguarda i beni; introdurrò un'altra dicotomia con riferimento al mercato del lavoro. La base logica della duplice dicotomia è data dal grado di flessibilità rispetto alla domanda dei prezzi e delle retribuzioni.

2. *Prezzi dei prodotti agricoli nei mercati interni e prezzi delle materie prime nei mercati internazionali*

Cominciamo dunque con i prezzi che si formano nei mercati

* Sono vivamente grato ai professori Mario Arcelli, Paolo Baffi, Salvatore Biasco, Alessandro Roncaglia e Luigi Spaventa per le critiche e i suggerimenti. Naturalmente, li esonero da qualsiasi responsabilità.

all'ingrosso agricoli. Di regola questi mercati si trovano in condizioni vicine alla concorrenza, nel senso che l'entrata è libera e i produttori, anche quando sono relativamente grandi (in agricoltura operano ormai diverse imprese multinazionali), non sono in grado d'influire sui prezzi in misura sensibile. In queste condizioni valgono le proposizioni degli economisti classici: i prezzi, nel breve periodo, dipendono dalla domanda e dall'offerta e, nel lungo periodo, dai costi di produzione. Proposizioni analoghe valgono, in via di massima, per i prezzi dei prodotti minerari. Tuttavia, per entrambe le categorie di prezzi sono necessarie importanti qualificazioni.

Innanzitutto, occorre distinguere i prezzi che si formano nei mercati internazionali da quelli dei mercati interni. Per gli stessi prodotti i prezzi tenderanno a variare insieme; ma il nesso sarà molto stretto nel caso dei mercati interni non protetti da dazi (protetti solo dai costi di trasporto e da altri ostacoli detti naturali); il nesso sarà invece più incerto nel caso di mercati protetti.

Dunque, si può assumere che nei singoli mercati interni i prezzi dei prodotti agricoli dipendono dalla domanda e dall'offerta e dai prezzi internazionali di quegli stessi prodotti, compatibilmente col grado di protezione accordato ai prodotti nazionali o, nel caso dei paesi europei, compatibilmente con i vincoli posti dal Mercato Comune.

La domanda per fini di produzione e di consumo va distinta dalla domanda per fini speculativi. Per le verifiche empiriche, può essere usato come variabile rappresentativa della domanda per fini produttivi e di consumo l'indice della produzione industriale, dal momento che due importanti industrie, l'alimentare e la tessile, impiegano materie prime agrarie (alternativamente, può essere usata la domanda totale interna o la domanda per beni di consumo). Quanto alla domanda per fini speculativi, essa ha scarso rilievo nel caso dei mercati interni dei prodotti agricoli, ha maggior rilievo nel caso dei mercati interni dei prodotti minerari (che sono più facilmente conservabili); in generale, quella domanda è più importante nei mercati internazionali di tutte le materie prime e specialmente di quelle minerarie. Pertanto, se si fa riferimento ai mercati interni dei prodotti agricoli, la domanda speculativa può essere trascurata.

L'offerta, dal canto suo, dipende dall'entità dei raccolti e dalle scorte già accumulate, mentre le variazioni delle scorte possono dipendere o dagli stessi raccolti o dalla domanda. A causa di

tale ambiguità, è forse preferibile non considerare le scorte nelle verifiche empiriche.

In conclusione, per analizzare le variazioni nei prezzi dei prodotti agricoli nel breve periodo e nell'ambito dei mercati interni vale un'equazione del tipo

$$P_a = a_1 + b_1 DP - c_1 O_a + d_1 P_{ai} \quad (1)$$

dove P_a è l'indice dei prezzi dei prodotti agricoli, DP è un indice della domanda per fini produttivi, O_a è un indice dell'offerta e P_{ai} è l'indice dei prezzi internazionali degli stessi prodotti.

Considerando che nel nostro tempo tutte le variabili della (1) tendono a crescere, conviene usare o le deviazioni dal *trend* di queste variabili oppure (meglio) i saggi di variazione.

Passiamo ora ai prodotti agricoli trattati nei mercati internazionali. Qui la domanda per fini produttivi può essere rappresentata dall'indice della produzione industriale dei paesi più progrediti. Quanto alla domanda speculativa, come si è già accennato, nei mercati internazionali è sempre stata più importante che nei mercati interni, per diverse ragioni: l'ampiezza delle transazioni, la grande varietà degli operatori, i molteplici motivi d'incertezza; in effetti, quanto maggiori sono le incertezze, tanto più grandi sono le possibilità di guadagno per chi riesce a fare le previsioni giuste. Le incertezze nei mercati delle merci e in quelli dei cambi e quindi gl'incentivi a speculare sono divenuti decisamente più importanti dopo l'indebolimento del dollaro in quanto moneta di riserva (cfr. Biasco, 1979, p. 85). La domanda speculativa può esser vista come funzione (a) della differenza fra saggio atteso della variazione nei prezzi e saggio dell'interesse a breve termine, che rappresenta il principale costo finanziario del tenere scorte, e (b) delle quotazioni attese del dollaro, che è il mezzo di pagamento più generalmente usato nelle transazioni internazionali riguardanti le materie prime.

Quanto ora si è detto per le materie prime agrarie trattate nei mercati internazionali vale, in gran parte, anche per le materie prime minerarie trattate in quei mercati. Tuttavia, nel caso delle materie prime agrarie l'offerta può subire forti oscillazioni a causa dei raccolti, che sono soggetti a imprevedibili e non controllabili influenze stagionali; nel caso dei prodotti minerari l'offerta nel breve periodo varia poco; se mai, tende a variare secondo un *trend*, che può avere conseguenze di rilievo solo nel lungo periodo. Perciò, per interpretare le variazioni dei prezzi nel breve periodo dei prodotti minerari l'offerta può essere trascurata.

In conclusione, per le variazioni dei prezzi internazionali delle

materie prime agrarie (M_A) nel breve periodo vale l'equazione

$$\hat{M}_A = a_2 + b_2 P\hat{I}M - c_2 \hat{O}_{Ai} + d_2 (\hat{M}^*_A - i) + e_2 DO^* \quad (2)$$

e, per i prezzi internazionali dei prodotti minerari (M_M), vale l'equazione

$$\hat{M}_M = a_3 + b_3 P\hat{I}M + c_3 (\hat{M}^*_M - i) + d_3 DO^* \quad (3)$$

dove l'accento circonflesso indica un saggio di variazione e l'asterisco un valore atteso, PIM è l'indice della produzione industriale mondiale, O_{Ai} è l'indice della produzione mondiale di materie prime agrarie, i è il saggio dell'interesse a breve termine e DO è la media ponderata delle quotazioni del dollaro nei principali mercati dei cambi. Le incertezze sul dollaro in quanto moneta di riserva sono cominciate dal momento in cui il dollaro venne sganciato dall'oro (15 agosto 1971), poiché allora cadde il supporto istituzionale a quel ruolo, supporto costituito da una norma inclusa negli accordi di Bretton Woods (cfr. Siglienti, 1981); la crisi del sistema monetario internazionale venne sancita dall'abbandono generalizzato dei cambi fissi. Per questi motivi, la variabile DO va introdotta in analisi econometriche riguardanti periodi che seguono il 1971. Che l'indebolimento del dollaro in quanto moneta di riserva e accumulatore di valore e l'adozione dei cambi flessibili abbiano accentuato la componente speculativa nei mercati internazionali delle materie prime e dei cambi, appare chiaro dal fatto che le fluttuazioni nei prezzi delle materie prime trattate in quei mercati si sono fortemente ampliate dopo il 1971. Ciò appare sia dal grafico 1 sia dal diagramma 1, nei quali si considera, come variabile dipendente, l'indice unificato dei prezzi delle due categorie di prezzi (indice del Fondo monetario) e, come variabile indipendente, soltanto l'indice della produzione industriale dei paesi OCSE. Dal grafico risulta che fino al 1971 i saggi di variazione della produzione industriale mondiale sono quasi sempre più alti di quelli relativi ai prezzi delle materie prime, mentre dopo il 1981 l'ampiezza delle fluttuazioni relative ai prezzi è 4-5 volte maggiore; inoltre, a differenza di quanto accadeva prima, quelle fluttuazioni sono in grande prevalenza positive. Il diagramma illustra le stesse relazioni da un altro punto di vista; esso pone a confronto i due ordini di saggi di variazione: nella produzione industriale e nei prezzi delle materie prime. Si considerano tutte le materie prime, senza distinguere quelle agrarie da quelle minerarie e assume, come variabile indipendente, solo l'indice della domanda; perciò, le relazioni che risultano dal confronto sono molto approssimate. Tuttavia, risultano chiaramente diverse le rette di regressione dei due periodi, quella dal 1958 al 1971 e quella

GRAFICO 1

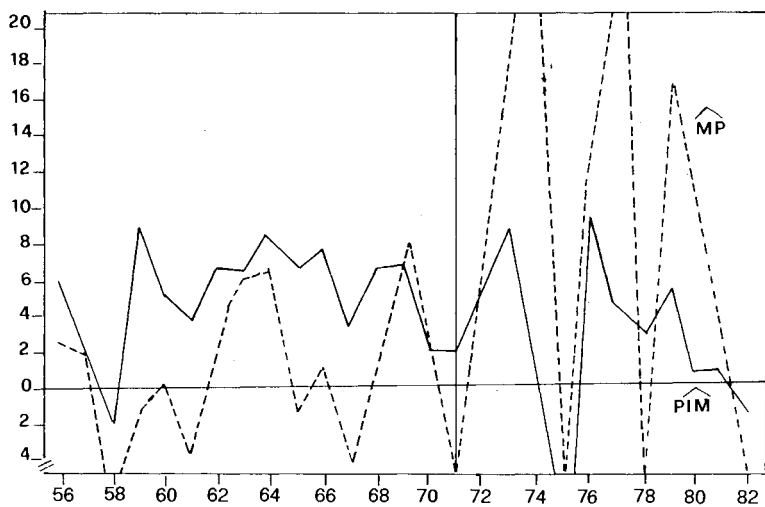
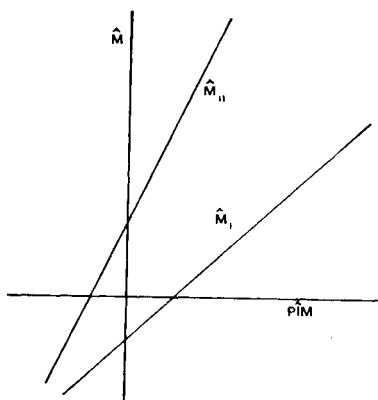


DIAGRAMMA 1



dal 1971 in poi: sono diverse sia le costanti sia i coefficienti:

$$\text{I) (1958-1971) } \hat{M}_{AM} = -5,1 + 0,9 P\hat{I}M$$

$$\text{II) (1972-1980) } \hat{M}_{AM} = +9,1 + 2,4 P\hat{I}M$$

(Il sottoscritto *AM* indica che si considerano i prezzi di tutte le materie prime, agrarie e minerarie, escluso il petrolio, che va considerato a parte.)

Il contrasto fra le due relazioni costituisce una base per esaminare i nessi fra le variazioni di breve e quelle di lungo periodo dei prezzi nei mercati internazionali delle materie prime, tenendo presente che questi mercati si trovano, di regola, in condizioni di concorrenza.

Giacché qui si attribuisce grande importanza alla speculazione per spiegare il netto contrasto fra l'andamento dei prezzi prima e dopo il 1971, conviene riflettere più attentamente su tale questione.

Il tenere scorte, sia per fini produttivi sia per fini speculativi, comporta non solo oneri finanziari, ma anche oneri reali, per il trasporto e il magazzinaggio; tuttavia, conviene concentrare l'attenzione sugli oneri finanziari, che sono i più importanti e i più fluttuanti nel tempo, e, in particolare, sul saggio dell'interesse. Ora, mentre nel periodo che precede il 1971 il saggio di variazione nei prezzi delle materie prime (escluso il petrolio) oscilla fra -9 e $+8\%$ e il saggio dell'interesse a breve termine oscilla fra $+2,5$ e $+5,5\%$, dopo il 1971 le due bande di oscillazione sono: -18 e $+28\%$ per i prezzi (con un picco di $+54\%$ nel 1973) e $+5,5$ e $+16\%$ per l'interesse; questo significa che negli anni di prezzi crescenti è facile guadagnare per gli speculatori: basta che essi riescano a prevedere che l'aumento dei prezzi sta per superare decisamente il saggio dell'interesse a breve termine. C'è tuttavia una sorta di asimmetria, nel senso che le variazioni dei prezzi verso l'alto tendono ad essere più pronunciate delle variazioni verso il basso, sia perché la speculazione al rialzo è tecnicamente più facile di quella al ribasso, sia perché il saggio dell'interesse non può scendere sotto zero, mentre il saggio di variazione dei prezzi può certo essere negativo, rendendo in questo modo assai oneroso il costo finanziario del tenere scorte.

3. Variazioni dei prezzi in regime di concorrenza nel lungo periodo

Dalle considerazioni precedenti può sembrare che lo spostamento della funzione che lega i saggi di variazione della domanda ai prezzi delle materie prime dipenda soltanto dal fattore speculativo, che ha acquistato grande vigore con l'indebolimento del

dollaro in quanto moneta di riserva. Le cose non stanno proprio così, nel senso che questo è solo uno dei fattori che spiegano quello spostamento; c'è almeno un secondo fattore, che afferma pienamente la sua influenza nel lungo periodo ma può far sentire un qualche effetto anche nel breve periodo: esso è costituito dalla tendenza dei costi di produzione. In realtà, è sempre valida la proposizione classica secondo cui a lungo andare, in concorrenza, il prezzo dipende dal costo di produzione: ciò perché, se l'aumento della domanda fa aumentare il prezzo, compaiono extra-profitti che inducono le imprese esistenti a espandere la produzione e nuove imprese a entrare (per i classici, la caratteristica essenziale della concorrenza non è il gran numero di produttori, ma la libera entrata). Occorre un certo tempo per espandere le produzioni: almeno un anno nel caso delle produzioni agrarie, un periodo non definibile nel caso di produzioni minerarie o industriali ma, di regola, un periodo superiore all'anno (si tratta di ampliare le attrezzature e gl'impianti e di crearne nuovi). Man mano che la produzione aumenta il prezzo tende a diminuire: a parità di tutte le condizioni, domanda esclusa, il prezzo tende a tornare al livello di partenza, che copra il costo di produzione e consentiva profitti non superiori alla norma. Un processo inverso ha luogo nel caso di una diminuzione della domanda: il prezzo scende, un certo numero d'imprese subisce perdite e alcune si ritirano dal mercato; la produzione diminuisce e il prezzo tende a tornare al livello iniziale. Il processo non è esattamente simmetrico dato che è ancora più incerto il tempo occorrente perché abbia luogo la flessione della produzione.

Stando così le cose, non è agevole individuare il correlato empirico del «breve» e del «lungo» periodo. In agricoltura, le difficoltà non sembrano gravi, dato che, nella maggior parte dei casi, il ciclo produttivo è annuale: perciò, l'anno è il breve periodo; per il periodo lungo si può ragionevolmente assumere almeno il triennio. Tenuto conto che di solito nelle attività extra-agricole le decisioni riguardanti le attrezzature e gl'impianti vengono prese una volta l'anno, al momento del bilancio, si può adottare un analogo criterio anche per queste attività. Pertanto, nel caso del breve periodo possiamo prendere dati annuali (equazioni 1, 2, 3, 4 e 5); nel caso del lungo periodo conviene usare medie mobili triennali sia dei prezzi sia dei principali elementi di costo, che appartengono a due categorie: lavoro e mezzi di produzione.

Per le variazioni di lungo periodo dei prezzi agricoli interni può valere l'equazione

$$P_{A(1)} = a_4 + b_4 S_{A(1)}/\pi_{A(1)} + c_4 MP_{A(1)} + d_4 P_{Ai(1)} \quad (4)$$

dove S è il salario in agricoltura, π la produttività per lavoratore, MP è un indice dei prezzi dei mezzi di produzione, P_{Ai} è – come si è già visto – l'indice dei prezzi internazionali dei prodotti agricoli.

Per le variazioni di lungo periodo dei prezzi delle materie prime agricole e minerarie valgono le equazioni:

$$M_{A(1)} = a_5 + b_5 S_{A(1)} / \pi_{A(1)} + c_5 MP_{A(1)} \quad (5)$$

$$M_{M(1)} = a_6 + b_6 S_{M(1)} / \pi_{M(1)} + c_6 MP_{M(1)} \quad (6)$$

dove S , π e MP esprimono medie ponderate dei salari, della produttività e dei mezzi di produzione nei principali paesi produttori. (I prezzi e i salari sono espressi in dollari. È bene avvertire che queste relazioni, che usano medie relative a diversi prodotti e a diversi paesi, possono fornire solo interpretazioni di larga massima; se si vogliono interpretazioni più precise occorrono analisi disaggregate.)

È importante osservare che i mezzi di produzione impiegati dai produttori di materie prime agrarie e minerarie sono in gran parte prodotti industriali. Perciò, nel lungo periodo la tendenza dei prezzi delle materie prime dipende sia da quella del costo del lavoro sia da quella dei prezzi industriali.

4. Variazioni dei prezzi industriali nel breve e nel lungo periodo: aspetti teorici

Nell'industria moderna la concorrenza è l'eccezione: la regola è l'oligopolio, nelle sue tre forme: concentrato, differenziato e misto. Nel primo caso le imprese sono poche e grandi e il prodotto è omogeneo; nel secondo caso i prodotti sono simili ma differenziati e ciascun mercato si suddivide in tanti mercati circoscritti, protetti da barriere di vario genere, di solito determinate dalla pubblicità; il terzo caso rappresenta una combinazione dei due casi precedenti.

Per ragioni che ho cercato di analizzare in diversi lavori (Sylos Labini, 1956, 1979 b), i prezzi vengono determinati sulla base dei costi diretti, sui quali si applica un margine proporzionale, che tuttavia non rimane costante nel tempo, specialmente nei mercati aperti alla concorrenza estera. Pertanto, per l'industria manifatturiera considerata nel suo complesso, nel breve periodo le variazioni dei prezzi dipendono, oltre che da quelle degli elementi del costo diretto, da quelle dei prezzi industriali internazionali (l'asterisco sulle due ultime variabili indica che i prezzi interna-

zionali vanno tradotti in lire per mezzo del tasso di cambio):

$$P_i = a_7 + b_7 S_i / \pi_i + c_7 M^*_{AM} + d_7 P^*_{ii} \quad (7)$$

La relazione ora indicata, che non include la domanda fra le variabili esplicative, presuppone che nel nostro tempo le imprese operanti nell'industria manifatturiera abbiano normalmente capacità produttiva inutilizzata, cosicché se aumenta la domanda può crescere la produzione senza aumento dei prezzi. La domanda può avere effetti sui prezzi solo in modo intermittente, quando la capacità inutilizzata scende a bassi livelli nella maggior parte delle industrie e ci sono ostacoli alle importazioni.

Le osservazioni ora esposte valgono per l'industria manifatturiera. Diverso è il caso dell'edilizia. In questa industria non si può parlare di capacità inutilizzata nel significato che a questa espressione si può attribuire nel caso dell'industria manifatturiera. Inoltre, le aree fabbricabili, che rappresentano una quota sensibile nel costo delle abitazioni, sono beni non riproducibili, in cui agisce il fattore «scarsità». In conseguenza, i prezzi delle abitazioni risentono, nel breve periodo, della domanda e dell'offerta, come i beni prodotti in concorrenza, anche se il fattore «scarsità» nel lungo periodo tende a determinare un sistematico aumento nei prezzi assoluti e relativi delle abitazioni; e questo è vero oggi com'era vero nel passato.

Anche nel lungo periodo le variazioni dei prezzi delle merci prodotte dall'industria manifatturiera dipendono dalle variazioni dei costi. Nel lungo periodo, però, i costi da considerare sono quelli totali:

$$P_{i(1)} = a_8 + b_8 S_{i(1)} / \pi_{i(1)} + C_8 MP^*_{i(1)} + d_8 P^*_{ii(1)} \quad (8)$$

Se si riconosce che l'andamento dei costi diretti e quello dei costi indiretti sono abbastanza simili, può sembrare che non vi sia una grande differenza tra le variazioni di breve e quelle di lungo periodo nei prezzi dei prodotti dell'industria manifatturiera; ma così non è. In verità, l'andamento dei costi e quindi dei prezzi in questa industria nel lungo periodo sarebbe diverso se questi prezzi nel breve periodo non dipendessero dai costi ma, come in concorrenza, dalla domanda e dall'offerta.

Consideriamo un singolo mercato industriale in cui, com'è la regola, vigono condizioni d'oligopolio. Nel breve periodo, se cresce la domanda, cresce la produzione senza aumento di prezzo, ammesso che, di norma, c'è capacità inutilizzata e ammesso che è troppo rischioso, per ciascuno degli oligopolisti, cercare di sfruttare la situazione elevando il prezzo. Viceversa, se la domanda diminuisce, cade proporzionalmente la produzione, ma il prezzo non

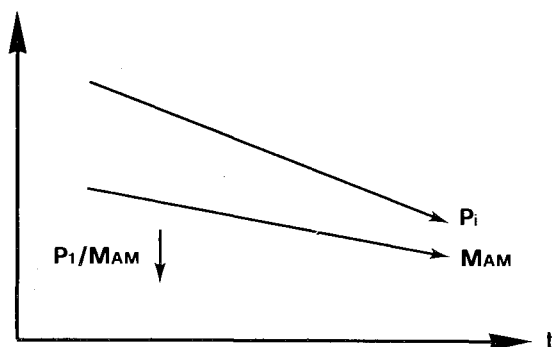
diminuisce. Il prezzo cade solo se diminuiscono i costi e i costi diminuiscono in maniera generalizzata quando flettono i prezzi delle materie prime o quando i salari monetari aumentano meno della produttività; tuttavia, per ragioni in cui qui non posso entrare, il prezzo diminuisce molto meno che in proporzione rispetto al costo (Sylos Labini, 1979 b). Inoltre – e questo è un punto di fondamentale importanza – i salari, per la forza contrattuale acquisita dai sindacati operai che in parte almeno è il riflesso del potere acquisito dalle imprese oligopolistiche nei mercati dei prodotti, normalmente aumentano con un saggio o eguale o superiore al saggio di aumento della produttività, cosicché il costo unitario del lavoro salariato o resta costante o aumenta (diminuisce solo in via eccezionale). Le variazioni dei costi e dei prezzi di breve periodo condizionano quelle di lungo periodo. Tutto considerato, i costi e quindi i prezzi restano costanti o, più spesso, tendono a crescere, contrariamente a quel che accade in condizioni concorrenziali. In effetti, in condizioni di concorrenza generalizzata – concorrenza nei mercati dei prodotti e nel mercato del lavoro – i salari monetari tendono a restare stazionari o ad aumentare meno della produttività; parallelamente, i prezzi dei mezzi di produzione – materie prime, prodotti intermedi, beni strumentali – tendono a flettere. Di conseguenza, la tendenza dei prezzi di lungo periodo sarà verso la diminuzione, come aveva sostenuto Adam Smith con riferimento alle condizioni del suo tempo (v. il capitolo I). Secondo Smith, tuttavia, la diminuzione dei prezzi, in condizioni di concorrenza generalizzata, tende ad essere più rapida nelle manifatture che nel settore delle materie prime, agrarie e minerarie, poiché nelle manifatture è più rapido l'aumento di produttività. Anzi, i prezzi dei minerali possono addirittura mostrare tendenza ad aumentare, se l'esaurimento delle miniere già note non viene compensato dalla scoperta di nuove miniere. Quanto alle materie prime agrarie – almeno quelle vegetali – i prezzi tendono a flettere, ma più lentamente di quelli delle manifatture, poiché le possibilità di suddividere e specializzare il lavoro in agricoltura sono minori che nell'industria manifatturiera.

5. *Aspetti empirici*

Secondo Smith, dunque, in condizioni di concorrenza generalizzata occorre distinguere due settori: quello delle materie prime e quello dei manufatti: in entrambi i settori i prezzi tendono a flettere, ma nel primo più lentamente che nel secondo. È proprio questo il quadro che presenta l'andamento dei prezzi durante la massima parte del secolo scorso, un tempo in cui la concorrenza

era la più frequente forma di mercato in entrambi i settori. In forma stilizzata, l'andamento delle due categorie di prezzi è quello indicato nel grafico 2; il periodo di riferimento va dal principio del 1800 al 1897, anno in cui ebbe termine la flessione di lungo periodo dei prezzi. Nell'intero periodo, pur tra ampie fluttuazioni, il rapporto fra le due categorie di prezzi è variato «contro» i prezzi industriali ($P_i/M_{AM}\downarrow$).

GRAFICO 2



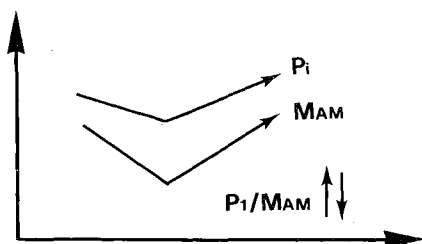
Nel nostro secolo la situazione è mutata. A quanto pare, il periodo critico fu quello degli ultimi dieci o venti anni dell'Ottocento, quando il processo di concentrazione si accelerò e nei paesi più progrediti si affermarono grandi società per azioni, *trusts* e cartelli, specialmente nella finanza e nell'industria. Nel settore industriale il regime detto concorrenziale cedette il posto a quello detto oligopolistico. Di conseguenza, si delineò la dicotomia fra i due settori: in quello industriale, la forma di mercato prevalente divenne l'oligopolio (in un primo tempo, oligopolio concentrato, in un secondo tempo, con la rivoluzione commerciale e con la diffusione dei mezzi di comunicazione di massa, anche oligopolio differenziato e oligopolio misto); nel settore delle materie prime agrarie e minerarie, invece, la forma di mercato prevalente resta quella concorrenziale, anche se in certi casi operano compagnie di tipo monopolistico¹. Senonché, venendo a coesistere con un

¹ Questi casi si trovano solo nella produzione mineraria. Nell'agricoltura si osservano grandi compagnie con interessi transnazionali e varie forme d'in-

settore non più concorrenziale, il settore delle materie prime viene a trovarsi in una situazione diversa e diverso, da allora, è stato l'andamento dei prezzi. Nel breve periodo i prezzi hanno pur sempre oscillato in dipendenza delle variazioni nella domanda e nell'offerta; ma nel lungo periodo, come si può desumere dalle equazioni 4, 5 e 6, la tendenza dei prezzi è stata stazionaria o, più spesso, verso l'aumento poiché i prezzi di una parte dei mezzi di produzione tendevano decisamente a salire e, più generalmente, tendevano a salire quasi tutti i prezzi dei prodotti industriali. Di conseguenza, nel nostro secolo l'andamento delle due categorie di prezzi è stato di norma quello indicato, in forma stilizzata, nel grafico 3 ovvero quello illustrato nel grafico 4. (Occorre tener presente che gli anni dal 1929 al 1939 sono dominati dalla grande depressione e costituiscono una sorta d'intermezzo; noi ne discuteremo esaminando le tendenze fondamentali delle due categorie di prezzi.)²

tegrazione verticale, che ottengono notevoli vantaggi in termini di efficienza e, quando operano in paesi arretrati, riescono ad ottenere guadagni di monopolio nell'acquisto dei prodotti grezzi; tuttavia, salvo casi particolari, queste compagnie non sono in grado di controllare i prezzi di vendita nei mercati internazionali.

² In quel decennio, sempre in forma stilizzata, le variazioni sono quelle indicate nel grafico seguente (i minimi sono toccati nel 1933):



Occorre notare che la flessione dei prezzi industriali (circa il 20%) va imputata non alla caduta della domanda, ma alla flessione nei costi, a sua volta determinata dalla caduta nei prezzi delle materie prime (50%); ed è qui che ha agito la domanda. Cfr. il cap. IV, § 2 e il cap. VI, § 2.

GRAFICO 3

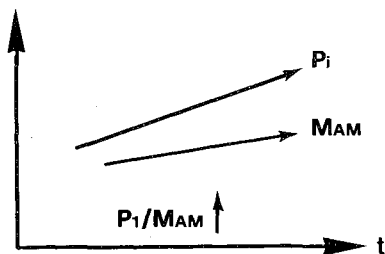
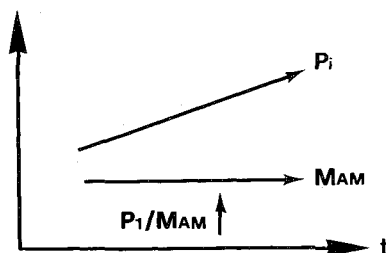


GRAFICO 4



Dunque, facendo riferimento al nostro secolo e, più precisamente, al periodo che ha inizio nel 1897 e termina nel 1971, si può dire che, per i prezzi delle materie prime, l'andamento della curva M_{AM} nel grafico 3 è stato quello osservabile in quei paesi, come gli Stati Uniti, che producono sia beni industriali sia materie prime, mentre l'andamento indicato dalla curva M_{AM} nel grafico 4 è stato quello relativo ai prezzi delle materie prime prodotte in paesi arretrati. In entrambi i casi il rapporto fra prezzi industriali e prezzi delle materie prime sale, ossia varia «contro» le materie prime; ma nel primo caso sale meno, nel secondo di più. Sui motivi dell'aumento dei prezzi industriali si è già detto. Nei paesi industrializzati i prezzi delle materie prime crescono perché crescono i prezzi dei mezzi di produzione provenienti dall'industria, mentre nel secolo scorso questi prezzi tendevano a flettere. Nel tempo stesso i salari aumentano a un saggio simile o perfino superiore a quello della produttività, poiché anche nei settori che producono materie prime l'offerta di lavoro è relativamente scarsa e i sindacati hanno raggiunto una notevole forza contrattuale. Così, negli Stati Uniti dal 1897 al 1971 i prezzi delle materie prime sono aumentati, anche se meno dei prezzi industriali; pertanto, il rapporto fra questi prezzi e quelli delle materie prime è aumentato di circa un terzo (durante la grande depressione, come si è visto, quel rapporto dapprima ha subito un forte aumento e poi è diminuito). Viceversa, sempre dal 1897 al 1971, i prezzi delle materie prime prodotte dai paesi arretrati (specialmente i paesi tropicali) sono rimasti pressoché stazionari. Presumibilmente,

ciò è avvenuto perché l'aumento nei prezzi dei mezzi di produzione provenienti dall'industria è stato compensato dalla flessione del costo del lavoro: $\uparrow MP + \downarrow S/\pi = 0$. Un tale andamento nel costo del lavoro è imputabile a un aumento nella produttività in presenza di salari monetari stazionari; la stazionarietà dei salari, a sua volta, è imputabile alla situazione che A.W. Lewis (1954) riassume nell'ipotesi di un'offerta economicamente illimitata di lavoro. Pare anzi che nei paesi arretrati il peggioramento delle ragioni di scambio riferibili a quei paesi sia già cominciato negli anni Settanta del secolo scorso: i prezzi continuavano a diminuire, come nei decenni precedenti, ma quelli dei prodotti industriali diminuivano più lentamente di quelli delle materie prime, poiché nei paesi arretrati produttori di materie prime i salari continuavano ad essere stazionari, mentre nei paesi sviluppati cominciavano ad aumentare a un saggio sostenuto, come conseguenza di trasformazioni nella struttura della produzione e nel mercato del lavoro.

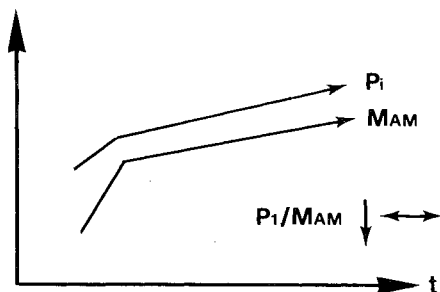
Mi sono soffermato così a lungo su questo tema poiché a mio parere è essenziale per comprendere le tendenze sottostanti di tutti i prezzi. Se chiamiamo inflazione un processo caratterizzato da un aumento sistematico dei prezzi, dobbiamo chiamare deflazione il processo opposto e dobbiamo dire che il secolo scorso è stato dominato da un lungo processo di tipo deflazionistico. Nel nostro secolo il quadro si è rovesciato anche se, fino al 1971, nei paesi industrializzati il processo inflazionistico non aveva toccato i ritmi elevatissimi che ha toccato dopo quell'anno. Dobbiamo comprendere perché.

6. L'evoluzione dei prezzi dopo il 1971. La crisi del sistema monetario internazionale e l'azione del cartello petrolifero

L'evoluzione dei prezzi industriali e di quelli delle materie prime subisce un profondo mutamento dopo il 1971 e, in particolare, dopo il 1973. Nel 1971 si ebbe lo sganciamento del dollaro dall'oro e la fine del sistema istituito dagli accordi di Bretton Woods; una delle conseguenze di ciò è stata l'esaltazione delle spinte speculative nei mercati delle materie prime, di cui si è detto: questa esaltazione (che opera assai più verso l'alto che verso il basso) ha accentuato il processo inflazionistico mondiale, già in atto precedentemente. Ma la più vigorosa accelerazione a questo processo è stata impressa dall'esplosione dei prezzi delle materie prime e, in modo particolare, del petrolio. Sempre in forma stilizzata, ecco l'andamento dei prezzi industriali e quello dei prezzi delle materie prime, petrolio incluso, dal 1971 al 1980;

com'è noto, il balzo più violento nei prezzi delle materie prime ebbe luogo nel 1973.

GRAFICO 5



Per comprendere le ragioni di quel balzo occorre tener conto di tre circostanze: 1) il biennio 1972-73 fu un periodo di rapido sviluppo in tutti i paesi industrializzati e quindi di rapida espansione nella domanda di materie prime (cfr. il grafico 1); 2) nel 1973 ebbe luogo la guerra arabo-israeliana, che sconvolse i traffici del petrolio fra paesi arabi e paesi industrializzati; 3) in quello stesso anno gli Stati Uniti liberalizzarono le importazioni di petrolio, contribuendo così ad accelerare l'espansione della domanda complessiva di questa fondamentale fonte di energia. Queste circostanze vanno inquadrare nella crisi del dollaro in quanto moneta di riserva, crisi che aveva reso possibile l'esaltazione delle spinte speculative proprio in periodi di espansione nella domanda mondiale di materie prime, petrolio incluso. In particolare, per quanto riguarda il petrolio, il prezzo, prima della grande impennata, era rimasto pressoché stazionario per molti anni; più precisamente, dal 1950 al 1971 era cresciuto ma in misura moderata e in modo indipendente dalle fluttuazioni della domanda. Questo andamento è caratteristico di una merce prodotta in condizioni di oligopolio: nessuna delle grandi multinazionali del petrolio singolarmente considerata era incline ad accrescere il prezzo per timore che le rivali non la seguissero. Il fatto è che in oligopolio di regola il prezzo viene variato solo se varia il costo; ma i costi di produzione del petrolio, che sono in gran parte imputabili

alle spese di prospezione e a impianti di lunga durata, variavano molto poco ed erano già, in media, sensibilmente più bassi del prezzo. Inoltre, c'erano ragioni politiche che impedivano alle grandi compagnie di accordarsi per formare un vero e proprio cartello; fra l'altro, c'era già stata, negli Stati Uniti, un'azione giudiziaria contro l'accordo intercorso fra un certo numero di grandi compagnie, in prevalenza americane, dopo la prima guerra mondiale. (Quanto ai paesi produttori di petrolio, già prima del 1973 esisteva un cartello fra questi paesi, ma aveva scarsissima efficacia pratica.) Tutte le remore di cui si è detto furono superate nel 1973 per le circostanze già ricordate e, in particolare, per la guerra arabo-israeliana, che aveva spinto i paesi arabi — già divenuti più forti sul piano internazionale — a coalizzarsi per usare il petrolio come arma di pressione politica. Da parte loro, le grandi società non avevano motivo di contrastare l'azione dei paesi arabi, anzi avevano tutto l'interesse ad assecondarla, mettendo a disposizione la loro rete commerciale internazionale; in effetti, i profitti di queste compagnie aumentarono enormemente dopo l'aumento nel prezzo del petrolio. Bisogna tuttavia ricordare che, se è vero che la grande impennata ha luogo nel 1973 e prosegue nel 1974, già nel 1971 e nel 1972, in connessione con la crisi del sistema monetario internazionale, il prezzo del petrolio era stato elevato, rispettivamente, del 30 e del 15%.

Dunque, in questo dopoguerra e fino al 1971 l'andamento nel prezzo del petrolio è quello caratteristico di una merce prodotta a costi stabili e venduta in condizioni di oligopolio; dopo il 1971 è quello di una merce venduta in condizioni di monopolio o, più precisamente, in condizioni caratterizzate da un cartello di tipo monopolistico, anche se il potere di mercato di tale cartello è variato nel tempo e le caratteristiche della concorrenza oligopolistica tendono a riaffiorare (cfr. Roncaglia, 1983). In effetti, nel caso del monopolio (fu già Ricardo a notarlo) il prezzo dipende, come in concorrenza, dalla domanda e dall'offerta; in concorrenza, però, ciò è vero solo nel breve periodo; inoltre, in monopolio, a differenza di quanto accade in concorrenza, l'offerta non varia liberamente per l'azione di un gran numero di produttori, ma è più o meno efficacemente controllata da un unico centro decisionale; ed è controllata proprio per conseguire il più alto profitto totale. Due qualificazioni sono tuttavia subito necessarie: 1) il controllo può essere efficace se la domanda è rigida per un tratto relativamente ampio della curva; 2) il grado di elasticità della domanda non resta stabile nel tempo: se in un dato periodo è basso o molto basso — come appunto accadeva e, in buona misura, tuttora accade nel caso del petrolio — con l'andar del tempo può

aumentare grazie ai risparmi nei consumi di petrolio e al processo di sostituzione dinamica, incentivati proprio dall'alto prezzo. L'aumento dell'elasticità della domanda e le difficoltà – in certi periodi già gravi – di controllare l'offerta possono via via ridurre il potere contrattuale del cartello. Sempre nel caso particolare del petrolio occorre tener conto di due fattori: dell'obiettivo, perseguito dai paesi produttori, di mantenere almeno stabile, nel tempo, il prezzo «reale» del petrolio (rapporto fra prezzi nominali del petrolio e prezzi dei manufatti) e del confronto fra rendimento attuale (estrazione immediata del petrolio) e rendimento atteso (estrazione differita).

In generale, possiamo dunque parlare di una fase «oligopolistica» e di una fase «monopolistica» nel mercato internazionale del petrolio. In realtà, da molti decenni il petrolio è prodotto in condizioni di oligopolio; e le grandi compagnie hanno sempre cercato di raggiungere accordi per un'azione comune nei diversi settori di attività: produzione, trasporto, commercio all'ingrosso, trasformazione dei prodotti e, naturalmente, prezzi; c'è sempre stata, cioè, una componente di tipo monopolistico. Diciamo che questa componente dopo il 1973 si è fortemente accentuata, per motivi di carattere internazionale, con una conseguente modificazione nell'andamento dei prezzi.

7. Prezzi e salari. La duplice dicotomia

Le argomentazioni svolte nei paragrafi precedenti inducono dunque a ritenere che nel nostro tempo i casi in cui la domanda ha effetti sui prezzi sono divenuti sempre meno frequenti. I casi più importanti sono tre. 1) Se cresce la domanda interna possono aumentare i prezzi agricoli e di materie prime prodotte all'interno, purché le altre variabili (offerta e prezzi internazionali) non esercitino spinte contrastanti d'intensità eguale o maggiore. 2) Se ha luogo un'espansione nella maggior parte dei paesi industrializzati e aumenta la domanda mondiale di materie prime, aumentano i costi e quindi, per effetto indiretto, i prezzi dei prodotti industriali, purché non vi siano spinte compensative provenienti dalle altre variabili. 3) Se si modifica la forma di mercato, passando per esempio dall'oligopolio al monopolio, l'aumento della domanda mondiale esalta un aumento dei prezzi che senza quel mutamento non avrebbe avuto luogo, o sarebbe stato molto più modesto e di durata relativamente breve.

Viceversa, nei mercati dei prodotti dell'industria manifatturiera la domanda (interna) di norma non ha effetti sui prezzi. Può spingerli verso l'alto solo in singole industrie o addirittura nell'ag-

gregato in periodi di rapida espansione, quando si assottiglia la capacità produttiva inutilizzata. Questo tuttavia vale per paesi con una rilevante protezione doganale (per gli altri un aumento di domanda fa crescere le importazioni), oppure vale in condizioni di *boom* internazionale. Si tratta dunque di situazioni non frequenti: la norma è quella indicata dianzi. In ogni modo l'aumento della domanda interna tende a far crescere le importazioni; un tale aumento può dar luogo a un deficit tale nei conti con l'estero da far salire i cambi. Per questa via aumentano i prezzi dei prodotti finiti importati e quelli delle materie prime, col conseguente aumento dei costi e dei prezzi dei prodotti industriali.

Dunque, conviene distinguere due grandi categorie di prezzi: quelli delle materie prime agrarie e minerarie e quelli dei manufatti. L'alternativa a un'analisi del «livello generale dei prezzi» non è dunque necessariamente l'analisi dei singoli prezzi; se ci sono validi motivi teorici, l'alternativa può essere l'analisi di ampie categorie di prezzi; nel caso che consideriamo, semplicemente due. La dicotomia, come già suggerivo molti anni fa (Sylos Labini, 1956, pp. 16-7 e 167), deve far riferimento non soltanto alle forme di mercato, ma anche alle condizioni tecniche di produzione e al tipo di beni. Recentemente Arthur Okun (1981), ha riproposto quella dicotomia facendo riferimento, piuttosto che alle forme di mercato, alle caratteristiche dei beni, omogenei o differenziati, con produttori che subiscono i prezzi oppure li «fanno», una dicotomia che tuttavia presuppone forme di mercato diverse³.

Come si è visto, per l'industria manifatturiera considerata nel suo complesso la concorrenza estera esercita un'azione di freno al trasferimento sui prezzi degli aumenti nei costi (cfr. l'equazione 7). Facendo riferimento alla nota distinzione fra mercati protetti e mercati esposti alla concorrenza estera, si deve presumere che nei mercati protetti il margine proporzionale sui costi diretti resti relativamente stabile anche quando i costi diretti aumentano, men-

³ La dicotomia indicata qui non solo coincide con quella di Okun, ma corrisponde anche a quella proposta nel 1935 da Gardner Means, nel 1943 da Michal Kalecki (prezzi determinati dalla domanda e prezzi determinati dai costi) e, più recentemente, da Sir John Hicks (1965, 1974), che distingue tra «flexprices» e «fixprices», da Lord Kaldor (1976) e da J. Robinson (1977); io stesso ho usato una tale dicotomia nella mia monografia sull'oligopolio. È bene tener presente che la rigidità dei prezzi rispetto alla domanda può dipendere, oltre che dalle condizioni strutturali, già ricordate, connesse con l'evoluzione economico-sociale (concentrazione produttiva e differenziazione pubblicitaria), anche da regolamentazioni pubbliche, che possono essere modificate senza gravi difficoltà, ma che spesso vengono introdotte quando le condizioni strutturali non consentono il funzionamento automatico delle forze di mercato.

tre diminuisce nei mercati non protetti, eccetto che nel caso di una svalutazione in termini di cambi esteri. Inoltre è più probabile che la domanda abbia una qualche influenza sui prezzi, sia pure in modo intermittente, nei mercati protetti che in quelli esposti. Assimilabile al sottosettore protetto dell'industria è il settore dei servizi consumabili.

Per le merci e i servizi vale dunque la suddetta dicotomia. Il mercato del lavoro complessivamente considerato ha caratteristiche vicine a quelle del settore delle merci e dei servizi i cui prezzi risentono poco delle variazioni della domanda. Tuttavia, è opportuno distinguere fra lavoro detto manuale («operai») e lavoro intellettuale («impiegati»): nel primo caso le variazioni della domanda – espresse, inversamente, da quelle della disoccupazione – hanno un qualche effetto, sia pur limitato, sui salari, mentre nel secondo caso gli effetti sono trascurabili o nulli.

Vediamo meglio. Nel secolo scorso i salari erano notevolmente flessibili, nel senso che rispondevano alle variazioni della domanda di lavoro. In quel tempo, almeno in prima approssimazione, per le fluttuazioni di breve periodo normalmente valeva la relazione di Phillips. In questo secolo e specialmente dopo la prima guerra mondiale quella relazione diviene insufficiente: come conseguenza della forza acquisita dai sindacati (almeno nei paesi democratici), nell'equazione dei salari diviene necessario includere le variazioni nel costo della vita⁴; negli ultimi dieci o quindici anni, poi, diviene per lo meno utile includere anche una variabile che esprima l'intensità dell'azione sindacale, mentre la variabile «disoccupazione» diviene via via meno importante e, comunque, va corretta per tener conto dei contratti poliennali, degli aumenti prestabiliti dei salari e di quei meccanismi, come i sussidi e la cassa integrazione, che attenuano le conseguenze che le variazioni della disoccupazione possono avere sui salari. In altre parole, la relazione di Phillips, come tutte le relazioni economiche, è storicamente condizionata. Nel passato la disoccupazione rappresentava un rilevante fattore di «disciplina» per i lavoratori; oggi, con la creazione dei meccanismi cui si è accennato e con l'aumento dei redditi familiari – tutte conseguenze, queste, dello sviluppo economico – la disoccupazione in misura non piccola ha perduto quella sua triste ef-

⁴ «L'importanza di $\dot{P}$ [il saggio di variazione del costo della vita] è fortemente aumentata rispetto al periodo che precede la prima guerra mondiale. [...] Ciò indica un rilevante movimento in direzione di un rapporto prossimo all'unità nelle relazioni fra variazioni dei prezzi e variazioni dei salari. Questo cambiamento riveste estremo interesse». Lipsey, 1960, p. 26. Cfr. Sylos Labini, 1980 e Fratianni-Spinelli, 1980.

ficacia. In ogni modo, in quanto è ancora efficace, la disoccupazione influisce sulle variazioni dei salari solo nel breve periodo: in ciò concordo con i monetaristi ⁵.

In definitiva, gli effetti delle variazioni della domanda di lavoro sulle variazioni salariali di breve periodo oggi sono divenuti molto incerti. Avanzo l'ipotesi, da verificare, che nelle condizioni odierne fino a una soglia critica le variazioni della disoccupazione hanno effetti sui salari molto modesti o addirittura nulli; gli effetti possono essere rilevanti solo dopo che la disoccupazione abbia superato una certa soglia o fascia critica.

Quale che ne sia la causa, un aumento dei salari può influire sui prezzi in primo luogo attraverso i costi (se l'aumento supera quello della produttività). Questo vale per i prodotti industriali; per i prodotti agricoli e le materie prime prodotte all'interno l'aumento dei salari può determinare un aumento di domanda (se l'occupazione non diminuisce nella stessa proporzione o anche più che in proporzione); e l'aumento di domanda può avere gli effetti prima indicati.

Poiché nessuno pone in dubbio che le variazioni nel costo della vita influiscano su quelle dei salari — con maggiore o minore intensità, secondo la forza dei sindacati e i diversi assetti istituzionali e organizzativi — tutte le variazioni di prezzi che entrano nel costo della vita fanno variare i salari. Fra questi elementi meritano una considerazione particolare i prezzi dei servizi pubblici e i prezzi amministrati dal governo. Può accadere — ed è più volte accaduto — che per ridurre il deficit pubblico, considerato da certe correnti di pensiero la causa principale dell'inflazione, siano stati elevati i prezzi dei servizi pubblici e le imposte indirette, col risultato di aggravare l'inflazione sia direttamente sia indirettamente, attraverso l'aumento dei salari.

Sulle variazioni di breve periodo dei salari, dunque, l'influenza della domanda, normalmente, è modesta; sulle variazioni degli stipendi degli impiegati privati tale influenza è ancora più modesta; è praticamente nulla nel caso degli impiegati pubblici. (Dev'essere ben chiaro che la flessibilità di cui si parla è solo quella riferita alle variazioni della domanda: le retribuzioni non sono affatto rigide rispetto al costo della vita e i prezzi dei manufatti non sono affatto rigidi rispetto ai costi di produzione e, in particolare,

⁵ Nei paesi arretrati dove l'offerta di lavoro è illimitata nel senso di A.W. Lewis (1954), nel lungo periodo l'aumento dei salari è frenato dalla pressione della disoccupazione, la quale tuttavia in pratica si confonde con l'occupazione nel settore tradizionale.

rispetto ai costi diretti, anche se una tale flessibilità è alta in caso di aumenti e bassa in caso di diminuzioni di quei costi.)

Tutto questo vale con riferimento al breve periodo. Senza dubbio, l'azione sindacale e i sostegni di vario genere forniti ai sindacati dalla pubblica autorità hanno contribuito a determinare un sistematico aumento dei salari monetari. Ma nel lungo periodo vi sono altri due fattori da considerare: l'aumento della produttività, da un lato, e dall'altro lato, nei paesi a reddito individuale e quindi anche familiare relativamente alto e crescente, la lenta ma crescente avversione ad accettare lavori manuali, in particolare lavori ripetitivi e comunque sgradevoli. A ciò — così pare — ha posto solo in parte rimedio l'immigrazione di lavoratori stranieri provenienti da paesi poveri e arretrati. Come conseguenza, il rapporto fra le retribuzioni degli operai (salari) e quelle degli impiegati (stipendi) si è andato muovendo in favore delle prime. Poiché l'intero sistema dei prezzi nel lungo periodo dipende in modo cruciale dai prezzi delle merci, agricole e industriali, questa sistemica spinta verso l'alto in senso assoluto e relativo dei salari ha inserito, nel sistema, un ulteriore elemento inflazionistico.

8. L'inflazione e la domanda. Cinque proposizioni della teoria monetarista

La duplice dicotomia, che nell'analisi qui svolta ha un ruolo fondamentale, non compare né nei modelli neoclassici — fra cui sono quelli dei monetaristi — né nei modelli keynesiani. I primi, che presuppongono condizioni generalizzate di concorrenza e introducono speciali ipotesi circa l'andamento dei costi, assumono flessibilità dei prezzi e dei salari; i secondi, invece, assumono salari e prezzi rigidi rispetto alla domanda. Vi sono pertanto tre gruppi di economisti: 1) coloro che assumono prezzi flessibili rispetto alla domanda, fra cui sono i monetaristi; 2) coloro che assumono prezzi rigidi (fino al livello di piena occupazione), fra cui sono i keynesiani; 3) vi sono infine gli economisti che ritengono indispensabile distinguere fra diverse categorie di prezzi e di salari e fra questi è lo scrivente. La classificazione è schematica ma, si confida, non ingannevole. Così Friedman (1968, p. 103) avverte che la fissazione di un salario minimo legale e l'azione dei sindacati spingono in alto il livello «naturale» di disoccupazione, che tende ad affermarsi nel lungo periodo. Ma nel periodo breve o medio egli non considera alcun limite di rilievo alla flessibilità rispetto alla domanda né per i salari né per i prezzi delle merci ⁶.

⁶ Cfr. le osservazioni critiche di Franco Modigliani e le risposte del tutto

Per i monetaristi della vecchia maniera, il nesso fra quantità di moneta e domanda era dato dalla velocità di circolazione, supposta relativamente costante. Per Friedman e i nuovi monetaristi, tuttavia, non è stabile il valore di tale velocità, ma la funzione della domanda di moneta; ciò assicurerebbe un nesso abbastanza stabile fra moneta e reddito.

Un'espansione monetaria si traduce, quindi, dopo un certo intervallo, in un aumento del reddito monetario, imputabile sia a un aumento del reddito reale sia a un aumento di prezzi. Tuttavia, secondo Friedman ciò è vero solo in un periodo relativamente breve; nel lungo periodo lo sviluppo del reddito e il livello di occupazione dipendono da fattori reali: la politica monetaria è impotente. Così, se si vuole accelerare lo sviluppo e ridurre la disoccupazione riducendo l'interesse sotto il suo livello normale, o naturale, una tale riduzione dura poco (meno di un anno), principalmente perché l'espansione della quantità di moneta che consegue alla diminuzione dell'interesse provocherà un aumento dei prezzi: ciò renderà inevitabile un aumento dell'interesse, che ritornerà al livello iniziale e anzi tenderà a superarlo. Anche la riduzione nel livello della disoccupazione, che all'inizio si suppone pari al livello normale, o «naturale», avrà breve durata, per una sorta di commedia degli equivoci fondata sulle aspettative riguardanti i salari e i prezzi; in un primo tempo i salari reali diminuiscono, consentendo una flessione della disoccupazione; ben presto però essi torneranno al livello di partenza e tornerà al livello iniziale anche la disoccupazione. Questa potrà essere mantenuta sotto il livello iniziale, che per ipotesi è anche il livello «naturale», solo a costo di una progressiva accelerazione del processo inflazionistico.

Ora, si possono accogliere tutte e tre le proposizioni appena ricordate (nesso relativamente stabile fra moneta e reddito, deboli effetti diretti nel lungo periodo della politica monetaria sull'interesse e sulla disoccupazione) senza necessariamente accogliere né le specifiche argomentazioni che Friedman adduce per giustificarle né altre due fondamentali proposizioni monetariste e cioè: 1) le variazioni della domanda monetaria portano con sé variazioni nello stesso senso dei prezzi in proporzione tanto maggiore quanto più lungo è il periodo che si considera; 2) il nesso fra quantità di moneta e reddito va prevalentemente nella direzione $M \rightarrow Y$.

In via di principio, la prima proposizione è ammissibile in

insoddisfacenti di Friedman nel dibattito riprodotto in Modigliani-Friedman, 1977, p. 13; le critiche erano state mosse da Modigliani (1977).

una economia in cui i prezzi, almeno in grande maggioranza, sono flessibili rispetto alla domanda; non vale in un'economia, come le economie industrializzate del nostro tempo, in cui è comparsa o si è affermata quella duplice dicotomia di cui si è detto. In una tale economia, in cui il settore dei prezzi e quello delle retribuzioni che non sono reattivi o sono poco reattivi rispetto alle variazioni della domanda rappresentano la quota principale in termini di reddito e di occupazione, una politica monetaria restrittiva avrà come conseguenza principale la riduzione degli investimenti e dell'occupazione: la spinta verso il basso sul saggio di aumento delle retribuzioni e dei prezzi non può non risultare che assai circoscritta. Questo, a mio parere, è il motivo principale per cui nelle economie industrializzate del nostro tempo il costo sociale di una politica monetaria restrittiva risulta così elevato e i risultati così modesti. Per chiarezza, anzi, per un'esigenza di onestà, occorre mettere bene in evidenza che di norma il costo sociale non può non essere molto grande. Il fatto è che, proprio a causa dei meccanismi e delle istituzioni-cuscinetto cui si è fatto cenno nel paragrafo 7, la disoccupazione può avere effetti di rilievo sui salari — assai più che sugli stipendi — solo dopo aver superato quella soglia critica di cui anche si è detto, ossia dopo un suo aumento *massiccio e prolungato*, aumento che può essere tale se dipende, oltre che da licenziamenti attuati da imprese che riducono la produzione, anche da imprese che falliscono. La conseguente flessione delle retribuzioni e dei prezzi o, più probabilmente, la flessione, sia pure sensibile, nel saggio di aumento delle retribuzioni e dei prezzi avverrà solo dopo che i sindacati avranno ricevuto un durissimo colpo (cfr. Kaldor, 1980). In ultima analisi diventa questo il significato, niente affatto tecnico, dei ritardi cui Friedman si riferisce. L'aspetto paradossale sta in ciò, che se la stretta monetaria è mantenuta per un tempo sufficientemente lungo e la disoccupazione aumenta in misura massiccia, la conseguente flessione del saggio di aumento nei prezzi *non* viene ad essere determinata da variazioni nella domanda di prodotti (come ritengono i monetaristi), ma dalla flessione nel saggio di aumento nei costi, flessione a sua volta determinata dalla caduta nella domanda di lavoro. Nel mercato del lavoro, tuttavia, non c'è concorrenza: se mai, ci sono le condizioni schematizzate nei modelli di monopolio bilaterale.

Solo in due casi il costo sociale di una restrizione monetaria può essere forse, per lo meno nella sua durata, alquanto meno grave. Il primo è il caso di un paese che produce una quota rilevante dei prodotti agricoli e delle materie prime che impiega nella sua industria. Se si adotta una politica monetaria restrittiva,

si profila una flessione economica (su ciò tutti gli economisti concordano); tale flessione porterà con sé una flessione nei prezzi dei prodotti agricoli e delle materie prime. Tramite i costi di produzione, anche i prezzi dei prodotti industriali tenderanno a diminuire, sia pure limitatamente (le materie prime costituiscono solo una parte dei costi) e in proporzione minore (Sylos Labini, 1979 b). Tutto ciò nell'ipotesi che i salari crescano di pari passo con la produttività e che quindi il costo unitario del lavoro non vari e non varino i prezzi dei servizi pubblici.

Il secondo è il caso in cui la politica restrittiva sia seguita da tutti i paesi industrializzati: la flessione della domanda mondiale di materie prime ne farà diminuire i prezzi e una tale diminuzione via via tenderà a deprimere i prezzi dei prodotti industriali, sempre supponendo che non vari il costo unitario del lavoro. Occorre avvertire che nel tempo più recente questa ipotesi è ben di rado realizzata, così che non si ha una riduzione dei prezzi neppure limitata, ma solo un aumento più lento. Occorre anche avvertire che l'indebolimento dello sviluppo, conseguente a una politica restrittiva, può avere effetti negativi sulla produttività, che costituisce il denominatore del costo del lavoro.

In generale, il monetarismo non può ammettere che possa aver luogo un'inflazione da costi; e in un paese che importa gran parte del petrolio e delle materie prime la spinta verso l'alto dei prezzi dei prodotti finiti proveniente da aumenti nei prezzi di quelle merci è da considerare, ovviamente, come un caso particolare d'inflazione da costi. Un'analoga considerazione vale per le spinte sui prezzi provenienti dai salari, quando gli aumenti salariali dipendono da aumenti nel costo della vita non determinati dalla domanda. I monetaristi ammettono l'inflazione da costi solo in quanto poi la moneta l'assecondi, consenta cioè ai costi e ai prezzi di aumentare, cosicché sarebbe pur sempre la spinta monetaria quella decisiva. Non è così: se, in presenza di una pressione proveniente dai costi, la quantità di moneta viene ridotta, l'inflazione da costi ha luogo egualmente, solo che si riduce il livello di attività. Ha luogo, cioè, una variante di quel fenomeno ben noto nel nostro tempo — ma ignoto nel passato — che va sotto il nome di «ristagno con inflazione» (*stagflation*) e che in certi casi, come quello considerato, andrebbe denominato «flessione con inflazione». Un'inflazione — giova ripeterlo — che entro certi limiti può effettivamente essere frenata con una feroce stretta monetaria e una prolungata flessione, contrassegnata da contrazioni della produzione e da fallimenti.

Da una tale analisi emerge un importante insegnamento sul piano economico-sociale.

Secondo i monetaristi, quando il livello effettivo della disoccupazione si approssima al suo livello «naturale», i costi del lavoro per unità di prodotto e i prezzi tendono a rimanere stabili; nelle condizioni odierne, però, quello «naturale» non può non essere un livello di disoccupazione così elevato da ridurre al minimo la forza dei sindacati, una forza che in misura rilevante si fonda su spese sociali di trasferimento e su meccanismi pubblici di protezione. Un tale livello, che può essere subito a lungo in un regime dittatoriale, può risultare socialmente e politicamente non compatibile, se non per periodi limitati, con ordinamenti democratici che, fra le istituzioni essenziali, hanno sindacati genuinamente rappresentativi. Questo tuttavia significa che se i sindacati e i partiti politici che più direttamente li sostengono vogliono evitare pericolose spinte reazionarie debbono saper controllare la dinamica dei salari e delle spese sociali — che includono quelle per salvataggi — in modo da ridurre le tentazioni di un ricorso a politiche capaci di portare la disoccupazione effettiva al livello, non precisabile, ma certo drammaticamente elevato, della disoccupazione «naturale».

9. *L'interpretazione del nesso moneta-reddito*

La più controversa proposizione di Friedman è quella, già ricordata, secondo cui il nesso fra quantità di moneta e reddito va prevalentemente nella direzione $M \rightarrow Y$, dove Y è il reddito monetario — ossia il reddito reale Y_R moltiplicato per il livello dei prezzi, $P - M$ è la quantità di moneta, spesso indicata come M_1 , ed è la somma fra la cosiddetta base monetaria nelle mani del pubblico (BM) e moneta creditizia in senso stretto (depositi a vista: DV); e poiché secondo Friedman normalmente c'è un rapporto molto stretto fra BM e DV , si può dire che il nesso causale prevalente sia $BM \rightarrow Y$. Ammettendo, solo per ipotesi, che le cose stiano così, sorge la questione se le variazioni della quantità di moneta influiscano principalmente sul reddito reale o sui prezzi. Come Sidney Weintraub ha giustamente osservato, su tale questione, che è cruciale, il monetarismo è indeterminato. Friedman (1970a) ha cercato di rispondere sul piano empirico, sostenendo che in un primo tempo la variazione del reddito monetario è dovuta quasi esclusivamente a una variazione del reddito reale ($M \rightarrow Y_R$) poiché, in un primo tempo appunto, i prezzi variano «impercettibilmente»; «l'effetto sui prezzi si manifesta, in media, dopo altri 6-9 mesi», cosicché fra le variazioni di M e le variazioni di P in complesso intercorrono da 12 a 18 mesi: ecco perché, dice Friedman (1970) è così difficile arrestare un

processo inflazionistico ⁷. Ogni volta che un economista ha elevato la sua voce per criticare quella interpretazione, Friedman, citando un qualche suo scritto, ha messo in evidenza di aver sempre riconosciuto che, se c'è un nesso $M \rightarrow Y$, c'è anche un nesso $Y \rightarrow M$. Tuttavia alla fine concludeva invariabilmente che il nesso prevalente è il primo e che M , o, in particolare, BM , è una variabile esogena, ossia determinata, almeno come regola, da decisioni autonome della banca centrale.

Questa tesi, così com'è formulata da Friedman, è inaccettabile, anche se si deve riconoscere che certi critici, come Kaldor (1970), sono andati troppo oltre nella difesa della tesi opposta. Per porre il problema nei giusti termini occorre considerare non solo le relazioni di causa ed effetto, ma anche le reazioni, puramente meccaniche o, all'opposto, discrezionali. Pertanto, possiamo considerare tre casi, che in simboli possono essere espressi così: $M \rightarrow Y$, $Y \rightarrow M$ e $Y \rightleftharpoons M$; nel terzo caso le reazioni di M su Y possono avere intensità molto varie. Un'idea di questo tipo può essere trovata sia negli scritti di Friedman sia in quelli dei suoi critici, ma essa non è espressa in modo chiaro e distinto e comunque ad essa non si dà affatto il rilievo che merita: l'accento viene messo, piuttosto, o sulla prima relazione o sulla seconda. Il fatto è che occorre un'analisi sistematica dei motivi per cui diviene disponibile la base monetaria o si creano depositi. I motivi sono di due specie: sollecitazione delle imprese (per impieghi produttivi interni, inclusa la restituzione di prestiti, e per regolare transazioni con l'estero) ovvero sollecitazione del Tesoro. C'è poi un altro particolare motivo dove l'elemento autonomo o discrezionale sembra addirittura l'unico: la compravendita di titoli pubblici da parte della banca centrale. Ma anche una tale operazione non è senza rapporti con gli altri due motivi, poiché la vendita di titoli (consideriamo questo caso), a parità di altre condizioni, fa salire l'interesse e perciò tende a frenare la creazione di mezzi monetari per le imprese. In ogni modo, la compravendita di titoli costituisce

⁷ Le indicazioni empiriche di quei ritardi sono, per ammissione dello stesso Friedman, estremamente incerte e ambigue, al punto che diversi economisti (e io sono fra questi) sono convinti che quei ritardi siano un mito. Ciò nonostante, l'ipotesi dei ritardi ha giocato un ruolo di rilievo nelle applicazioni pratiche di questa dottrina. Considerati gli effetti che in certi paesi, come l'Inghilterra, hanno avuto le politiche restrittive di tipo monetarista – effetti disastrosi sul reddito e sull'occupazione e modesti sui prezzi – si può dire che tale dottrina sarebbe screditata da un pezzo senza quell'ipotesi. L'aver postulato quegli intervalli – non brevi e di durata variabile – ha consentito ai monetaristi di proclamare: stringete i denti, aspettate e vedrete. Cfr. in particolare Friedman, 1969.

l'operazione in cui l'elemento decisionale autonomo prevale in modo netto. Nelle richieste delle imprese o in quelle del Tesoro l'impulso è esterno al sistema bancario. La questione è: come rispondono le banche a tali richieste? Se sono arrendevoli e rispondono, per così dire, passivamente, allora prevale la sequenza $Y \rightarrow M$; se invece la risposta è attiva, in senso restrittivo o in senso espansivo, allora prevale la sequenza $M \rightarrow Y$; ci sono poi tutti i possibili casi intermedi. Data la contiguità fra Tesoro e banca centrale la creazione di moneta per conto dello Stato può essere equiparata a una decisione discrezionale, cosicché in questo caso tende a prevalere la spinta $M \rightarrow Y$ (il caso estremo è quello dell'economia di guerra). Quando invece la spinta più vigorosa proviene dalle imprese è la sequenza $Y \rightarrow M$ che prevale. È questa la sequenza teorizzata da Schumpeter; ed è sorprendente che nelle sue opere Friedman, nonostante qualche citazione marginale, sostanzialmente ignori il grande teorico e storico dello sviluppo ciclico. Chi conosce Schumpeter sa bene che le variazioni di M , quando sono appunto sollecitate dalle imprese, possono aver luogo *prima* di una variazione del reddito. Il fatto è che la sequenza $Y \rightarrow M$ è particolarmente importante nel caso della moneta creditizia, la quale risente in misura limitata e in modo indiretto della componente discrezionale di cui si è detto e risente invece assai più della sollecitazione proveniente dalle imprese. Per di più, in periodi di restrizioni monetarie perfino i titoli di credito emessi dalle imprese – specialmente cambiali – in una certa misura possono essere usati in sostituzione della moneta. Tutto ciò potrebbe non creare difficoltà gravi per le teorie monetariste se la moneta creditizia (nel senso stretto: depositi a vista) e i titoli delle imprese usati come mezzi di pagamento variassero in concomitanza con la base monetaria. Ora, mentre si sa poco sul volume dei titoli usati come moneta, si sa che la moneta creditizia e la base monetaria *in generale* variano insieme; il problema è che ciò non accade proprio in periodi cruciali, come per esempio nel decennio 1929-1939. In svariate occasioni Friedman ha insistito sulla tesi che la grande depressione deve essere attribuita «in larga parte» agli errori della politica monetaria e, in particolare, al fatto che il Sistema della riserva federale «impose o permise una drastica riduzione della base monetaria» (Friedman, 1968, p. 97). È su questo fondamento che Friedman (1971, pp. 452 e 447) giunge ad affermare: «Se Keynes avesse potuto conoscere gli eventi relativi alla grande depressione così come li conosciamo noi oggi, egli non avrebbe interpretato quella vicenda come fece in realtà», con la conseguenza che «se Keynes oggi fosse ancora

vivo, si schiererebbe certo in prima linea nella controrivoluzione [monetarista]».

Ora, come ha rilevato Kaldor (1970), l'affermazione circa la riduzione della base monetaria non corrisponde al vero: ciò risulta dagli stessi dati statistici presentati da Friedman e Schwartz (1963, pp. 803-4): la base monetaria resta costante dal 1926 al 1929 (proprio nel periodo della più rapida espansione) e aumenta del 15% dal 1929 al 1932; viceversa, la moneta creditizia cade nel secondo periodo del 30%. (Il rapporto fra M e BM , quindi, crolla da 4,0 a 2,4 nel 1933; la contrazione di M , dipendente da quella di DV , esprime essenzialmente quel fenomeno che Schumpeter definisce «autodeflazione» del sistema delle imprese, un fenomeno che implica appunto la sequenza $Y \rightarrow M$.) Alla critica di Kaldor, che è fondata ed è assai grave, nella sua replica Friedman (1970 b) non risponde.

Sul piano interpretativo c'è un'ultima osservazione critica. Friedman separa drasticamente il breve dal lungo periodo: la politica monetaria è efficace nel breve periodo, impotente nel lungo (anche se può provocare danni sotto forma di un persistente processo inflazionistico). Nel lungo periodo i fenomeni reali – sviluppo del reddito e livello dell'occupazione – non dipendono dalla moneta, ma da altri fattori, appunto, reali, che Friedman indica in termini assai vaghi. Ora, una tale separazione è analiticamente ingannevole. Come si è visto nei paragrafi precedenti, i prezzi delle diverse categorie non variano con la stessa velocità né nel breve né nel lungo periodo. In particolare, le variazioni del rapporto fra prezzi industriali e prezzi delle materie prime influiscono sulla distribuzione del reddito e le variazioni in questa distribuzione influiscono sulla velocità e sul tipo dell'accumulazione e dello sviluppo. Ancora: se i salari crescono più rapidamente della produttività, non variano soltanto i prezzi, varia anche la distribuzione del reddito con effetti, di nuovo, sull'accumulazione e sullo sviluppo e quindi anche sul livello dell'occupazione. In effetti, gli aumenti nei prezzi delle materie prime (petrolio incluso) indirettamente hanno aggravato i contrasti d'interessi fra industriali e lavoratori e, più in generale, fra produttori di materie prime e le altre due categorie di soggetti. Si tratta di un conflitto trilaterale che, quando le materie prime sono prodotte nel Terzo mondo, assume dimensioni internazionali (Sylos Labini, 1979 b, p. 18). Questo conflitto contribuisce ad alimentare il processo inflazionistico, come dovrebbe risultare chiaramente da tutta l'analisi precedente (cfr. anche Rowthorn, 1980), e a ridurre il saggio di sviluppo della produzione.

10. *La crisi del sistema monetario internazionale*

Gli errori decisivi del monetarismo, tuttavia, sono quelli discussi dianzi, in particolare due. Il primo sta nell'aver minimizzato la sequenza $Y \rightarrow M$; il secondo sta nell'assunzione che di regola i prezzi e le retribuzioni sono flessibili rispetto alle variazioni della domanda. Chi vuole rendersi conto di che cosa veramente significhi la flessibilità dei prezzi osservi il grafico 1 nel quale appare chiaramente che, nei mercati internazionali delle materie prime, le fluttuazioni della domanda sono accompagnate, senza equivoci ritardi, da fluttuazioni nei prezzi. E chi vuole convincersi che i prezzi industriali e i salari *non* sono flessibili, nel senso che non rispondono, o rispondono molto irregolarmente, alle variazioni della domanda, è invitato a mettere in grafico i saggi di variazione della produzione e quelli dei prezzi e dei salari nell'industria nei principali paesi sviluppati. Quanto alle variazioni degli stipendi, le relazioni con le variazioni della domanda sono limitatissime o, più spesso, inesistenti. Sia ben chiaro: l'idea, antica come la teoria economica, che una flessione della domanda può dar luogo a una flessione dei prezzi non è erranea. Solo che essa può valere nel breve periodo e in condizioni di concorrenza, che presuppongono, fra l'altro, l'omogeneità dei prodotti. Queste condizioni nel passato erano la regola, mentre oggi, nell'industria, sono l'eccezione; oggi quelle condizioni si possono trovare in molte produzioni agricole e in certe produzioni minerarie. Anche là dove vigono condizioni di tipo monopolistico la domanda è rilevante per le variazioni dei prezzi, ma lo è in modo diverso. Solo in certi paesi e in certe condizioni — come si è già osservato — le variazioni della domanda possono avere effetti relativamente diffusi sui prezzi e perciò una politica monetaria restrittiva può avere una certa efficacia. Non è un caso che negli Stati Uniti, dove è nata e si è sviluppata la teoria monetarista, la domanda mostra di avere una qualche sia pur modesta influenza sui prezzi dei prodotti industriali (cfr. Gordon, 1975; Sylos Labini, 1979 a, p. 159). Il fatto è che quel paese produce una parte rilevante dei prodotti agricoli e delle materie prime di cui ha bisogno; inoltre la congiuntura economica americana influisce su quella internazionale e quindi sulla domanda mondiale di materie prime.

Tuttavia, il monetarismo non si è diffuso soltanto negli Stati Uniti. Ha giocato a favore di questa corrente di pensiero anche la rapida espansione, in tutti i paesi industrializzati, dei deficit pubblici, un'espansione a sua volta determinata da spinte sociali che, grazie al diffondersi di un certo keynesismo volgare, hanno trovato un sostegno attivo da parte dei più diversi partiti politici.

Ora, non c'è bisogno di aderire al monetarismo per riconoscere i danni che un deficit pubblico ampio e crescente può arrecare all'economia: verificandosi certe condizioni, un tale deficit può aggravare un processo inflazionistico, non solo perché può contribuire all'espansione della massa monetaria e all'aumento dei prezzi (specialmente nel caso dei prodotti agricoli e di materie prime), ma anche perché, accrescendo la domanda di tutti i prodotti, compresi quelli importati, determina un deficit nella bilancia dei pagamenti e fa salire i cambi esteri e quindi i prezzi di tutti i prodotti importati. Inoltre, un crescente deficit pubblico comporta di regola una crescente emissione di titoli di debito pubblico: prima o poi (ma non sempre e non necessariamente, come sembrano ritenere i monetaristi) ciò comporta uno spiazzamento (*crowding out*) di una parte degli investimenti privati. In effetti, nel caso del deficit pubblico non finanziato con tributi o con prestiti, le variazioni della base monetaria dipendono dall'autorità *politica* (governo o parlamento): l'autorità *monetaria*, per quanto autonoma, se vuole influire su *BM* è costretta a ridurre la creazione di moneta per le imprese e, per far ciò, deve fissare a un alto livello il saggio dell'interesse. Tuttavia, lo spiazzamento dipende non solo dall'entità del deficit finanziato con prestiti, ma anche dal tipo di finanziamento – prestiti bancari e titoli pubblici a breve, da un lato, e titoli a lungo termine, dall'altro.

Mentre una restrizione della domanda ha effetti modesti sui prezzi e in certe condizioni non ne ha alcuno, ha effetti di rilievo sulle importazioni e quindi sui conti con l'estero e, per questa via, sui cambi. Una tale restrizione può essere ottenuta o con la politica monetaria (che di norma ha effetti diretti sugli investimenti e indiretti sui consumi) o con la politica di bilancio (che ha effetti invertiti) o, più spesso, con una combinazione delle due politiche – una combinazione che in questo caso mette a tacere le contese fra monetaristi e keynesiani. Quanto alla politica monetaria restrittiva, questa è attuata essenzialmente attraverso un alto saggio dell'interesse: è appunto l'interesse la variabile decisionale cruciale e non la quantità di moneta – una nozione estremamente ambigua, non solo perché, come si è ricordato, perfino i titoli di credito delle imprese possono essere usati come moneta, ma anche perché il numero dei surrogati della moneta cresce sistematicamente nel corso del tempo.

In tesi generale, la miscela che ha fatto esplodere la recente inflazione è data dalla combinazione fra petrolio e crisi del sistema monetario internazionale, crisi caratterizzata dalla recisione del *le-game*, limitato ma importante, fra dollaro e oro e dall'abbandono

dei cambi fissi⁸. È da osservare che questa tesi non ha a che fare con le teorie monetariste poiché, se è vero che originariamente la crisi del dollaro precipitò per i rilevanti deficit esteri americani e l'abbondanza di dollari (ma i provvedimenti da prendere potevano essere diversi, per esempio, un cospicuo aumento del prezzo in dollari dell'oro), è anche vero che, in seguito, il problema non è consistito più in quell'abbondanza. Più precisamente, il problema non è, in sé, la debolezza del dollaro ma la sua instabilità: il dollaro, che pur conserva il ruolo di mezzo monetario usato nelle transazioni internazionali, specialmente nei mercati del petrolio e delle materie prime, fa danni quando perde di valore rispetto alle altre monete e all'oro, ma fa danni anche nelle condizioni opposte, ossia quando acquista di valore rispetto alle altre monete e all'oro.

Friedman ha insistito non solo sulla questione della quantità di moneta ma anche sui vantaggi dei cambi flessibili; perciò egli ha la grande responsabilità di aver distolto l'attenzione dal problema centrale, che è quello di una riforma del sistema monetario internazionale capace d'incidere alla radice sull'inflazione generalizzata, riportando, fra l'altro, il fattore speculativo all'intensità che aveva prima del 1971. A mio giudizio, si tratta di tornare a un qualche ancoraggio all'oro, sia pure in un ambito circoscritto, e a un sistema di cambi fissi, riconoscendo oramai che i vantaggi dei cambi flessibili sono soverchiati dai danni.

Sezione II

La riforma del sistema monetario internazionale

1. *L'andamento dei prezzi delle materie prime*

Riconsideriamo l'andamento osservabile nei prezzi delle materie prime negli ultimi venti anni.

Un punto di vista molto diffuso fra gli economisti è che lo straordinario aumento nei prezzi del petrolio e delle materie prime nel biennio 1973-74 va attribuito a eventi particolari e non ripetibili, come il vigoroso *boom* mondiale del 1973, la guerra del Kippur, i cattivi raccolti che si ebbero in certe parti del mondo (specialmente nell'Unione Sovietica) e, infine, all'abbondanza di

⁸ La crisi del sistema monetario internazionale a sua volta è stata preparata da diverse circostanze, fra cui, come nota Biasco (1979, p. 101), occorre considerare anche l'esplosione salariale del triennio 1968-70.

dollari imputabile ai grandi deficit nei conti con l'estero degli Stati Uniti nel 1971 e nel 1972. Se si esamina attentamente il precedente grafico 1, non si può non rigettare questo punto di vista. Non c'è dubbio che quegli eventi particolari hanno intensificato l'aumento dei prezzi del petrolio e delle materie prime nel biennio 1973-74; ma quell'aumento fu seguito da altri aumenti — nel 1977 e nel 1979 — meno impressionanti ma non meno straordinari quando sono messi in confronto con le fluttuazioni del periodo che precede il 1971. Come si può spiegare questo netto contrasto?

L'ipotesi più ragionevole è che questo contrasto abbia a che fare con la crisi che si è aperta nel 1971 nel sistema monetario internazionale, una crisi che consistette, al tempo stesso, nell'abolizione della convertibilità in oro del dollaro e nell'abbandono dei cambi fissi. Più precisamente, la mia ipotesi è che il fattore speculativo — sempre presente nei mercati internazionali delle materie prime — è divenuto assai più vigoroso come conseguenza della crisi nel sistema monetario internazionale, che ha comportato l'indebolimento del dollaro in quanto moneta di riserva e in quanto accumulatore di valore: in una certa misura, alcune materie prime hanno cominciato a svolgere ruoli di questo genere. La speculazione è divenuta, assai più spesso che nel passato, destabilizzante ed è divenuta molto più forte non solo nei mercati delle materie prime, ma anche in quelli dei cambi esteri, dopo l'adozione dei cambi flessibili. Occorre osservare che la flessibilità dei cambi opera in modo asimmetrico e cioè opera più agevolmente verso l'alto che verso il basso. Tutto ciò ha contribuito a determinare un processo inflazionistico su scala mondiale.

2. Il ruolo dell'oro

Nelle nuove condizioni, dunque, tutti i prezzi hanno mostrato una sistematica tendenza verso l'aumento. In particolare, l'aumento nei prezzi delle materie prime, facendo salire i costi di produzione, ha spinto verso l'alto i prezzi dei prodotti industriali e, in questo modo, ha spinto verso l'alto anche il costo della vita. L'aumento nel costo della vita, a sua volta, ha fatto salire i salari, accentuando così, attraverso i costi di produzione, l'aumento nei prezzi industriali. Un tale processo ha avuto luogo in tutti i paesi industriali, ma la velocità nell'aumento dei prezzi e dei salari è stata diversa nei diversi paesi, in relazione alla struttura della produzione, al livello del deficit pubblico, alla forza e alla combattività dei sindacati e al tipo delle istituzioni. In certi periodi nei paesi con deficit nei conti con l'estero ha avuto luogo il circolo vizioso di

Triffin (aumento a spirale dei cambi e dei prezzi). In breve, l'inflazione mondiale dell'ultimo decennio va attribuita, in larga misura, direttamente o indirettamente, alla crisi nel sistema monetario internazionale; ma i differenziali inflazionistici dipendono dalle particolari condizioni dei diversi paesi.

Se questa ipotesi è fondata, per ridurre e, al limite, annullare la pressione inflazionistica del nostro tempo occorre attuare una riforma del sistema monetario internazionale capace di ricondurre il fattore speculativo all'intensità che aveva prima del 1971, quando, nonostante tutte le difficoltà e tutti i problemi, i prezzi all'ingrosso di tutti i prodotti nei paesi industrializzati aumentavano molto lentamente o, in certi anni, tendevano perfino a diminuire.

Il dollaro, in quanto moneta di riserva e in quanto accumulatore di valore, funzionava relativamente bene; oggi ha cessato di essere una unità su cui si può fare affidamento. Sembra difficile immaginare una unità monetaria internazionale relativamente stabile e affidabile che dipenda in modo completo dalle politiche discrezionali delle autorità monetarie interne e internazionali. Se desideriamo avere una unità di questo tipo, quelle politiche debbono essere in qualche modo condizionate da uno *standard* obiettivo; ed è difficile immaginare uno *standard* obiettivo diverso dall'oro.

Tuttavia le condizioni che rendevano possibile il funzionamento del sistema aureo propriamente detto (*gold standard*) sono scomparse per sempre. Quel sistema comportava la convertibilità dei biglietti di banca in monete auree di un dato peso; e quella convertibilità era consentita a tutti: banche, società, individui. Riguardo al sistema a cambio aureo (*gold exchange standard*), storicamente abbiamo avuto almeno due varianti di tale sistema. La prima — adottata in diversi paesi dopo la prima guerra mondiale — implicava l'esistenza del sistema aureo vero e proprio in almeno un paese; negli altri paesi i biglietti di banca erano convertibili in biglietti di banca e in titoli di credito del paese che manteneva il sistema aureo vero e proprio. Nei paesi che adottavano il sistema a cambio aureo la convertibilità in monete auree era indiretta ed era circoscritta alle banche o alle società: in pratica, gli individui erano esclusi; in queste condizioni, l'oro non circolava più e pertanto, a rigore, non era più moneta, ma svolgeva soltanto certe funzioni monetarie.

È stato detto che gli accordi di Bretton Woods reintrodussero dopo la seconda guerra mondiale il sistema a cambio aureo. Questo è vero solo se si specifica che qui ci troviamo di fronte a una seconda varietà di sistema a cambio aureo, dal momento che la fondamentale unità monetaria, il dollaro, era convertibile in verghe

d'oro, non in monete coniate, e non tutti i soggetti potevano chiedere la conversione, ma solo le banche centrali e, per di più, solo a particolari condizioni.

Probabilmente ora mette il conto di discutere la possibilità di promuovere una terza varietà di sistema a cambio aureo, in cui la convertibilità dell'unità monetaria – sia essa lo scudo europeo o il dollaro o un'altra unità – dovrebbe essere 1) circoscritta alle banche centrali, 2) ammessa solo a determinate scadenze e 3) introdotta per gradi dopo aver creato una linea di difesa fondata sulle cosiddette monete forti. Naturalmente, la riforma dovrebbe reintrodurre il sistema dei cambi fissi.

In tempi diversi Keynes ha avanzato proposte di scorte-cuscinetto (*buffer-stocks*) per stabilizzare i prezzi delle materie prime e ogni volta ha incontrato un'accoglienza molto fredda (Keynes, 1980, vol. XXV, in particolare pp. 72 sgg., vol. XXVI, pp. III sgg.; Higonnet, 1981). Di recente Kaldor ha osservato che queste proposte sono strettamente collegate ai piani elaborati da Keynes per riformare il sistema monetario internazionale – compreso il piano che presentò a Bretton Woods. In armonia con le idee di Keynes, Kaldor ripropone un piano per stabilizzare i prezzi delle materie prime e mette in evidenza che una tale stabilizzazione corrisponderebbe in pieno all'interesse non solo dei paesi in via di sviluppo, ma anche dei paesi industrializzati, «giacché essa è la condizione fondamentale per assicurare quegli investimenti a lungo termine che occorrono per un sostenuto sviluppo industriale» (Kaldor si riferisce agli investimenti necessari per la produzione delle materie prime e delle fonti di energia). Egli propone anche la creazione di una nuova moneta internazionale convertibile in prodotti primari (Kaldor, 1983). Sono completamente d'accordo con Kaldor. Osservo soltanto che se la nuova moneta è resa convertibile, in primo luogo, in quella particolare merce che è l'oro – con tutte le limitazioni cui si è fatto cenno poco fa –, ciò farebbe aumentare le probabilità di successo della riforma.

3. L'inflazione mondiale e l'indebolimento del processo di sviluppo

Se l'origine dell'inflazione mondiale è effettivamente quella appena indicata, la regolamentazione delle quantità di moneta nei singoli paesi (Stati Uniti inclusi) non può costituire la soluzione. In particolare, le politiche monetarie, perfino quelle restrittive, non possono che avere effetti limitati in termini d'inflazione e, al tempo stesso, costosi in termini di produzione e di occupazione.

Ammesso che vi sia un legame tra le variazioni nella quantità di moneta e quelle nella domanda totale, possiamo accettare la

proposizione che le variazioni della domanda totale portano con sé variazioni nella stessa direzione dei prezzi se la flessibilità dei prezzi e delle retribuzioni rispetto alla domanda costituisce la regola, come accadeva nel secolo scorso. Ma non possiamo accettare la detta proposizione in un'economia, come quella dei paesi industriali nel nostro tempo, in cui si è affermata la doppia dicotomia indicata dianzi. In una tale economia (in cui il settore dei prezzi e delle retribuzioni che non reagiscono, o reagiscono solo molto limitatamente, alle variazioni della domanda costituiscono la parte principale in termini di reddito e di occupazione), una politica monetaria restrittiva avrà, come conseguenza principale, la riduzione degli investimenti e dell'occupazione; la spinta verso il basso sul saggio di aumento delle retribuzioni e dei prezzi non potrà essere che molto limitata.

Questa, a mio giudizio, è la principale ragione per cui il costo sociale di una politica monetaria restrittiva risulta così alto nelle moderne economie industrializzate e gli effetti così modesti per quanto riguarda il processo inflazionistico. I risultati sono invece cospicui quando l'obiettivo è quello di ridurre il deficit nei conti con l'estero, proprio perché una politica monetaria restrittiva influisce in modo rilevante sul livello di attività.

Nel secolo scorso il quadro era diverso. Una politica monetaria restrittiva, che di regola consisteva in un aumento nel tasso ufficiale di sconto, era seguita da risultati considerevoli e rapidi nel ridurre il deficit estero (che nel sistema aureo comportava un deflusso di monete d'oro). E questi risultati venivano ottenuti non solo (come accade oggi) riducendo la domanda totale e quindi anche il volume delle importazioni, ma anche determinando una diminuzione dei prezzi, favorendo così la competitività internazionale dell'economia che si considera, giacché di regola i prezzi erano flessibili rispetto alla domanda. In altri termini, una flessione dei prezzi — e non semplicemente del loro saggio di aumento — veniva ottenuta come sottoprodotto di quella politica.

Tuttavia una politica rivolta specificamente a combattere l'inflazione era eccezionale, dal momento che l'inflazione stessa era un evento raro, dovuto a fatti esterni al sistema economico, come una guerra. Oggi, e particolarmente nell'ultimo decennio, l'inflazione è divenuta un fatto normale. Ciò non significa affatto che l'inflazione oggi debba essere considerata come un fenomeno fisiologico. È un fenomeno patologico, come nel passato; e le sue conseguenze più deleterie divengono evidenti man mano che il tempo passa. Il danno principale sta nel grave rallentamento nel saggio di sviluppo dei paesi industrializzati considerati nel loro

complesso, un rallentamento imputabile ad un processo di espansione-arresto (*stop and go*) a livello mondiale.

In effetti, nelle nuove condizioni ogni espansione economica mondiale tende a portare con sé un rilevante aumento nei prezzi delle materie prime; a sua volta, questo aumento tende a determinare o ad aggravare un deficit nei conti con l'estero dei paesi industrializzati. Per ridurre siffatti deficit, i governi di quei paesi tendono ad adottare politiche restrittive, creditizie o fiscali; come conseguenza, una flessione economica mondiale diviene inevitabile. Non dimentichiamo che, dopo la caduta del 1975, la ripresa delle economie industrializzate è stata vigorosa ma di breve durata (si veda il grafico 1) e che una nuova flessione si è profilata solo tre anni dopo e cioè nel 1978. Nel 1979 c'è stata una nuova ripresa, seguita ben presto da una nuova flessione.

Ciascuna ripresa è stata accompagnata da un rilevante aumento nei prezzi delle materie prime (molto più accentuato di quanto accadesse prima del 1971) e da crescenti deficit nei conti con l'estero nella maggioranza dei paesi industrializzati. Ciascuna flessione, come quella che stiamo vivendo, è stata accompagnata da una diminuzione nei prezzi delle materie prime. A quanto pare, ciascun aumento è più ampio della diminuzione; inoltre, sembra che tale diminuzione sia in grado di determinare una riduzione nel saggio di aumento nei prezzi industriali e nel costo della vita, ma non sia in grado di determinare una diminuzione assoluta in questi prezzi, giacché, fra l'altro, i salari monetari continuano ad aumentare più della produttività. Nel complesso, i risultati di queste variazioni sono l'inflazione (che procede senza interruzioni, anche se a diverse velocità) e un indebolimento nel processo di sviluppo, dal momento che i periodi di espansione tendono a divenire più brevi e le contrazioni più accentuate.

Un'importante osservazione. Si è detto più volte che una politica monetaria restrittiva può avere efficacia solo ad un elevato costo sociale, sotto forma di una riduzione del livello di attività e di un forte aumento della disoccupazione. L'analisi precedente mette tuttavia in evidenza che un tale risultato *non* costituisce una verifica della teoria quantitativa della moneta. Per chiarire ulteriormente questo punto può essere utile ricordare che il rallentamento del processo inflazionistico che ha avuto luogo nei paesi industrializzati, sia pure a ritmi diversi, nel biennio 1981-1982 non dipende puramente e semplicemente dalle restrizioni monetarie; dipende invece dalla diminuzione dei prezzi delle materie prime nei mercati internazionali (di circa il 30%), una diminuzione che ha portato con sé un rallentamento nell'aumento dei prezzi dei prodotti finiti e, derivatamente, del costo della

vita, ciò che ha contribuito a frenare l'aumento dei salari, con un ulteriore effetto di freno sui prezzi. La diminuzione dei prezzi delle materie prime è imputabile alla flessione economica internazionale, che a sua volta è da collegare alle politiche restrittive messe in atto dai maggiori paesi industrializzati. Quel risultato, dunque, è connesso con le politiche restrittive, ma attraverso vie molto diverse da quelle prospettate dai monetaristi.

4. Politiche per combattere l'inflazione

L'indebolimento nel processo di sviluppo dipende non solo dai ricorrenti disavanzi nei conti con l'estero, ma anche da quelle politiche che sono fondate, almeno in parte, sulle teorie monetariste; negli ultimi anni politiche di questo tipo sono state adottate da due grandi paesi, gli Stati Uniti e l'Inghilterra.

Se le prescrizioni monetariste vanno respinte, qual è la linea da seguire?

La risposta a questa domanda dipende dalla diagnosi. Dobbiamo distinguere due problemi: 1) l'origine dell'inflazione mondiale e 2) le cause dei differenziali d'inflazione. Ho discusso il primo problema nella prima sezione di questo capitolo; ho trattato altrove il secondo problema (per es.: Sylos Labini, 1977). In termini telegrafici, le mie conclusioni sono che l'inflazione mondiale, cominciata nel 1971, dipende principalmente dal nuovo andamento nei prezzi delle materie prime, mentre i differenziali dell'inflazione dipendono, da un lato, dai disavanzi pubblici e, dall'altro, dai salari.

Come ho già osservato, il disavanzo pubblico può contribuire ai differenziali dell'inflazione di un dato paese fondamentalmente in due modi: 1) spingendo in alto le importazioni, ciò che può determinare un disavanzo nei conti con l'estero e un aumento nei tassi di cambio e 2) stimolando la domanda dei prodotti nell'area dei prezzi flessibili, purché sia finanziato con base monetaria. In effetti, i prezzi delle due categorie, sebbene interconnessi, giocano ruoli diversi nel processo inflazionistico.

I prezzi delle materie prime in un dato paese possono aumentare o perché aumentano nei mercati internazionali o perché aumentano i cambi esteri con cui le materie prime vengono pagate.

Quanto ai prezzi dei prodotti industriali, la loro tendenza ad aumentare dipende, in primo luogo, dall'aumento nei prezzi delle materie prime e, in secondo luogo, dall'andamento dei salari, il quale, a sua volta, dipende da una varietà di fattori, fra cui ricordo: l'andamento corrente e atteso del costo della vita (questo fattore è accentuato se opera un sistema d'indicizzazione dei salari); la

combattività dei sindacati; la durata dei contratti riguardanti i salari e quella degli intervalli fra le contrattazioni salariali.

Nelle attuali condizioni, l'inflazione può rallentare a livello mondiale principalmente come effetto di una recessione economica e della conseguente diminuzione nei prezzi delle materie prime. Nel tempo stesso, l'indebolimento nel processo di sviluppo e nell'espansione della domanda di materie prime (compreso il petrolio), insieme con la politica degli alti saggi dell'interesse adottata dai principali paesi capitalistici per combattere l'inflazione, ha determinato una situazione insostenibile, riguardo all'indebitamento con l'estero, in diversi paesi del Terzo mondo.

Se è vero che la tendenza nei prezzi delle materie prime ad aumentare notevolmente e perfino a esplodere durante le fasi di ripresa e di prosperità dell'economia mondiale dipende, in ultima analisi, dal cattivo funzionamento del sistema monetario internazionale, allora, per combattere *questa* causa d'inflazione — che è la principale fonte dell'inflazione mondiale — è necessaria una nuova Bretton Woods, ossia una conferenza internazionale cui partecipino sia i paesi industrializzati sia quelli in via di sviluppo per discutere non solo la riforma del sistema monetario internazionale, ma anche una nuova sistemazione dell'indebitamento estero. In vista e in preparazione di una tale conferenza sarebbe necessario un accordo più limitato fra i paesi europei e il Giappone da un lato e gli Stati Uniti dall'altro per fissare dei margini di oscillazione alle quotazioni del dollaro in termini delle diverse monete. Altrimenti, quando si profila una ripresa o si verifica un rapido aumento nei prezzi delle materie prime o viene deciso un nuovo aumento nel saggio dell'interesse — per contrastare i pericoli di una ripresa dell'inflazione — o hanno luogo entrambi gli aumenti; come conseguenza, la ripresa rischia di risultare debole e di breve durata; a sua volta, l'aumento nel saggio dell'interesse negli Stati Uniti spinge in alto le quotazioni del dollaro nei mercati finanziari internazionali e ciò imprime una spinta addizionale all'inflazione nei paesi che usano il dollaro per acquistare una parte non trascurabile delle loro importazioni. (I detti rischi sono particolarmente gravi se, come accade oggi — estate 1983 —, negli Stati Uniti il disavanzo pubblico è grande e richiede quindi l'emissione di una cospicua quantità di titoli, ammesso che il governo si rifiuti di ridurre il disavanzo per mezzo di tributi.)

A livello nazionale, l'inflazione può rallentare o per una riduzione del disavanzo pubblico, per una riduzione nel saggio di aumento dei salari monetari, o per entrambi i motivi.

La riduzione del disavanzo pubblico dovrebbe essere attuata riducendo non tanto le spese quanto il loro saggio di aumento

e spostando le spese da fini improduttivi a fini produttivi, in modo da contribuire all'espansione del reddito totale e delle entrate. Se invece le spese vengono decisamente tagliate, si può profilare un circolo vizioso che può provocare una recessione e, alla fine, non una riduzione ma un aggravamento del disavanzo.

Per ridurre il saggio di aumento nei salari monetari alcuni economisti (Weintraub e Wallich) hanno proposto una politica dei redditi basata sui tributi (Weintraub, 1981). Vorrei suggerire una proposta che è simile a questa ma (io credo) molto più semplice. Fin quando dura il processo inflazionistico il drenaggio fiscale che deriva dalla progressività delle imposte sul reddito, costituisce un grave problema sociale, tanto che i governi, sebbene irregolarmente, sono costretti a intervenire comunque. La mia proposta è di «amministrare» l'aggiustamento degli oneri fiscali, conducendolo alla condizione che i sindacati e le imprese accettino certe limitazioni nelle loro contrattazioni salariali.

In buona parte, le misure nazionali e quelle internazionali sono interdipendenti di modo che, per ottenere una vigorosa ripresa dell'economia mondiale, la conferenza internazionale di cui si è detto dovrebbe non solo discutere le riforme sopra ricordate, ma dovrebbe anche promuovere il coordinamento delle politiche economiche dei diversi paesi. In ogni modo i singoli paesi potranno partecipare alla ripresa mondiale — vigorosa o debole che sia — solo se riusciranno a ridurre o almeno a mantenere costanti i disavanzi pubblici e a ridurre i saggi di aumento dei salari monetari.

PARTE QUARTA

MUTAMENTI NELLA DISTRIBUZIONE
DEL REDDITO

VIII

PREZZI E DISTRIBUZIONE DEL REDDITO NELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA

1. *Salari e prezzi: ipotesi teoriche*

Adam Smith sosteneva che, data la capacità produttiva del lavoro, un aumento dei salari si trasferisce per intero sui prezzi. David Ricardo sosteneva che un aumento dei salari non fa aumentare i prezzi delle merci, ma determina una diminuzione dei profitti.

Karl Marx ripropose la tesi di Ricardo, con argomentazioni in parte diverse. Nella relazione presentata al Consiglio generale dell'Internazionale nel 1865, due anni prima di pubblicare il primo volume del *Capitale*, Marx, criticando il «cittadino» Weston, sosteneva che l'aumento dei salari può determinare un aumento dei prezzi solo temporaneamente: ben presto i prezzi ritornano al livello iniziale e l'aumento dei salari si traduce in una diminuzione dei profitti. Se il cittadino Weston avesse avuto ragione (osservava Marx in una lettera a Engels) qualsiasi azione rivendicativa dei sindacati sarebbe stata destinata al fallimento. Marx non si attendeva molto dall'azione sindacale, che anzi, in quanto rivoluzionario, guardava con sospetto; ma considerava anche negativa, per lo sviluppo del movimento operaio, una tesi, come quella di Weston, che giudicava del tutto inutile qualsiasi azione sindacale rivolta ad ottenere un aumento di salari. Secondo Marx, la tesi di Weston non era solo dannosa dal suo punto di vista ideologico, ma era anche falsa (Marx, 1960).

Da un altro angolo visuale, Keynes riprese la tesi di Smith, secondo la quale l'aumento dei salari si traduce in un proporzionale aumento dei prezzi. La tesi di Keynes, tuttavia, aveva una motivazione pratica: Keynes voleva dimostrare che il rimedio suggerito dagli economisti tradizionali, secondo i quali per uscire dalla depressione occorre tagliare i salari, non era un rimedio, poiché la riduzione dei salari avrebbe comportato (principalmente attraverso una flessione della domanda effettiva aggregata) una proporzionale riduzione dei prezzi, senza un'apprezzabile variazione del livello della produzione e dell'occupazione. Più in generale e

più brevemente: secondo Keynes, in un sistema chiuso le variazioni dei salari sono seguite da variazioni dei prezzi, a parità del livello di attività (Keynes, 1936, cap. XVI).

Due anni dopo la pubblicazione della *Teoria generale*, Kalecki pubblicò su «Economica» un famoso articolo, nel quale, dopo aver esaminato le conseguenze sui prezzi del forte aumento dei salari orari deciso dal governo Blum (circa il 60 per cento), concludeva che la tesi di Keynes risultava corrispondente ai fatti. Nel 1936 e nel 1937 l'economia francese — osservava Kalecki — poteva considerarsi un'economia chiusa; a causa della svalutazione e dell'aumento dei prezzi mondiali anche i prezzi delle materie prime importate aumentarono di circa il 60 per cento nel periodo compreso fra l'aprile del 1936 e l'aprile del 1937; in quello stesso periodo — questa era la conclusione di Kalecki — i prezzi all'ingrosso dei prodotti industriali aumentarono di una percentuale dello stesso ordine di grandezza e la produzione aumentò molto poco, conformemente alle tesi di Keynes. (Anche la produttività oraria aumentò, nell'industria, di alcuni punti percentuali; tuttavia, dato l'assai forte aumento dei salari orari, la considerazione della produttività non modifica in misura apprezzabile la stima dell'aumento del costo del lavoro per unità prodotta.)

L'analisi di Kalecki considera un caso concreto di grande rilievo; le sue conclusioni, tuttavia, non possono essere generalizzate, non solo perché si riferiscono a un solo anno e a un solo paese, ma anche perché riguardano solo l'aumento dei salari: possiamo presumere che le conseguenze siano simmetriche e valgano anche per una riduzione dei salari? Più in generale: chi ha ragione, nella secolare disputa sulle relazioni fra salari e prezzi? Hanno ragione Ricardo e Marx, oppure (se è lecito accomunarli) Smith e Keynes?

Sia ben chiaro: non è possibile dare una risposta univoca e universalmente valida a questa domanda. E ciò non solo perché diversi sono i presupposti da cui parte ciascuno dei quattro grandi economisti ora ricordati e quindi diverse possono essere le conclusioni, pur senza contraddizione logica; ma anche perché i presupposti concreti sono cambiati: ai tempi degli economisti classici e di Marx la moneta fondamentale non era il biglietto inconvertibile, ma una moneta-merce; inoltre, nel settore più dinamico dell'economia capitalistica, ossia nell'industria, prevalevano forme di mercato vicine alla concorrenza, mentre oggi prevalgono forme di tipo oligopolistico, concentrato e differenziato; infine, ai tempi degli economisti classici e di Marx i sindacati operai o non esistevano o avevano una forza contrattuale molto modesta (i tre

mutamenti, e soprattutto i due ultimi, sono strettamente interrelati).

Qual è, dunque, l'andamento della relazione fra costi e prezzi?

La risposta non può essere né generale né univoca. Empiricamente, la soluzione sembra essere facile oggi, giacché il numero delle equazioni di prezzo elaborate dagli econometrici negli ultimi dieci o venti anni è certamente notevole. Tuttavia, la questione non è tanto semplice, poiché di regola queste equazioni comprendono, fra i loro argomenti, non solo elementi di costo ma anche variabili che rappresentano la domanda, cosicché le interpretazioni delle relazioni fra costi e prezzi diventano oscure.

Fortunatamente, nel caso dell'industria moderna, sembra che sia teoricamente giusto limitare l'analisi, almeno in prima approssimazione, alle relazioni fra prezzi e costi diretti, dati dal costo del lavoro e dal costo delle materie prime importate dall'estero ovvero prodotte all'interno nel settore agricolo o in quello minerario. In effetti vi è un modello teorico, al quale io stesso ho cercato di dare un contributo, che stabilisce una tale relazione e che mira a spiegare il margine proporzionale (*mark-up*) sul costo diretto con l'ausilio di due fondamentali concetti analitici, ossia i livelli di esclusione e di eliminazione relativi al prezzo (Sylos Labini, 1956).

A chi dunque dà ragione l'analisi empirica? Si trasferiscono o non si trasferiscono sui prezzi le variazioni dei salari o, più in generale, le variazioni dei costi?

L'assunzione preliminare è che la concorrenza (nel senso classico piuttosto che nel senso neoclassico) prevale in agricoltura e in molti mercati di materie prime, mentre nell'industria manifatturiera la forma di mercato prevalente è l'oligopolio, nelle sue tre varietà — concentrato, differenziato e misto. Condizioni quasi competitive possono essere osservate in certi beni di consumo non durevole e in certe attività collaterali all'industria.

Le principali assunzioni del modello di determinazione dei prezzi in oligopolio sono le seguenti:

- 1) Dati i prezzi dei mezzi di produzione e dati i salari, il costo marginale di breve periodo è costante e perciò eguale al costo diretto.

- 2) Il costo marginale di lungo periodo è a forma di L.

- 3) Solo le grandi imprese possono influire sul prezzo direttamente, mentre le piccole imprese possono esercitare un'influenza indiretta attraverso variazioni nella produzione.

- 4) Una nuova impresa non entra nel mercato se non si attende di vendere a un prezzo che possa dare almeno un saggio minimo di profitto; qualsiasi prezzo inferiore a questo livello può essere

considerato un «prezzo di esclusione». Nel lungo periodo, il prezzo di esclusione diviene un «prezzo di eliminazione», giacché un'impresa già esistente di una determinata categoria (grande, media, piccola) abbandonerà il mercato se per un periodo non breve non riesce a guadagnare un profitto minimo.

5) Un'impresa esistente è costretta a interrompere le sue attività se il prezzo cade sotto il costo diretto unitario; un prezzo inferiore a questo livello è un prezzo di eliminazione anche nel breve periodo.

6) Se nuove imprese entrano nel mercato, le imprese già esistenti continuano a produrre la stessa quantità di prima, non solo per scoraggiare l'entrata di nuove imprese, ma anche per non veder crescere i costi totali medi.

Conviene poi considerare le seguenti quattro proposizioni.

Prima proposizione. Il prezzo di mercato è determinato principalmente dalle condizioni del mercato, compresa la tecnologia e compresi i prezzi dei mezzi di produzione e i salari, da un lato, e la posizione e la forma della curva di domanda, dall'altro. Entro certi limiti, tuttavia, le imprese più grandi possono modificare sia il prezzo che le condizioni di mercato.

Seconda proposizione. Il potere discrezionale delle imprese diviene più importante quando si considerano le variazioni dei prezzi attuate sulla base del margine proporzionale risultante dal prezzo di equilibrio. (Ciò implica che il così detto principio del costo pieno ha significato solo in un contesto dinamico.) Il prezzo di equilibrio deve essere cambiato quando almeno una delle condizioni indicate sopra cambia. L'interdipendenza oligopolistica diviene pienamente rilevante perfino nel breve periodo quando il cambiamento riguarda tutte le imprese. Di regola, le variazioni nei costi diretti — lavoro e materie prime — appartengono a questa categoria, mentre le variazioni dei costi indiretti sono molto differenziate e non modificano le condizioni di equilibrio. Il margine proporzionale, pertanto, è applicato, non al costo totale medio, ma solo al costo diretto, che è assunto come costo di riferimento dalle imprese che hanno un certo potere di mercato.

Terza proposizione. Il potere di mercato delle imprese oligopolistiche non dà origine necessariamente a profitti superiori alla norma; nelle attuali condizioni del mercato del lavoro, può dar luogo a salari superiori alla norma.

Quarta proposizione. Dal momento che nel settore industriale la piena capacità produttiva è raggiunta solo in periodi di *boom* e in numero limitato di industrie, di regola un'espansione della domanda non influisce sui prezzi industriali. In un'economia aperta, l'espansione della domanda non influisce necessariamente sui

prezzi perfino nelle industrie in cui viene raggiunto il limite della capacità produttiva. Una tale espansione tende, piuttosto, ad accelerare la crescita delle importazioni; la domanda influisce sui prezzi in condizioni di *boom* internazionale ovvero quando — raggiunta la piena capacità interna — la crescita delle importazioni incontra attriti particolarmente rilevanti. Tutto considerato, almeno in prima approssimazione, i determinanti dei prezzi industriali all'ingrosso sono gli elementi di costo: la domanda può essere trascurata. Questa proposizione è simile a quella di Keynes, secondo cui le variazioni della domanda normalmente influiscono sul livello di attività, ma non sui prezzi. Tuttavia, una tale proposizione va riferita al breve periodo (l'anno) e all'industria manifatturiera, ma non all'agricoltura e alle miniere, dove la concorrenza spesso prevale e, nel breve periodo appunto, le variazioni dei prezzi dipendono dalla domanda e dall'offerta.

2. *Salari e prezzi: analisi empiriche*

Le analisi empiriche mostrano che i prezzi industriali rispondono alle variazioni dei costi, ma, almeno nel breve periodo, non nella stessa proporzione; nel lungo periodo l'andamento può essere alquanto diverso.

Per la verifica empirica conviene usare i dati annuali, che rappresentano una soluzione ragionevolmente buona del «problema della normalizzazione»¹.

La seguente relazione incorpora il noto principio del costo pieno nella sua formulazione più semplice:

$$P = v + qv \quad (I)$$

dove P è il prezzo, q è il margine proporzionale e v il costo diretto, o variabile, è uguale alla somma fra costo del lavoro e costo delle materie prime per unità prodotta:

$$v = L + M.$$

Il costo di lavoro per unità prodotta, a sua volta, è uguale al rapporto fra salario monetario orario e produttività oraria misurata in termini reali:

$$L = S/\pi$$

e M il costo unitario delle materie prime può essere espresso

¹ Il «problema della normalizzazione» è la necessaria conseguenza dell'adozione del principio detto del costo pieno. Si veda il recente libro di Coutts, Godley e Nordhaus (1978) e l'articolo-recensione di chi scrive (1979a).

direttamente dal relativo indice dei prezzi se si assume costante, come, per brevi periodi, sembra lecito fare, il coefficiente delle materie prime.

Per esaminare le variazioni dei prezzi in rapporto ai costi nell'industria manifatturiera ho usato la seguente equazione:

$$\hat{P} = a\hat{L} + b\hat{M} \quad (\text{II})$$

dove l'accento circonflesso sulle variabili indica un saggio di variazione. Ho usato i saggi di variazione e non i livelli assoluti non solo per ridurre il rischio di collinearità ma anche, e soprattutto, per consentire immediatamente il giudizio sul grado di traslazione delle variazioni dei costi sui prezzi.

Ecco dunque le equazioni relative ai seguenti paesi (sotto i coefficienti sono indicati i *t* di Student)²:

1) Italia 1951-1975

$$\hat{P} = 0,383 + 0,367 \hat{L} + 0,433 \hat{M} \quad R^2 = 0,977$$

0,97 8,98 22,53 DW = 1,700

2) Stati Uniti 1948-1976

$$\hat{P} = 0,688 + 0,492 \hat{L} + 0,439 \hat{M} \quad R^2 = 0,876$$

2,09 5,60 10,35 DW = 1,520

3) Regno Unito 1954-1975

$$\hat{P}_i = 0,671 + 0,521 \hat{L} + 0,215 \hat{M} \quad R^2 = 0,822$$

1,42 14,00 16,06 DW = 2,442

4) Germania 1953-1973

$$\hat{P}_i = 1,062 + 0,313 \hat{L} + 0,491 \hat{M} \quad R^2 = 0,883$$

2,21 2,95 9,89 DW = 1,643

5) Argentina 1955-1972

$$\hat{P}_i = 0,610 + 0,505 \hat{L} + 0,492 \hat{M} \quad R^2 = 0,957$$

0,631 4,95 6,94 DW = 2,341

² Fonti statistiche: per l'Italia e gli Stati Uniti, vedi la nota alla tabella 1 in appendice; per il Regno Unito e la Germania occidentale: National Institute of Economic Research (London), «The National Institute economic review», diversi fascicoli, e United Nations, «Monthly statistical bulletin», diversi fascicoli; per l'Argentina: Direccion Nacional de Estadisticos y Censos, «Boletín de estadística», Buenos Aires, diversi fascicoli. L'equazione per l'Argentina è stata stimata da Carlos Yakubovich, il quale ha anche fornito su quel paese ragguagli molto utili per gli scopi dell'analisi qui presentata.

Ho fatto dei tentativi per includere, nelle equazioni dei prezzi, il grado di capacità utilizzata come indice della pressione relativa della domanda. Per l'Italia e per il Regno Unito i risultati sono stati negativi, a conferma di quanto hanno trovato, per il Regno Unito, Coutts, Godley e Nordhaus (1978). Nel settore industriale degli Stati Uniti la pressione relativa della domanda mostra invece significatività statistica (si vedano le opere citate nella nota bibliografica, specialmente Solow, 1969). Ciò è in armonia con l'ipotesi che ammette una (limitata) influenza della domanda sui prezzi industriali in sistemi economici relativamente chiusi (si veda però Sylos Labini, 1979a). Ciò nondimeno, nessuna delle equazioni stimate per gli Stati Uniti mostra che la domanda ha un peso di rilievo: la percentuale spiegata dalla varianza rimane alta anche quando si omettono le variabili che indicano la domanda.

Sembra che in tutti i casi, eccettuata l'Argentina, le variazioni dei costi vengano trasferite solo in parte sui prezzi. La proporzione va dal 74 per il Regno Unito al 93% per gli Stati Uniti.

Si pongono tre importanti quesiti. Primo: perché la traslazione è solo parziale? Secondo: è simmetrica la traslazione parziale? Terzo: i due elementi del costo diretto vengono trasferiti nella stessa proporzione?

Nel cercare di rispondere a tali quesiti dobbiamo considerare la pressione della concorrenza estera e la dispersione degli aumenti di produttività.

A parte i dazi doganali, i produttori nazionali sono favoriti da vari tipi di «protezione nascosta», determinata da diversi fattori, come i minori costi di trasporto, la migliore conoscenza dei mercati, un qualche genere di controllo sui canali del commercio al minuto, e così via. Tutte queste circostanze — oltre, naturalmente, alla differenziazione dei prodotti — possono consentire una (limitata) divergenza fra i prezzi dei beni prodotti all'interno e quelli importati. Ciò nonostante, le importazioni operano come freno alla traslazione degli aumenti dei costi sui prezzi.

Consideriamo ora la dispersione degli aumenti di produttività.

Le variazioni nei salari e nei prezzi delle materie prime riguardano tutte le imprese di un'industria e perciò modificano il prezzo di equilibrio (proposizione 2). Ma il costo unitario del lavoro dipende anche dalla produttività, che ben di rado varia con lo stesso saggio in tutte le imprese, se non altro perché certe innovazioni non sono egualmente accessibili. Se il costo unitario del lavoro aumenta in tutte le imprese di una data industria e se l'impresa che guida il prezzo ottiene il più alto o uno dei più alti saggi di aumento della produttività, allora il prezzo del prodotto aumenterà meno dell'aumento *medio* del costo, anche se

l'impresa che guida il prezzo trasferisce integralmente *il suo proprio* aumento di costo sul prezzo. D'altro lato, se il costo unitario del lavoro diminuisce in tutte le imprese di una data industria e, di nuovo, l'impresa che guida il prezzo riesce a ottenere il più alto aumento di produttività, questa impresa può ridurre il prezzo solo in relazione al minore aumento di produttività comune a tutte le imprese. Ciò tende a rendere la traslazione non solo parziale ma anche asimmetrica.

In una più ampia prospettiva mondiale, le variazioni nei costi delle materie prime tendono ad essere completamente trasferite sui prezzi poiché esse riguardano anche i produttori dei paesi concorrenti; in questo caso la traslazione può essere incompleta solo come conseguenza delle differenze nelle strutture industriali dei diversi paesi. Inoltre, la produttività e gli stessi salari variano, a livello mondiale, a saggi molto diversi. Perciò, quando i costi interni del lavoro aumentano più rapidamente di quelli dei paesi concorrenti, essi non possono essere completamente trasferiti sui prezzi. D'altra parte, considerato il potere di mercato che i sindacati hanno conquistato nei paesi industrializzati, una flessione nel costo del lavoro ben di rado può aver luogo nello stesso tempo in tutti i paesi; perciò, non c'è una pressione internazionale che spinga a trasferire sui prezzi una flessione sul costo del lavoro che ha luogo in un solo paese.

Concludo affermando che la traslazione dei costi delle materie prime sui prezzi tende ad essere approssimativamente completa e simmetrica, mentre la traslazione delle variazioni nel costo del lavoro tende ad essere parziale e asimmetrica.

3. *La traslazione è parziale e asimmetrica*

Le verifiche empiriche danno credito all'ipotesi che la concorrenza estera agisca come freno sui prezzi. Ho introdotto, nell'equazione, un indice dei prezzi dei prodotti industriali nei mercati internazionali per tenere conto del limite posto dalla concorrenza internazionale:

6) Italia, 1952-1977

$$\hat{P}_i = 0,062 + 0,299 \hat{L} + 0,387 \hat{M} + 0,276 \hat{P}_{ii} \quad R^2 = 0,981$$

0,11 6,12 14,03 2,23 DW = 1,552

7) Regno Unito 1954-1975

$$\hat{P}_i = 0,939 + 0,262 \hat{L} + 0,293 \hat{M} + 0,254 \hat{P}_{ii} \quad R^2 = 0,855$$

2,84 3,33 4,19 2,34 DW = 2,428

Il fatto che la terza variabile sia nettamente significativa e il fatto che la somma dei tre coefficienti sia più vicina all'unità di quanto sia la somma dei coefficienti dei due elementi del costo diretto possono probabilmente significare che l'incompleta traslazione dipenda, almeno in larga misura, dalla concorrenza estera. Inoltre, se confrontiamo le equazioni 6 e 7 con le equazioni 1 e 3, osserviamo che il coefficiente dei costi del lavoro varia molto più di quello relativo ai costi delle materie prime, ciò che indica che la concorrenza estera influisce soprattutto sulla traslazione dei costi del lavoro. Inoltre, la somma dei coefficienti è più vicina all'unità negli Stati Uniti e in Argentina, paesi nei quali la concorrenza estera esercita un'influenza relativamente piccola. Altre indicazioni empiriche riguardanti l'Italia mostrano che le variazioni dei prezzi in periodi di costi crescenti in 14 industrie e la pressione della concorrenza estera sono inversamente correlate (Sylos Labini, 1967). Infine ci sono le indicazioni empiriche, citate dianzi, presentate da Kalecki per la Francia nel periodo aprile 1936 - aprile 1937: la traslazione fu praticamente completa, ma in quel periodo la Francia poteva essere considerata come un'economia chiusa.

La traslazione dei costi sui prezzi, però, non è solo parziale, è anche asimmetrica. Quali sono, su questo punto, le indicazioni empiriche?

Per l'Italia e gli Stati Uniti, la prima delle equazioni sotto riportate si riferisce solo ai saggi di aumento dei costi, la seconda solo ai saggi di diminuzione. La divisione fra periodi di aumenti di costi e periodi di diminuzioni di costi è stata fatta sulla base del costo diretto totale, dato dalla media ponderata dei costi del lavoro e delle materie prime. Avverto che per le diminuzioni di costi, il numero delle osservazioni è inferiore a quello necessario per questo tipo di verifiche statistiche (18 osservazioni nel caso degli aumenti dei costi e 9 osservazioni nel caso delle diminuzioni per l'Italia, 18 e 12 nel caso degli Stati Uniti)³.

³ Per ridurre l'incertezza, il dr. Renato Filosa mi ha suggerito una verifica addizionale: dividere ciascun elemento di costo in due serie, la prima formata dagli elementi positivi, con gli elementi negativi fatti eguali a zero, e la seconda formata dagli elementi negativi, con gli elementi positivi fatti eguali a zero. Nell'equazione stimata, la somma dei coefficienti degli elementi positivi è nettamente superiore alla somma dei coefficienti degli elementi negativi, ciò che conferma l'asimmetria della traslazione. Per l'Italia, la prima somma è pari a 0,807, la seconda a 0,623; per gli Stati Uniti i due valori sono, rispettivamente, 0,945 e 0,809.

Italia

8) costi crescenti:

$$\hat{P}_i = 0,346 + \begin{matrix} 0,62 \\ 0,377 \\ 18,03 \end{matrix} \hat{L} + \begin{matrix} 0,430 \\ 21,64 \end{matrix} \hat{M} \quad \begin{matrix} R^2 = 0,981 \\ DW = 1,862 \end{matrix}$$

9) costi decrescenti:

$$\hat{P}_i = 0,068 + \begin{matrix} 0,04 \\ 0,191 \\ 0,55 \end{matrix} \hat{L} + \begin{matrix} 0,432 \\ 4,25 \end{matrix} \hat{M} \quad \begin{matrix} R^2 = 0,277 \\ DW = 2,212 \end{matrix}$$

Stati Uniti

10) costi crescenti:

$$\hat{P}_i = 0,674 + \begin{matrix} 1,06 \\ 0,548 \\ 4,31 \end{matrix} \hat{L} + \begin{matrix} 0,419 \\ 6,53 \end{matrix} \hat{M} \quad \begin{matrix} R^2 = 0,810 \\ DW = 1,641 \end{matrix}$$

11) costi decrescenti:

$$\hat{P}_i = 0,385 + \begin{matrix} 2,47 \\ 0,139 \\ 2,09 \end{matrix} \hat{L} + \begin{matrix} 0,333 \\ 7,21 \end{matrix} \hat{M} \quad \begin{matrix} R^2 = 0,695 \\ DW = 2,963 \end{matrix}$$

In entrambi i paesi la correlazione è molto più alta nel caso di aumenti dei costi che in quello di diminuzioni e la caduta nella correlazione è connessa principalmente col costo del lavoro. La traslazione è asimmetrica: la somma dei coefficienti è pari a 0,807 per gli aumenti dei costi e 0,623 per le diminuzioni. Nel caso degli Stati Uniti i due valori sono 0,967 e 0,472, rispettivamente. Inoltre, i valori dei due coefficienti variano: quello del costo del lavoro varia molto più del coefficiente relativo al costo delle materie prime. Per interpretare correttamente questi risultati dobbiamo tener presente che il valore di ciascun coefficiente può esser visto come il peso di ciascun elemento di costo moltiplicato per un indice che esprime la misura in cui la variazione di ciascun elemento di costo è trasferita sui prezzi⁴. Se facciamo eguale a

⁴ Dall'equazione (I), ponendo $\alpha = 1 + q$, abbiamo $P = \alpha v$, che possiamo scrivere $P = \alpha(L + M)$; da questa relazione ricaviamo l'equazione (II), $\hat{P} = a\hat{L} + b\hat{M}$, nel modo seguente.

Consideriamo la derivata prima rispetto al tempo e dividiamo tutti i termini per P o, ciò che è lo stesso, per $\alpha(L + M)$; se moltiplichiamo i primi due termini del secondo membro, rispettivamente, per L/L e per M/M , abbiamo così

$$\frac{dP/dt}{P} = \frac{\alpha L}{\alpha(L+M)} \left(\frac{aM/dt}{L} \right) + \frac{\alpha M}{\alpha(L+M)} \left(\frac{dM/dt}{M} \right) + \frac{L}{L+M} \left(\frac{d\alpha/dt}{\alpha} \right) + \frac{M}{L+M} \left(\frac{d\alpha/dt}{\alpha} \right).$$

Indicando con l'accento circonflesso il saggio di variazione di ciascuna variabile (ossia il rapporto fra la derivata prima rispetto al tempo di ciascuna variabile e la variabile stessa), abbiamo

1 il costo diretto totale e se, sulla base delle tavole delle interdipendenze strutturali, attribuiamo al costo del lavoro diretto un peso solo di poco più alto di quello relativo alle materie prime – diciamo 0,55 e 0,45 rispettivamente – notiamo che il coefficiente delle materie prime non differisce molto dal valore presunto del peso e varia relativamente poco negli aumenti e nelle diminuzioni; il coefficiente del costo del lavoro, invece, risulta sempre minore del peso e varia considerevolmente in rapporto alla direzione delle variazioni; in Italia: da 0,38 a 0,19; negli Stati Uniti: da 0,55 a 0,14. Questi risultati corrispondono alle attese: traslazione totale o quasi totale nel caso delle materie prime, parziale e asimmetrica nel caso del costo del lavoro.

4. *La traslazione parziale e asimmetrica: conseguenze*

È importante osservare che la resistenza delle imprese alle richieste di aumenti salariali sarebbe incomprensibile se la traslazione degli aumenti nel costo del lavoro sui prezzi potesse essere completa e rapida. Più in generale, la traslazione di aumenti nel costo diretto sul prezzo è parziale solo nel breve periodo – anno per anno: in un tempo sufficientemente lungo essa tende ad essere completa; in altre parole, la traslazione è parziale in quanto è relativamente lenta. Infatti, se i costi aumentano senza interruzioni per un numero notevole di anni, si profila un insostenibile schiacciamento

$$\hat{P} = \left(\frac{L}{L+M} \right) (\hat{L} + \hat{\alpha}) + \left(\frac{M}{L+M} \right) (\hat{M} + \hat{\alpha})$$

Moltiplicando il primo termine del secondo membro per $\hat{L}/\hat{L}$ e il secondo termine per $\hat{M}/\hat{M}$ otteniamo

$$\hat{P} = \left(\frac{L}{L+M} \right) \left[\left(1 + \frac{\hat{\alpha}}{\hat{L}} \right) \hat{L} \right] + \left(\frac{M}{L+M} \right) \left[\left(1 + \frac{\hat{\alpha}}{\hat{M}} \right) \hat{M} \right]$$

dove $L/(L+M) = a'$ è il peso del costo del lavoro e $M/(L+M) = b'$ è il peso del costo delle materie prime nel costo diretto e dove

$$1 + \hat{\alpha}/\hat{L} = a'' \text{ e } 1 + \hat{\alpha}/\hat{M} = b''$$

possono esser visti come indici di variazione che misurano il grado di traslazione sul prezzo, rispettivamente, del costo del lavoro e del costo delle materie prime. Ponendo $a'a'' = a$ e $b'b'' = b$, otteniamo

$$\hat{P} = a\hat{L} + b\hat{M}$$

che è appunto l'equazione (II). È bene osservare che i due indici di variazione, a'' e b'' , sono eguali a uno se il margine proporzionale α non varia quando il costo diretto varia e sono inferiori a uno se – come sembra sia la regola – quel margine diminuisce quando il costo diretto aumenta, e viceversa.

(Ringrazio F. Padoa Schioppa e E. Zaghini per l'aiuto che mi hanno dato per elaborare il procedimento appena illustrato.)

ciamento dei profitti. In tali condizioni le imprese che non riescono a riportare a un livello accettabile il rapporto fra prezzo e costo diretto vengono eliminate dal mercato; nel tempo stesso, le imprese che vedono scendere a livelli pericolosamente bassi i rapporti che le riguardano si sforzano di accelerare l'aumento di produttività. In questi due casi, però, il rapporto medio viene spinto in alto non da un aumento del prezzo – e in ciò consiste appunto la traslazione vera e propria – ma da una diminuzione del costo.

Una traslazione completa nel senso proprio può aver luogo non anno per anno ma solo quando si determinano speciali circostanze favorevoli. Circostanze particolarmente favorevoli sono quelle determinate da una svalutazione monetaria in termini di divise estere, che il governo può decidere proprio per allentare la pressione della concorrenza estera. Circostanze favorevoli possono essere determinate anche da un aumento straordinariamente rapido della domanda, addirittura a livello internazionale; in tali circostanze l'aumento dei prezzi può assumere un'estensione, appunto, internazionale, ciò che attenua la concorrenza fra paese e paese. Come si è già osservato, in tali circostanze – che sono da riguardarsi come eccezionali – la domanda può effettivamente influire sui prezzi (cfr. il § 1 e Sylos Labini, 1979a, 1980).

La traslazione dei costi, dunque, ha due caratteristiche: nel breve periodo è parziale ed è asimmetrica. Il fatto che sia parziale dà luogo a variazioni del margine proporzionale in senso inverso rispetto alle variazioni dei costi diretti: il margine diminuisce quando i costi crescono e aumenta quando i costi diminuiscono. L'asimmetria non modifica questa conclusione, ma la rafforza. L'asimmetria è poco accentuata nel caso dell'Italia, mentre è molto accentuata nel caso degli Stati Uniti; ciò significa che in Italia il margine diminuisce di più in fase di costi crescenti e aumenta di meno in fase di costi decrescenti. Questo fenomeno assume un notevole rilievo se si pensa che il margine proporzionale sul costo diretto serve a coprire il costo indiretto e a dare un profitto. Nel complesso, le imprese manifatturiere italiane sono più danneggiate di quelle americane nei periodi di costi crescenti e meno avvantaggiate nei periodi di costi decrescenti. Anzi, appare che quando i costi crescono le imprese americane nel complesso riescono a trasferire quasi integralmente sui prezzi gli aumenti dei costi, mentre le imprese italiane stanno nettamente sotto la traslazione completa. (La forte asimmetria della traslazione può spiegare, o può contribuire a spiegare, perché l'equazione che si riferisce all'intero periodo indichi, per gli Stati Uniti una traslazione parziale di poco inferiore a quella che, nell'intero periodo, ha luogo in Italia. La scarsa pressione della concorrenza estera con-

sente, negli Stati Uniti, una traslazione pressoché completa degli *aumenti* di costo e consente anche una traslazione molto modesta delle *diminuzioni* di costo. La media è simile, ma i valori specifici sono sensibilmente diversi.)

A quanto pare le imprese italiane hanno anche un altro svantaggio, che è espresso da una costante molto bassa, e non significativa. Questa costante supera l'unità negli Stati Uniti e in Germania, è poco inferiore all'unità in Francia e un po' più bassa, ma non trascurabile, in Inghilterra. Dal punto di vista statistico, la costante significa questo, che i prezzi aumentano anche quando i costi non variano o, più realisticamente, che vi è una certa quota di aumento dei prezzi che viene ad aggiungersi a quella determinata dall'aumento dei costi o a contrapporsi alla spinta alla diminuzione dei prezzi determinata dalla diminuzione dei costi. Certo, in ogni caso la costante è piccola, anche se non è trascurabile: circa l'1 per cento; ma una tale costante ha effetti di una certa importanza, poiché, quando i costi aumentano, comporta la completa o più che completa traslazione dell'aumento dei costi sui prezzi quando questo aumento resta contenuto in limiti relativamente ristretti. Per fare un solo esempio: se i costi diretti in Germania aumentano del 5%, i prezzi aumentano nella stessa misura: 4 punti in ragione dei coefficienti ($5 \times 0,8$) e un punto per la costante; in totale: 5 punti. Solo se i costi crescono più del 5% il margine proporzionale diminuisce, poiché la costante non è più sufficiente, per così dire, a colmare il divario. Se i costi crescono meno del 5% il margine addirittura cresce. Nel caso degli Stati Uniti è probabilmente imputabile alla costante, oltre che alla rigidità verso il basso dei prezzi rispetto ai costi, il fatto che il margine proporzionale tenda a crescere nel periodo considerato (cfr. la tabella 1 in appendice); occorre notare, tuttavia, che il margine crescente non ha comportato profitti crescenti per l'aumento di lungo periodo dei costi indiretti per unità prodotta (cfr. oltre, il § 6).

Non è facile interpretare il significato economico della costante. Non si può escludere che un tale significato non ci sia e che essa esprima semplicemente l'imperfezione dei dati, che sono molto aggregati, o che indichi l'incompleta specificazione dell'equazione. Forse, però, non è senza significato il fatto che l'equazione dei prezzi relativa all'Italia contiene una costante molto bassa, molto più bassa di quella che si osserva nelle equazioni relative agli Stati Uniti, all'Inghilterra, alla Francia e alla Germania. Può darsi che questo fatto significhi che l'Italia, che ha un'industria tecnologicamente meno progredita di quella di quegli altri paesi, è strutturalmente (e non solo congiunturalmente) meno protetta dalla

concorrenza estera: una costante non trascurabile, infatti, se è positiva e significativa, rappresenta un elemento di vantaggio per le imprese industriali considerate nel loro complesso.

5. La traslazione parziale e le variazioni delle quote distributive

L'incompleta traslazione sui prezzi delle variazioni dei costi ha conseguenze molto rilevanti sulla distribuzione del reddito e, in particolare, sui salari e sui profitti: quando i costi del lavoro crescono, la quota dei salari sul reddito industriale tende a crescere e la quota dei profitti tende a diminuire; l'opposto accade quando i costi del lavoro diminuiscono.

Questo è un punto molto importante: indica che i sindacati possono incidere sulla distribuzione del reddito e hanno quindi un reale potere contrattuale. È chiaro che se gli industriali potessero rapidamente e integralmente scaricare sui prezzi qualsiasi aumento dei salari eccedente l'aumento di produttività, essi — a parte situazioni particolari in particolari industrie — non avrebbero ragione di opporre resistenze alle richieste sindacali di aumenti salariali. Viceversa, l'esperienza dimostra che le resistenze ci sono e spesso sono dure. (Non sembra siano dure in un paese come l'Argentina, che di fatto negli ultimi due decenni ha subito un processo inflazionistico grave non solo dal punto di vista economico, ma anche da un punto di vista sociale e politico.) Considerazioni analoghe valgono per i prezzi delle materie prime importate e, comunque, esterne all'industria: se la traslazione degli aumenti di questi prezzi, che diventano elementi di costi, fosse rapida e completa, il margine proporzionale sui costi diretti, dal quale dipende la quota dei profitti, non diminuirebbe. Il margine, viceversa, diminuisce quando i costi aumentano; può risalire nuovamente quando il costo del lavoro e quello delle materie prime diminuiscono: in questo caso, infatti, i prezzi dei prodotti finiti diminuiscono meno che in proporzione, anzi, come abbiamo visto con riferimento all'Italia e agli Stati Uniti, la percentuale di traslazione, quando i costi diminuiscono, è anche minore della percentuale connessa con l'aumento dei prezzi.

Se così stanno le cose, la quota dei profitti industriali potrebbe avere un andamento fluttuante nel tempo, ma tendenzialmente stabile: decrescente quando i costi aumentano, crescente quando i costi diminuiscono. La tendenza effettiva, tuttavia, dipende dall'intensità e dalla durata relativa degli aumenti e delle diminuzioni. Negli ultimi anni, a causa di aumenti persistenti e sostenuti sia nel costo del lavoro sia nel costo delle materie prime, la quota dei profitti è scesa, presumibilmente, in tutti i paesi industrializzati,

pur attraverso fluttuazioni; certamente è scesa, e in notevole misura, in Italia e in Inghilterra. Ma la questione è più complessa, poiché, a rigore, è il margine proporzionale sul costo diretto, e non la quota dei profitti in quanto tale, che varia in ragione inversa rispetto allo stesso costo diretto; e il margine proporzionale non serve solo a dare un profitto ma anche, e in primo luogo, a coprire i costi indiretti, costituiti dagli stipendi del personale direttivo, amministrativo e tecnico e dalle spese in conto capitale.

6. I costi indiretti

Giova ricordare che i costi indiretti sono dati: a) dai costi del lavoro indiretto (impiegati amministrativi, tecnici, ingegneri e altri); b) dai costi relativi al macchinario (riparazioni e sostituzioni); c) da certi tipi d'imposte. A rigore, gl'interessi non vanno inclusi fra i costi indiretti poiché costituiscono una detrazione dai profitti.

Mentre il ruolo dei costi diretti è stato studiato a fondo dagli economisti sul piano teorico e sul piano empirico, il ruolo dei costi indiretti è stato generalmente trascurato. Solo due economisti, Maffeo Pantaleoni (1909) e John Maurice Clark (1923), dedicarono, in tempi diversi ma ormai lontani, delle analisi sistematiche alla questione. In un tempo più recente, Michal Kalecki ha dedicato ai costi indiretti osservazioni molto acute, ma brevi e isolate. Eppure i costi indiretti rappresentano una quota rilevante del valore aggiunto industriale, una quota che, per di più, è andata crescendo, specialmente in questo dopoguerra⁵. In effetti, negli

⁵ La seguente tabella indica la distribuzione del valore aggiunto in Italia e negli Stati Uniti nel periodo postbellico (le fonti sono quelle indicate nella nota della tabella 3 in appendice):

	Salari	Stipendi	Ammorta- menti	Tasse indirette e altri costi ind.	«Profitti» e «Profitti» e ammortam.	
Italia 1951-52	38,1	6,5	5,6	19,8	30,0	35,6
1976-77	43,3	18,2	10,5	16,4	11,6	22,1
USA 1951-52	41,1	19,4	6,3	9,2	24,0	30,3
1976-77	33,5	29,8	11,3	12,0	13,4	24,7

Gli ammortamenti comprendono anche gli altri oneri in conto capitale. I «profitti» comprendono anche gl'interessi e i redditi delle imprese individuali, che sono, propriamente, redditi misti e che sono relativamente più importanti in Italia che negli Stati Uniti. Sotto questo aspetto, la quota dei «profitti» in Italia in generale è più alta della corrispondente quota riguardante gli Stati Uniti. Occorre anche osservare che negli Stati Uniti, mentre la quota dei profitti scende di quasi 11 punti dal 1951-52 al 1976-77, la quota dei

ultimi decenni la crescita nel numero degli impiegati amministrativi, degli ingegneri e dei tecnici è stata più rapida della crescita nel numero dei lavoratori manuali; c'è anche stato un forte aumento negli stipendi dei massimi dirigenti, che si autodeterminano gli emolumenti, di modo che i profitti delle società per azioni in parte vengono istituzionalizzati e trasformati in compensi per i principali *managers*. Questo è un fenomeno importante, poiché quegli elevati compensi tendono ad avere un effetto dimostrativo sui compensi degli altri *managers* ed erodono la capacità dell'impresa di finanziare gli investimenti con mezzi interni.

Il problema della traslazione di cui si è discusso dianzi riguarda i costi diretti e si riferisce prevalentemente al breve periodo — l'anno. Il problema della traslazione sui prezzi degli aumenti dei costi indiretti, invece, non può essere riferito che al lungo periodo, per la natura stessa dei costi indiretti, che incidono sui bilanci aziendali in termini fortemente differenziati. Per la traslazione di lungo periodo valgono le considerazioni già espresse a proposito dei costi diretti nel paragrafo 4. Negli ultimi anni i costi indiretti per unità sono andati crescendo non solo per motivi organizzativi e strutturali (fra questi motivi è da annoverare la crescita relativa e assoluta dei «colletti bianchi»), ma anche perché si è indebolito il processo di sviluppo — il numeratore è continuato ad aumentare ad un saggio sostenuto, mentre il denominatore cresceva più lentamente. Ma sull'indebolimento del processo di sviluppo esprimerò fra breve qualche osservazione.

7. La distribuzione del reddito, il margine proporzionale e i prezzi delle materie prime

Per valutare le relazioni fra variazioni dei prezzi e variazioni nella distribuzione del reddito nell'industria manifatturiera cercherò di sviluppare, modificandolo in diversi punti, il modello originariamente elaborato da Kalecki nel 1938 (cfr. la bibliografia). Parto

profitti *più* la quota degli ammortamenti scende solo di 5,6 punti: dal 30,3 per cento al 24,7 per cento. Tuttavia, negli ultimi dieci anni l'onere degli interessi, che prima era trascurabile, diviene sempre più rilevante: oggi negli Stati Uniti quest'onere rappresenta 3 punti del valore aggiunto, così che nel 1975-76 profitti e ammortamenti, interessi esclusi, rappresentavano solo il 21,7 per cento del valore aggiunto, una percentuale che è di circa 9 punti inferiore a quella del 1951-52. In breve: sia in Italia sia negli Stati Uniti ha avuto luogo una flessione dei profitti negli ultimi venticinque anni, ma tale flessione è stata molto più rilevante in Italia, anche se la flessione è meno grave di quanto appaia dalle tabelle.

da una equazione dei prezzi simile alla (2) del secondo paragrafo; questa volta non userò i saggi di variazione ma i livelli assoluti:

$$P_i = \alpha S/\pi + \alpha M \quad (Ia)$$

dove $\alpha = 1 + q$ esprime il margine proporzionale.

È necessario tener presente che quando dai simboli si passa ai valori effettivi occorre attribuire agli indici dell'anno base i valori ricavabili dai censimenti industriali. In cifre arrotondate, nell'industria manifatturiera i valori dei suddetti simboli sono $P=180$ per l'Italia e 175 per gli Stati Uniti; $\alpha = 1,80$ e $1,75$ rispettivamente; $S/\pi = 55$ e $M = 45$; l'anno base è il 1953 per l'Italia e il 1950 per gli Stati Uniti (v. la tabella 1 in appendice).

Dalla equazione sopra indicata si ricava, moltiplicando tutti i termini per il volume della produzione totale, X , e sottraendo la quantità MX sia dal primo che dal secondo membro:

$$P_i X - MX = S/\pi \cdot X + \alpha MX - MX. \quad (II)$$

Denominando Y_i la differenza $P_i X - MX$ che è il valore aggiunto o reddito lordo, e ponendo $S/\pi \cdot X = S_T$ il monte salari, abbiamo

$$Y_i = \alpha S_T + \alpha MX - MX$$

ossia

$$S_T/Y_i = 1/\alpha - M/(P-M) \cdot (\alpha-1)/\alpha \quad (III)$$

o anche, chiamando α^* il rapporto $(\alpha-1)/\alpha$ e D_F la differenza $P-M$, che non è altro che il deflatore del valore aggiunto,

$$S_T/Y_i = 1/\alpha - (M/D_F)\alpha^* \quad (IIIa)$$

da cui appare che la quota dei salari sul valore aggiunto varia inversamente rispetto ad α e a M . Il margine proporzionale, α , esprime, al livello assegnato, un certo tipo di potere di mercato degli industriali. Se si considera isolatamente il settore industriale, è evidente che questo potere di mercato può essere espresso indifferentemente, o spingendo in alto i prezzi o spingendo in basso i salari. La correlazione inversa esistente anche fra S_T/Y_i e M indica un contrasto d'interessi fra gli operai dell'industria e i produttori di materie prime; nel caso di materie prime importate, questo contrasto appare come un aspetto del contrasto d'interessi fra paesi avanzati e paesi arretrati produttori di prodotti primari.

I profitti totali sono eguali alla differenza

$$G = Y_i - S_T - C_I \quad (IV)$$

dove C_I rappresenta il valore complessivo dei costi indiretti.

Dalla III e dalla IV si ricava

$$G/Y_i = 1 - 1/\alpha + \alpha^* \cdot M/(P_i - M) - C_i/Y_i$$

$$G/Y_i = \alpha^* \cdot P_i/D_F - C_i/Y_i \quad (V)$$

che indica i determinanti della quota dei profitti ⁶.

Ho verificato empiricamente le equazioni (III) e (V) per l'industria manifatturiera dell'Italia e degli Stati Uniti; ecco i risultati:

Italia 1952-1977

12)	$S_T/Y_i =$	$0,858$	$1/\alpha$	$-$	$0,491\alpha^*$	M/D_F	$R^2 = 0,817$
		$21,6$			$3,41$		$DW = 0,743$
13)	$G/Y_i =$	$1,005\alpha^*$	P_i/D_F	$-$	$1,010C_i/Y_i$		$R^2 = 0,977$
		$48,10$			$30,62$		$DW = 1,126$

USA 1947-1977

14)	$S_T/Y_i =$	$0,820$	$1/\alpha$	$-$	$0,563\alpha^*$	M/D_F	$R^2 = 0,744$
		$17,83$			$3,10$		$DW = 0,195$
15)	$G/Y_i =$	$0,928\alpha^*$	P_i/D_F	$-$	$0,823C_i/Y_i$		$R^2 = 0,916$
		$28,14$			$19,53$		$DW = 0,270$

Le precedenti relazioni ci permettono di seguire le variazioni delle quote distributive usando i dati dei prezzi e dei costi.

Dalle precedenti equazioni e relazioni appare chiaramente che esiste una contrapposizione non solo fra il margine α e la quota dei salari, ma anche fra questa quota e i prezzi delle materie prime; se questi prezzi salgono, quella quota scende, *a meno che* α non diminuisca in misura sufficiente; ma se α diminuisce, si riduce la quota dei profitti. Nel caso delle materie prime importate, un aumento dei relativi prezzi rende più acuto il conflitto d'interessi fra operai e industriali. Questo conflitto può rimanere latente, per così dire, quando i prezzi delle materie prime importate sono stazionari o, ancor meglio, flettono: sia gli operai che gli industriali possono allora migliorare le loro condizioni, non solo

⁶ A differenza dell'equazione del prezzo, le relazioni riguardanti le quote distributive possono essere interpretate come identità contabili, se si usano i valori effettivi di α . Tuttavia, sotto l'aspetto analitico queste identità sono di grande aiuto, poiché possono mettere in piena luce i meccanismi attraverso i quali le variazioni dei prezzi e dei loro elementi influiscono sulle variazioni nella distribuzione del reddito. In questo caso le verifiche empiriche indicano se i dati statistici sono attendibili e in armonia con le aspettative teoriche. Nel complesso, i risultati sono positivi.

in termini assoluti ma anche in termini relativi, a spese dei paesi produttori di materie prime. Ma quando i prezzi delle materie prime crescono, quel conflitto diviene acuto e le tensioni economiche e sociali crescono. Queste tensioni crescono anche come conseguenza dello squilibrio nella bilancia dei pagamenti che l'aumento dei prezzi delle materie prime non può non determinare, o aggravare, dato che a questo squilibrio si può far fronte (a parte i prestiti esteri, che rappresentano solo un rimedio temporaneo) o con una politica deflazionistica o con una espansione accelerata delle esportazioni, che può aver luogo se migliora la competitività internazionale delle merci del paese che si considera. Ma questa competitività può aumentare se il costo del lavoro diminuisce, ossia (possiamo dire) se diminuisce la quota dei salari sul reddito; sindacati molto agguerriti possono impedire questa flessione, e ciò può rendere arduo rimediare al deficit dei conti con l'estero.

Le più o meno gravi difficoltà economiche e sociali nelle quali si sono dibattute, negli ultimi anni, le economie dei paesi capitalistici, dipendono in larga misura dal cospicuo aumento nei prezzi delle materie prime e dall'enorme aumento del prezzo di quella speciale materia prima che è il petrolio. Lo schema teorico qui proposto, che riguarda, al tempo stesso, i prezzi e la distribuzione del reddito nell'industria, può contribuire a chiarire il meccanismo attraverso cui quelle difficoltà sorgono e si aggravano. Più precisamente, il problema causato dal rapido aumento nei prezzi delle materie prime dipende non tanto o non solo da una diminuzione del margine proporzionale, quanto da un indebolimento nell'espansione della domanda causato dagli aumenti nei prezzi dei prodotti finiti, come anche dalle politiche restrittive provocate dai disavanzi nei conti con l'estero; entrambi i fenomeni tendono a determinare un aumento nei costi generali per unità e, quindi, una flessione nella quota dei profitti.

Il conflitto fra paesi che producono prodotti industriali e quelli che producono materie prime può essere esaminato attraverso le variazioni del rapporto M/D_F nell'equazione (IIIa), che considera in un modo particolare le ragioni di scambio fra prodotti agricoli e minerari e prodotti industriali.

8. *La caduta dei profitti*

Ho scelto, come oggetto della mia indagine, l'industria manifatturiera, perché questo settore costituisce il centro propulsore delle innovazioni tecnologiche e, più in generale, dell'accumulazione. La diminuzione dei profitti nell'industria manifatturiera ha

effetti molto diversi da quelli conseguenti a una diminuzione dei profitti nel commercio e nelle banche: nel primo caso gli effetti sul processo di accumulazione sono molto più negativi, poiché la principale fonte di finanziamento tende ad inaridirsi e l'incentivo a investire si riduce. Ma anche profitti che crescono troppo rapidamente e che restano a livelli troppo alti hanno effetti negativi sul processo di accumulazione, poiché presuppongono prezzi alti relativamente ai costi e dunque tali da frenare l'espansione della domanda totale (si veda il capitolo seguente). In Italia, durante gli ultimi dieci o quindici anni, molto raramente i profitti sono stati «troppo alti»; di solito, sono stati «troppo bassi» — sempre dal punto di vista dell'accumulazione capitalistica.

In breve, c'è il problema del livello ottimo del saggio di profitto, ottimo dal punto di vista del processo di accumulazione. Più precisamente, c'è il problema generale del ventaglio ottimo, dato che in ogni momento abbiamo una varietà di saggi di profitto. Se si riconosce l'esistenza di un tale ventaglio, si deve ammettere che un basso saggio *medio* di profitto comporta perdite diffuse; anzi, quanto maggiore è la dispersione intorno alla media, tanto più diffuse saranno le perdite.

L'andamento del saggio del profitto corrisponde a quello della quota dei profitti se il rapporto capitale-reddito è costante o se oscilla intorno a un *trend*. Giacché negli ultimi tempi questo rapporto ha mostrato un *trend* che si muove lentamente verso il basso, l'andamento della quota dei profitti diviene rappresentativo di quello del saggio del profitto. In certi paesi, fra cui sono in primo luogo l'Italia e l'Inghilterra, la quota dei profitti è in diminuzione, pur tra fluttuazioni, da oltre dieci anni (Sylos Labini, 1967 e 1977, pp. 36, 128, 160, 163). Una tendenza simile, anche se meno rapida, è osservabile nell'industria manifatturiera degli Stati Uniti e in altri paesi capitalistici sviluppati (OECD, 1983, p. 58). Quali sono i motivi di queste flessioni?

Se la precedente analisi è fondata, non sembra che l'ipotesi di Marx — crescente composizione organica del capitale — possa essere di aiuto. Sembra invece che all'origine di quelle flessioni ci siano, da un lato, la competizione internazionale e, dall'altro, l'accresciuta forza contrattuale dei sindacati operai e l'accresciuto potere di mercato di certi paesi arretrati produttori di materie prime e di fonti di energia. Infine, la flessione della quota dei profitti è anche da imputare al fatto che, a lungo andare, i costi indiretti tendono a crescere più rapidamente del reddito (vedi l'equazione V); sembra che ciò dipenda molto più dall'aumento relativo degli stipendi che dall'aumento relativo degli ammortamenti e degli altri oneri in conto capitale. A causa della crescente

quota dei costi generali, la quota dei profitti può rimanere costante solo se cresce il margine proporzionale sui costi diretti; a lungo andare, questo margine può crescere solo se periodi di costi diretti crescenti sono seguiti da periodi di costi diretti decrescenti di intensità e durata sufficienti.

La quota dei costi indiretti sul reddito, tuttavia, non aumenta ininterrottamente. Dal momento che i costi indiretti totali aumentano a un saggio stabile e comunque, nel breve periodo, indipendente dal reddito, quella quota diminuisce quando il reddito aumenta rapidamente; ciò accade nei periodi di rapida ripresa economica o prosperità. In questi periodi la quota dei profitti cresce perfino in presenza di una flessione del margine proporzionale lordo⁷.

Tutto considerato, la recente flessione nella quota dei profitti in diversi paesi capitalistici può essere attribuita, in primo luogo, al persistente aumento nel costo diretto del lavoro, delle materie prime e dell'energia e, in secondo luogo, all'aumento dei costi indiretti per unità.

In generale, se la flessione dei profitti è limitata e ha durata breve, il processo di accumulazione s'interrompe e ha luogo una crisi «normale» del sistema capitalistico, durante la quale si ricreano le condizioni per una ripresa del processo di accumulazione. Quando la flessione è forte o dura a lungo, la crisi assume caratteristiche per molti aspetti anormali: sono queste le condizioni in cui si trovano oggi l'Italia e l'Inghilterra, anche se gli altri paesi capitalistici non sono affatto indenni da una situazione di crisi atipica.

9. La questione del ristagno con inflazione. Inflazione e distribuzione del reddito

Nell'industria, la traslazione parziale, sui prezzi, degli aumenti dei costi diretti, comporta, in periodi d'inflazione, una progressiva erosione del margine proporzionale complessivo e quindi del margine netto, un'erosione accentuata dai crescenti costi indiretti per unità prodotta.

La diminuzione del margine netto comporta, di norma, una diminuzione del saggio di profitto, che è uno dei determinanti

⁷ Ciò può spiegare perché Okun e Perry (1970) trovano una correlazione relativamente buona tra la quota dei profitti e il divario fra produzione effettiva e produzione potenziale (essi considerano tutte le società per azioni, non solo quelle dell'industria manifatturiera; ma per la questione che qui c'interessa la conclusione generale non cambierebbe).

degli investimenti industriali. Se la produzione diminuisce, ovvero se aumenta, ma il margine di profitto diminuisce più che in proporzione rispetto a questo aumento, anche i profitti totali diminuiscono; allora anche un secondo determinante degli investimenti industriali diminuisce (i profitti totali costituiscono la fonte dell'autofinanziamento).

L'aumento dei prezzi, dunque, porta con sé un tendenziale peggioramento nel conto esercizio delle imprese industriali. Al tempo stesso, quell'aumento implica un alleggerimento nell'onere reale dei debiti e quindi, a parità di altre condizioni, un miglioramento nel conto patrimoniale. In un periodo di sostenuta inflazione, tuttavia, la tendenza col segno meno a un certo punto prevarrà sulla tendenza col segno più; a questo punto il peggioramento nei conti aziendali non potrà non riflettersi sugli investimenti, che aumenteranno a un saggio decrescente o addirittura diminuiranno. La diminuzione dei profitti, che costituiscono la fonte dell'autofinanziamento, provoca una crescita dell'indebitamento; e poiché le imprese chiedono un maggior volume di prestiti, crescerà anche il potere di mercato delle banche, che potranno accrescere i loro guadagni allargando il divario tra interessi attivi e quelli passivi⁸. Gli oneri totali pagati dalle imprese per interessi crescono.

Nell'industria, gl'investimenti dipendono non solo dai profitti ma anche dal grado di capacità utilizzata e quindi dalla domanda; ma le variazioni dei prezzi sono in gran parte indipendenti dalla domanda: quando i costi crescono i prezzi, tenendo conto delle forme di mercato prevalenti nell'industria, tendono a crescere, anche se la domanda diminuisce; e i costi, a loro volta, possono crescere per un aumento dei salari, che nelle condizioni odierne può aver luogo anche in presenza di un'elevata disoccupazione. Si potranno avere, perciò, costi e prezzi crescenti, profitti decrescenti e livello di attività stazionario o decrescente. In altri termini,

⁸ Questa è la tendenza dominante in un periodo di sostenuta inflazione. Sembra tuttavia che quel divario cresca specialmente nei periodi di recessione, mentre può anche diminuire nei periodi di ripresa, sempre in condizioni di inflazione, se il recupero dei margini di profitto non basta a soddisfare le accresciute necessità di finanziamento e quindi la domanda di prestiti cresce con un saggio anche più rapido; quel divario è ulteriormente ridotto se la pubblica amministrazione fa concorrenza alle banche nel rastrellare risparmio, favorendo così l'aumento degli interessi passivi. In effetti, ponendo in grafico la quota dei profitti nelle industrie manifatturiere italiane e l'utile netto delle aziende di credito in rapporto alla raccolta di risparmio nel periodo 1969-1975 si osserva una elevata correlazione inversa (si veda la tabella 1 in appendice e la *Relazione* del governatore della Banca d'Italia per il 1975, p. 299).

si profilerà una situazione di ristagno con inflazione («stagflation»), ovvero di recessione con inflazione: situazioni che molti economisti giudicano sconcertanti e paradossali, ma che, dal punto di vista illustrato in questo lavoro, non presentano alcuna difficoltà di interpretazione⁹. Nel passato, i periodi di inflazione erano, di norma, periodi di profitti crescenti, perché il costo del lavoro aumentava, di norma, più lentamente dei prezzi e le imprese si avvantaggiavano non solo nei loro conti patrimoniali, ma anche nei loro conti di esercizio. Oggi, col rafforzarsi dei sindacati e con i mutamenti intervenuti nei meccanismi di formazione e di variazione dei prezzi industriali, che dipendono sempre più direttamente e immediatamente dalle variazioni dei costi, questo non è più vero.

Il livello di attività, dunque, può cadere per una flessione degli investimenti conseguente a una flessione dei profitti. È poco probabile, però, che la flessione dei profitti provochi, da sola, una recessione. Questa è più probabilmente la conseguenza di una politica restrittiva volta a ridurre il disavanzo estero. L'aumento del costo del lavoro, infatti, posto che l'occupazione non diminuisca, fa crescere le importazioni di beni di consumo; analogamente l'aumento nei prezzi delle materie prime importate fa crescere altre voci passive dei conti con l'estero. L'aumento del disavanzo estero può essere contrastato appunto da una politica di riduzione della domanda complessiva, che alla fine genera una recessione accompagnata dall'inflazione.

L'aumento nei prezzi delle materie prime importate può contribuire a una recessione con inflazione anche in modo indiretto. In effetti, l'aumento nei prezzi dei prodotti finiti, determinato in prima istanza da un aumento nei prezzi delle materie prime, spingerà in alto i salari monetari attraverso il costo della vita. L'aumento dei salari contribuisce, da un lato, al processo inflazionistico e, dall'altro, alla diminuzione dei profitti. La diminuzione dei profitti, a sua volta, contribuisce a frenare gli investimenti, in due modi: in quanto si riferisce al saggio del profitto, essa riduce l'incentivo a investire; in quanto si riferisce ai profitti totali, essa riduce il volume dell'autofinanziamento e in questo modo costringe le imprese ad allargare il ricorso ai prestiti, ciò che fa crescere i rischi e, di regola, i costi, a causa degli oneri per interessi. Il

⁹ Si confronti questa analisi con quella di Sidney Weintraub (1978, cap. IV), che considera una varietà di casi e che fa riferimento a problemi di politica economica.

rallentamento degli investimenti comporta il rallentamento del processo di sviluppo.

La tendenza del margine di profitto a flettere come conseguenza di costi crescenti può essere rovesciata per mezzo di una svalutazione dell'unità monetaria, dato che il limite costituito dalla concorrenza estera viene spinto in alto (vedi le equazioni 6 e 7). Ma in un paese che importa una larga parte delle materie prime e nel quale operano forti sindacati, l'aumento dei profitti è di breve durata, poiché l'aumento addizionale dei prezzi è seguito, in un periodo relativamente breve, da un aumento dei salari, specialmente se, come accade in Italia, esiste un meccanismo di scala mobile che scatta a intervalli di pochi mesi. I profitti possono avere un nuovo recupero se l'unità monetaria viene nuovamente svalutata; ma può allora profilarsi una progressiva accelerazione del processo inflazionistico, la quale dà origine ad una redistribuzione del reddito che passa all'interno delle grandi categorie di redditieri (per esempio: lavoro garantito e lavoro non garantito) e aggrava progressivamente le tensioni sociali.

Negli ultimi anni la lira ha perduto di valore rispetto alle divise forti, specialmente dollaro e marco. La svalutazione più rilevante ha avuto luogo, in due riprese, nel corso del 1976 e, come si è osservato, la svalutazione fa salire i profitti, sia pure temporaneamente. In effetti, nel 1976 la quota dei profitti industriali è cresciuta rispetto all'anno precedente (cfr. tabella 1 in appendice); e ciò non solo come conseguenza della svalutazione, ma anche per il fatto che il reddito industriale in quell'anno è aumentato più rapidamente dei costi indiretti.

Una svalutazione dell'unità monetaria può determinare, oltre che un (temporaneo) recupero del margine di profitto, un miglioramento dei conti con l'estero, poiché una tale misura stimola le esportazioni e frena le importazioni. Ma, di nuovo, la svalutazione può risultare molto costosa in termini sociali e politici.

10. Conclusioni

1) Il meccanismo delle variazioni dei costi e dei prezzi, che qui ho cercato di analizzare, può contribuire a spiegare le ragioni della crescente forza contrattuale dei sindacati operai.

2) Il capitalismo industriale contemporaneo ha un bisogno organico che i periodi di costi diretti crescenti siano seguiti da periodi di costi decrescenti, così come i cetacei, che possono sopravvivere ad immersioni anche lunghe, purché possano periodicamente riemergere per respirare. Dal momento che i costi indiretti per unità di prodotto tendono ad aumentare sistematicamente,

se il margine proporzionale non aumenta a sufficienza il profitto tende a diminuire e il processo di accumulazione a indebolirsi o a interrompersi.

3) È possibile spiegare le variazioni della distribuzione del reddito industriale sulla base dell'analisi delle variazioni dei prezzi.

4) In generale, dato il meccanismo di traslazione fra costi e prezzi, tre forze hanno operato sfavorevolmente sulla quota dei profitti sia negli Stati Uniti che in Italia: a) l'accresciuto potere contrattuale dei sindacati, b) l'accresciuto potere contrattuale dei paesi che producono petrolio e altre materie prime e c) la tendenza dei costi generali per unità di prodotto ad aumentare sistematicamente. Tutte e tre queste forze hanno operato pienamente in Italia, mentre le ultime due hanno avuto la prevalenza negli Stati Uniti.

5) Esiste un conflitto trilaterale d'interesse fra lavoratori, industriali e produttori di materie prime. Questo conflitto assume dimensioni internazionali quando le materie prime sono importate da altri paesi.

6) Nell'industria, l'incompleta traslazione sui prezzi degli aumenti di costo contribuisce a spiegare quei fenomeni, altrimenti paradossali, denominati ristagno con inflazione e recessione con inflazione, fenomeni che nel corso degli ultimi due decenni nei paesi industrializzati hanno cessato di avere un carattere eccezionale.

7) Nelle condizioni moderne, non è più vero che, di norma, l'inflazione avvantaggia le imprese: se ha effetti favorevoli sui conti patrimoniali, generalmente, almeno da un certo punto in poi, ha effetti negativi sui conti aziendali considerati nel loro complesso. Più precisamente, non è né necessario né inevitabile — perfino in Italia, dove il meccanismo di traslazione è particolarmente sfavorevole alle imprese — che il margine di profitto diminuisca continuamente durante l'inflazione. Il margine di profitto può aumentare se la produzione aumenta più rapidamente dei costi generali o se la moneta viene svalutata. Tutto considerato, però, contrariamente alla tesi dominante, nelle condizioni odierne l'inflazione spesso deprime i margini di profitto.

8) Una conclusione più generale. Molti economisti — fra cui sono i monetaristi — trattano le quantità reali e quelle nominali come se fossero fondamentalmente indipendenti le une dalle altre; ma un tale procedimento è gravemente ingannevole, poiché i prezzi delle diverse categorie e i salari non variano e non possono variare tutti allo stesso saggio e perciò queste variazioni implicano necessariamente variazioni nella distribuzione del reddito, le quali a loro volta influiscono necessariamente sui profitti correnti e su

quelli attesi e, in tal modo, sul reddito reale e sul suo sviluppo. (Sraffa, ricollegandosi a Ricardo, ha studiato come variano i prezzi relativi se varia la distribuzione del reddito; il problema qui richiamato è simmetrico ed è considerato in un contesto dinamico.)

POSCRITTO (1983)

Ho ristimato le equazioni nei prezzi per l'Italia e gli Stati Uniti estendendo il periodo fino al 1982. I risultati sono i seguenti (per facilitare i confronti ho riportato le stime originali, che si fermano, rispettivamente, al 1975 e al 1976; le costanti sono state omesse):

Italia

1951-1975

$$\hat{P}_i = 0,37(S/\pi) + 0,43(\hat{M})$$

(8,98) (22,53)

$$R^2 = 0,977$$

$$DW = 1,700$$

1951-1982

$$\hat{P}_i = 0,42(S/\pi) + 0,44(\hat{M})$$

(12,33) (22,75)

$$R^2 = 0,974$$

$$DW = 1,689$$

1951-1975

$$P_i = 0,30(S/\pi) + 0,39(\hat{M}) + 0,28\hat{P}_{ii}$$

(6,12) (14,03) (2,23)

$$R^2 = 0,981$$

$$DW = 1,552$$

1951-1982

$$P_i = 0,28(S/\pi) + 0,34(\hat{M}) + 0,53\hat{P}_{ii}$$

(22,90) (13,63) (4,74)

$$R^2 = 0,985$$

$$DW = 1,757$$

Stati Uniti

1948-1976

$$\hat{P}_i = 0,49(S/\pi) + 0,44(\hat{M})$$

(5,60) (10,35)

$$R^2 = 0,876$$

$$DW = 1,520$$

1948-1982

$$\hat{P}_i = 0,61(S/\pi) + 0,39(\hat{M})$$

(7,61) (6,03)

$$R^2 = 0,800$$

$$DW = 2,005$$

TABELLA 1
PREZZI, COSTI DIRETTI E MARGINE PROPORZIONALE NEL-
L'INDUSTRIA MANIFATTURIERA. ITALIA E STATI UNITI

Anno	Prezzi P	Costo del lavoro L	Italia Prezzi delle m. prime M	Margine proporz. α	Prezzi P	Costo del lavoro L	Stati Uniti Prezzi delle m. prime M	Margine proporz. α
1947					163,9	56,3	42,7	165,6
1948					177,0	56,3	46,5	171,9
1949					171,9	56,4	42,0	174,3
1950					175,0	55,0	45,0	175,0
1951	195,0	54,8	49,7	186,5	191,6	58,4	51,4	174,6
1952	186,4	56,5	45,2	183,2	190,5	61,4	48,0	173,6
1953	180,0	55,0	45,0	180,0	188,5	62,9	46,3	172,3
1954	178,0	52,6	47,0	178,3	189,0	63,1	46,1	172,7
1955	178,8	51,9	45,3	183,9	189,4	62,5	45,7	174,8
1956	179,7	51,8	46,7	182,5	194,7	66,2	46,8	172,2
1957	183,5	51,1	48,0	185,2	201,8	68,2	47,8	174,0
1958	178,3	50,7	45,4	185,4	206,5	69,9	48,6	174,3
1959	175,4	47,1	45,8	188,6	206,0	69,2	48,2	175,4
1960	175,4	47,0	45,8	189,4	207,6	70,1	47,7	176,5
1961	176,0	48,5	44,6	188,8	207,6	70,2	47,2	177,0
1962	178,7	51,3	44,6	185,6	208,2	68,3	47,3	180,0
1963	187,3	57,0	45,8	181,6	207,6	67,7	46,9	181,2
1964	195,4	59,3	46,5	184,1	208,4	66,4	46,9	183,8
1965	197,2	56,2	46,5	191,2	212,0	65,9	48,4	185,0
1966	200,1	56,1	47,3	192,7	218,9	67,9	50,5	184,4
1967	200,1	57,1	45,9	193,4	221,5	70,6	49,3	184,7
1968	200,1	56,5	46,5	193,4	227,9	72,7	50,2	185,3
1969	206,9	58,2	50,2	189,9	236,1	76,1	52,8	183,1
1970	224,8	67,5	51,7	187,5	244,3	77,5	54,7	184,5
1971	234,1	75,87	52,2	181,9	251,9	77,8	56,1	187,6
1972	243,1	78,76	54,3	182,7	259,6	79,9	60,2	184,6
1973	299,6	88,2	76,9	181,3	283,3	82,0	74,3	179,9
1974	436,8	109,3	127,0	184,8	326,7	87,7	88,2	184,9
1975	472,6	142,0	118,9	181,5	362,0	97,8	92,5	188,7
1976	583,2	154,0	159,8	185,8	377,2	97,7	96,2	193,3
1977	677,7	190,8	181,5	182,0	400,0	103,8	100,9	194,0
1978	736,0	225,1	184,0	180,0	431,2	111,6	110,4	194,2
1979	854	248	230	179	479	118	127	195
1980	1036	288	286	181	543	128	142	201
1981	1214	341	342	178	594	137	154	204
1982	1384	396	388	177	617	145	152	207

Nota: l'anno base è il 1953 per l'Italia e il 1950 per gli Stati Uniti.

Fonti: Italia: prezzi all'ingrosso dei prodotti industriali e delle materie prime: Istituto centrale di statistica, *Annuario italiano di statistica*, vari anni;

Ministero del Bilancio, *Relazione generale sulla situazione economica del paese*, vari anni; salari orari e produttività oraria nell'industria manifatturiera (rapporto fra valore aggiunto e numero di ore lavorate): dati del Ministero del Lavoro riportati nell'*Annuario di statistiche del lavoro* dell'Istituto centrale di statistica e nella *Relazione generale sulla situazione economica del paese*.

Stati Uniti: tutti i dati, eccetto quelli della produttività, sono ricavati dall'*Economic report of the President*, Washington D.C., vari anni; produttività oraria: U.S. Department of Labor, *Handbook of Labor Statistics*, 1977; *Economic report of the President*, 1978, specialmente le pp. 298, 321, 322. Per calcolare il costo del lavoro sono stati usati i «guadagni orari medi lordi» e la «produzione per ora-uomo» (lavoratori dipendenti). I prezzi delle materie prime sono la media dei prezzi dei «materiali grezzi per l'ulteriore trasformazione» e i prezzi dei «materiali e prodotti intermedi per l'industria manifatturiera».

TABELLA 2
DETERMINANTI DELLA DISTRIBUZIONE DEL REDDITO NEL-
L'INDUSTRIA MANIFATTURIERA. ITALIA E STATI UNITI

Anno	Italia				Stati Uniti			
	1/ α	M/Df	α^*	P/Df	1/ α	M/Df	α^*	P/Df
1947					0,603	0,352	0,396	1,352
1948					0,581	0,356	0,418	1,356
1949					0,573	0,323	0,426	1,323
1950					0,571	0,346	0,428	1,346
1951	0,536	0,341	0,463	1,341	0,572	0,366	0,427	1,366
1952	0,545	0,318	0,454	1,318	0,575	0,337	0,424	1,337
1953	0,555	0,333	0,444	1,333	0,580	0,325	0,419	1,325
1954	0,560	0,358	0,439	1,358	0,579	0,323	0,420	1,323
1955	0,543	0,339	0,456	1,339	0,571	0,317	0,428	1,317
1956	0,547	0,351	0,452	1,351	0,580	0,316	0,419	1,316
1957	0,539	0,354	0,460	1,354	0,574	0,310	0,425	1,310
1958	0,539	0,342	0,460	1,342	0,573	0,307	0,426	1,307
1959	0,530	0,354	0,469	1,354	0,570	0,305	0,429	1,305
1960	0,528	0,352	0,472	1,352	0,566	0,298	0,433	1,298
1961	0,529	0,340	0,470	1,340	0,564	0,294	0,435	1,294
1962	0,538	0,333	0,461	1,333	0,555	0,294	0,444	1,294
1963	0,550	0,323	0,449	1,323	0,551	0,291	0,448	1,291
1964	0,543	0,311	0,456	1,311	0,543	0,290	0,456	1,290
1965	0,523	0,308	0,476	1,308	0,540	0,296	0,459	1,296
1966	0,518	0,309	0,481	1,309	0,542	0,299	0,457	1,299
1967	0,516	0,297	0,483	1,297	0,541	0,285	0,458	1,285
1968	0,517	0,302	0,482	1,302	0,539	0,282	0,460	1,282
1969	0,526	0,320	0,473	1,320	0,546	0,287	0,453	1,287
1970	0,533	0,298	0,466	1,298	0,542	0,288	0,457	1,288
1971	0,550	0,287	0,451	1,287	0,532	0,286	0,467	1,286
1972	0,551	0,287	0,449	1,267	0,541	0,302	0,458	1,302
1973	0,552	0,345	0,450	1,345	0,555	0,355	0,444	1,355
1974	0,541	0,410	0,459	1,410	0,540	0,370	0,459	1,370
1975	0,551	0,366	0,449	1,336	0,530	0,343	0,470	1,343
1976	0,538	0,377	0,462	1,377	0,517	0,342	0,482	1,342
1977	0,549	0,365	0,450	1,365	0,515	0,337	0,484	1,337
1978	0,555	0,333	0,444	1,333	0,515	0,344	0,484	1,344
1979	0,559	0,368	0,441	1,368	0,512	0,360	0,487	1,360
1980	0,552	0,381	0,448	1,381	0,497	0,354	0,502	1,354
1981	0,562	0,392	0,438	1,392	0,490	0,350	0,509	1,350
1982	0,565	0,389	0,435	1,389	0,483	0,326	0,516	1,326

TABELLA 3
DISTRIBUZIONE DEL VALORE AGGIUNTO NELL'INDUSTRIA
MANIFATTURIERA (QUOTE PERCENTUALI).
ITALIA E STATI UNITI

Anni	Italia				Stati Uniti			
	Salari e stipendi*	Costi indiretti Salari e tasse**	Costi indiretti «Profitti»	Costi indiretti «Profitti»	Salari e stipendi*	Costi indiretti Salari e tasse**	Profitti*** (a)	Profitti*** (b)
1947					61,0	41,7	33,2	25,0
1948					60,5	41,4	33,4	22,3
1949					60,8	41,4	35,0	23,6
1950					60,1	40,4	34,6	25,0
1951	44,5	38,0	31,5	30,5	60,3	40,7	34,1	25,2
1952	44,6	38,2	32,3	29,5	60,6	41,5	35,8	22,7
1953	44,6	38,2	33,6	28,2	62,5	42,5	36,7	20,8
1954	44,7	39,0	32,5	28,5	62,2	41,9	38,5	19,6
1955	44,5	38,6	30,4	31,0	60,2	40,5	38,8	20,7
1956	45,3	39,2	30,0	30,8	61,9	40,0	41,5	18,5
1957	45,7	38,2	31,6	30,2	63,0	40,2	42,2	17,6
1958	45,8	38,6	32,6	28,8	63,1	38,7	46,3	15,0
1959	45,7	37,0	32,0	31,0	61,9	38,4	44,1	17,5
1960	45,6	37,4	31,0	31,6	62,7	38,5	45,6	15,9
1961	46,3	37,9	31,5	30,6	62,5	38,3	46,4	15,3
1962	46,9	38,2	35,0	26,8	61,5	37,7	46,4	15,9
1963	52,2	41,4	36,8	21,8	60,7	37,0	46,9	16,1
1964	52,8	41,6	40,0	18,4	60,0	36,3	46,8	16,9
1965	52,6	40,0	41,0	19,0	59,3	36,3	45,7	18,0
1966	49,6	36,9	42,1	21,0	59,7	35,6	46,7	17,7
1967	50,4	37,4	41,4	21,2	60,5	35,6	48,7	15,7
1968	50,2	36,6	42,0	21,4	60,7	35,3	49,1	15,6
1969	50,9	37,0	44,5	18,5	62,2	35,8	51,1	13,1
1970	54,3	39,0	45,0	16,0	63,4	36,0	52,9	11,1
1971	56,2	41,0	46,5	12,5	62,4	35,0	53,5	11,5
1972	57,2	41,0	45,5	13,5	62,7	35,8	51,4	12,8
1973	58,5	41,5	43,5	15,0	62,8	34,7	52,0	13,3
1974	58,3	41,0	46,2	12,8	63,7	33,8	55,3	10,9
1975	64,8	45,9	45,8	8,3	63,6	33,9	54,2	11,9
1976	61,1	43,0	44,8	12,2	63,0	33,4	53,1	13,5
1977	62,0	43,6	45,4	11,0	63,5	33,5	53,1	13,4
1978	61,8	43,7	45,2	11,1	64,0	33,7	52,6	13,7
1979	61,0			12,3	65,6			12,6
1980	60,0			12,9	65,8			11,4
1981	62,7			11,9	64,4			12,4
1982	63,1			11,8	64,7			10,9

* Compresi i supplementi (principalmente oneri sociali a carico delle imprese).

** Stipendi, oneri in conto capitale e tributi indiretti a carico delle imprese.

*** (a) industria manifatturiera; (b) società non finanziarie.

Fonti. Italia: Istituto centrale di statistica, *Annuario di contabilità nazionale*, 1971, pp. 39, 43, 103; 1975, p. 38; *Relazione generale sulla situazione economica del paese*, 1975, 1976. I dati relativi al periodo 1970-1976 sono stati aggiustati per tener conto di alcuni piccoli cambiamenti nella classificazione delle industrie. I salari e gli stipendi sono stati stimati separatamente usando tre categorie di dati: 1) retribuzioni complessive dei lavoratori dipendenti; 2) numero dei percettori di salari e di stipendi (*Censimenti industriali e Rilevazione campionaria delle forze di lavoro*, vari anni); 3) salario medio e stipendio nell'industria (Istituto centrale di statistica, *Annuario italiano di statistica*, vari anni).

Stati Uniti: 1948-1972: *Census of manufactures* e *Statistical abstract of the United States*, vari anni; Office of Business Economics, *The national income and product account of the USA, 1929-1965: Statistical tables*, 1966 e Office of Business Economics, *Survey of current business*, luglio, vari anni. I salari e gli stipendi comprendono i supplementi che nelle statistiche ufficiali corrispondono alla differenza fra le retribuzioni totali dei lavoratori dipendenti e la somma dei salari e degli stipendi; i salari totali sono stati stimati aggiungendo l'85% di queste differenze ai salari veri e propri. I dati dei profitti della colonna (a) sono tratti dagli *Economic indicators* del Joint Committee of the Council of economic advisors, ottobre 1965 e quelli della colonna (b) dall'*Economic report of the President*, 1973, pp. 37-8; 1976, p. 180.

IX

SUL CONCETTO DI SAGGIO OTTIMO DEL PROFITTO

1. *Keynes e Kalecki sulla domanda effettiva*

John Maynard Keynes formulò la sua teoria della domanda effettiva sulla base di due assunzioni estreme, ossia tecnologia costante e stabile distribuzione del reddito. Queste assunzioni riducono drasticamente il valore interpretativo dell'analisi keynesiana, poiché i mutamenti tecnologici e le variazioni nelle quote distributive sono proprio le principali caratteristiche di un'economia capitalistica. Di solito si pensa che l'assunzione della tecnologia costante possa essere giustificata in un'analisi di breve periodo, dal momento che in una tale analisi si considerano come dati gli impianti e i macchinari; e i mutamenti tecnologici dipendono principalmente da nuove macchine. La seconda assunzione viene giustificata sulla base dell'evidenza empirica. Entrambe le giustificazioni sono quanto mai dubbie. La prima assunzione può essere giustificata su un piano puramente logico, ma è irrealistica, perché le tecnologie mutano anche in un periodo breve come conseguenza di nuove macchine introdotte in periodi precedenti: le nuove tecnologie rese possibili da tali macchine sono sviluppate gradualmente in un processo di «apprendimento attraverso l'esperienza» («learning by doing»). La stabilità delle quote distributive è stata per lungo tempo una fonte d'incomprensioni. In primo luogo, si sostiene che la distribuzione sia «relativamente» stabile solo nel periodo lungo, non nel periodo breve; e l'analisi keynesiana riguarda questo secondo tipo di analisi. Tuttavia, perfino nel lungo periodo la distribuzione appare relativamente «stabile» solo in certi paesi (Regno Unito e Stati Uniti) e solo con riferimento a certi anni, non ad altri. Per di più, la stabilità «relativa» è un concetto arbitrario: una variazione di 3 o 4 punti nella quota dei profitti dev'essere considerata trascurabile o rilevante? Eppure aumenti o diminuzioni di questa grandezza sono frequenti. (Come vedremo, considerato il ruolo chiave che dev'essere attribuito alla quota dei profitti in un processo dinamico, una variazione di

quella grandezza va considerata rilevante o molto rilevante.) Infine, dopo la seconda guerra mondiale perfino la suddetta stabilità «relativa» appare come un fenomeno del passato: la quota che va ai salari e agli stipendi è cresciuta sistematicamente in tutti i paesi capitalistici sviluppati.

Già prima di Keynes Michal Kalecki elaborò una teoria della domanda effettiva in cui, a differenza di Keynes, introdusse il progresso tecnico e le variazioni nella distribuzione del reddito. Sotto questo aspetto, la teoria di Kalecki è superiore a quella di Keynes. Pur tuttavia, egli non spinse molto lontano l'analisi delle conseguenze dei due mutamenti.

In questo scritto esaminerò certe relazioni fra i due tipi di mutamenti e le decisioni d'investimento, seguendo una linea che penso sia compatibile con quella indicata da Kalecki, che giustamente considera la teoria degli investimenti come il pilastro della teoria della domanda effettiva. Mi riferirò all'industria manifatturiera, poiché questo settore costituisce il centro di propulsione delle innovazioni tecnologiche e, più in generale, dell'accumulazione del capitale. Inoltre, assumerò che la più frequente forma di mercato nella moderna industria manifatturiera è l'oligopolio, nelle sue tre varietà: concentrato, differenziato e misto.

2. I determinanti fondamentali degli investimenti

Il processo d'investimento implica tre stadi. Nel primo, si prende la decisione; nel secondo hanno luogo le spese che seguono la decisione; nel terzo, ha luogo l'effetto finale del processo, ossia aumenta la capacità produttiva. Di regola, anche la produttività del lavoro aumenta, poiché gli investimenti fissi, che costituiscono una parte essenziale degli investimenti totali, consistono di macchine che quasi sempre sono più efficienti delle precedenti. Per semplicità, considero trascurabile l'intervallo temporale fra la decisione d'investire e la spesa per gli investimenti, che d'ora in poi indicherò come «investimenti».

I determinanti fondamentali degli investimenti e, in particolare, degli investimenti industriali sono tre: il saggio atteso del profitto, che rappresenta l'incentivo a investire, i profitti totali, una sostanziale parte dei quali normalmente diviene autofinanziamento, e l'offerta totale dei prestiti bancari, che costituisce la base del finanziamento esterno. In simboli:

$$I = I(G^*/K^*, G, B) \quad (1)$$

dove I indica gli investimenti, G^*/K^* è il saggio atteso del profitto, G indica i profitti totali e B l'offerta di prestiti bancari («fondi

prestabili»). Il saggio atteso del profitto, G^*/K^* , è stimato sulla base del saggio corrente del profitto (ma in condizioni normali i due saggi coincidono ovvero differiscono poco):

$$G^*/K^* = f(G/K). \quad (2)$$

I profitti totali, G , sono funzione del grado di utilizzazione della capacità produttiva – giacché di regola il costo totale medio raggiunge un minimo quando la capacità è utilizzata al massimo – e del margine proporzionale sul costo diretto, $\alpha = P/v$, il quale, per un dato grado di utilizzazione della capacità e quindi per un dato valore dei costi generali per unità di prodotto, determina il margine di profitto:

$$G = F(UT, \alpha). \quad (3)$$

Il grado di utilizzazione, UT , può essere espresso come il rapporto fra la produzione effettiva e quella potenziale; la produzione potenziale, X_p , è il rapporto fra il capitale fisso, K_F , e il così detto acceleratore, c , ossia il rapporto capitale-produzione, dove il denominatore è dato dalla produzione potenziale:

$$UT = X_a/X_p$$

dove

$$X_p = K_F/c$$

e dove si assume che il capitale fisso abbia una relazione costante col capitale totale, ossia

$$K_F = aK.$$

Il grado di utilizzazione, UT , dipende dai determinanti fondamentali della domanda effettiva, ossia spese per consumi, investimenti totali ed esportazioni:

$$UT = UT(C, I, E). \quad (4)$$

A loro volta, le spese per consumi dipendono, in primo luogo e soprattutto, dai redditi da lavoro dipendente (somma dei salari e degli stipendi), ma anche dai redditi non da lavoro:

$$C = C(RL, RNL). \quad (5)$$

Il costo diretto o variabile, v , è dato dal costo diretto del lavoro per unità di prodotto, ossia dal rapporto fra salari orari e produttività oraria, S/π , e dal costo delle materie prime per unità, M . Perciò

$$\alpha = P/(S/\pi + M). \quad (6)$$

Assumo che il salario medio e lo stipendio medio variano con lo stesso saggio. Dato il livello dell'occupazione, e dati i prezzi delle materie prime, una variazione del salario medio (e dello stipendio medio) implica una variazione proporzionale del reddito totale da lavoro dipendente. Poiché il costo del lavoro salariato per unità è eguale al rapporto fra salari totali e produzione effettiva, $S/\pi = S_T/X_a$, se S aumenta meno di π , il rapporto fra reddito da lavoro dipendente e produzione totale diminuisce. Queste assunzioni e queste osservazioni verranno usate nell'analisi che segue. Qui adotto, senza cercare di dimostrarla, la proposizione secondo cui α , il margine proporzionale, non è costante, ma varia inversamente rispetto a v , il costo diretto, ossia diminuisce quando v aumenta e viceversa (si veda il capitolo precedente, §§ 2 e 3).

3. *Le relazioni fra salari e investimenti*¹

Un aumento del monte salari, a parità di altre condizioni, stimolerà gli investimenti, poiché esso implica un aumento proporzionale del reddito da lavoro dipendente e quindi delle spese per consumi, del grado di utilizzazione, dei profitti totali e, in condizioni normali, del saggio atteso del profitto. (Assumo che il saggio di aumento della produttività è determinato in modo esogeno ed è costante; assumo, inoltre, che i salari sono la sola fonte della domanda per beni di consumo.)

Se i salari aumentano più della produttività, il costo medio del lavoro per unità di prodotto aumenta e — sulla base della proposizione sopra indicata riguardante α — il margine proporzionale tende a diminuire. A parità di altre considerazioni, la diminuzione del margine proporzionale determina una diminuzione nel margine di profitto e nel saggio del profitto.

Sotto questo aspetto, un aumento dei salari deprime gli investimenti. Da un lato, dunque, l'aumento dei salari stimola gli investimenti, dall'altro, li deprime. Quale sarà il risultato finale?

Il risultato dipende fondamentalmente dalle velocità relative degli aumenti dei salari e della produttività. Fin tanto che la prima è minore della seconda, la diminuzione nel costo del lavoro avrà un effetto positivo sugli investimenti, poiché spingerà in alto il margine del profitto e il saggio del profitto, e un effetto negativo, poiché le spese per consumi tenderanno ad aumentare

¹ Esprimo i miei ringraziamenti al collega Gioacchino D'Ippolito per l'aiuto che mi ha prestato per le elaborazioni matematiche presentate in questo paragrafo.

più lentamente della produzione. Nel corso del tempo il lento aumento nelle spese per consumi tenderà a influire in modo negativo sul saggio del profitto e quindi tenderà a neutralizzare l'effetto positivo iniziale. Quando l'aumento nei salari diviene più rapido dell'aumento della produttività, l'aumento nel costo del lavoro avrà l'effetto negativo di ridurre il saggio del profitto e l'effetto positivo di rendere l'espansione delle spese per consumi anche più rapida di quella della produzione. Tuttavia, presto o tardi la diminuzione nel saggio del profitto determinerà una diminuzione negli investimenti e, alla fine, delle spese per consumi, ciò che farà scomparire l'effetto positivo iniziale.

Consideriamo, in primo luogo, i movimenti virtuali degli investimenti dipendenti dal saggio del profitto, facendo astrazione dalla domanda per beni di consumo; possiamo immaginare, per esempio, che la crescente produzione sia acquistata a credito da altri paesi. In secondo luogo, consideriamo i movimenti virtuali degli investimenti imputabili alla domanda per beni di consumo, facendo astrazione dall'incentivo a investire, ossia dal saggio del profitto; possiamo immaginare che per un certo periodo gli industriali decidono d'investire e di espandere la produzione, che possono vendere facilmente, nonostante il decrescente saggio del profitto e, dopo un certo punto, nonostante le perdite. In ogni caso, si deve supporre che gli investimenti crescano ad un saggio decrescente, giacché una tale crescita non può non incontrare attriti crescenti, dovuti, per indicare una sola ragione, alla crescente scarsità di lavoro.

Assumiamo che la funzione degli investimenti possa essere scritta come il prodotto di due funzioni indipendenti e cioè:

$$I = I_g I_d, \quad (7)$$

dove I_g è la funzione che esprime l'effetto profitto, I_d la funzione che esprime l'effetto domanda sugli investimenti di variazioni di S . Data questa assunzione, il saggio di variazione degli investimenti per unità di tempo può esser scritto come la somma dei saggi di ciascuna delle due componenti ² e cioè:

² Dall'equazione (7) otteniamo

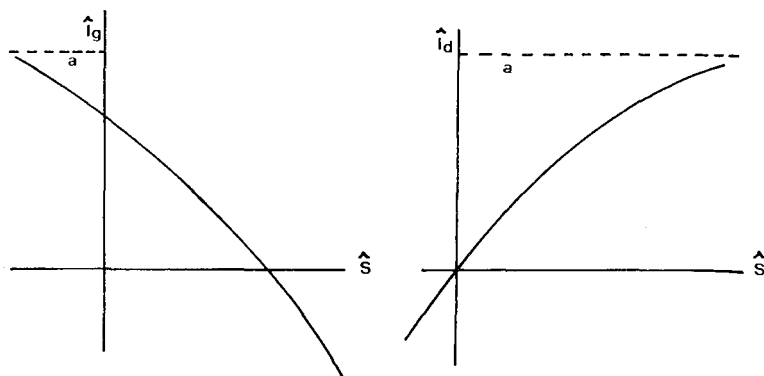
$$\frac{dI}{dt} = I_d \frac{dI_g}{dt} + I_g \frac{dI_d}{dt}$$

e

$$\frac{1}{I} \frac{dI}{dt} = \frac{1}{I_g} \frac{dI_g}{dt} + \frac{1}{I_d} \frac{dI_d}{dt}$$

che può essere scritta nella semplice forma data nell'equazione (8).

FIGURE 1 e 2



$$\hat{I} = \hat{I}_g + \hat{I}_d \quad (8)$$

Le condizioni appena indicate sono soddisfatte dalle curve esponenziali tracciate nelle figure 1 e 2. In entrambe le figure il saggio di variazione dei salari per unità di tempo

$$\frac{1}{S} \frac{dS}{dt} = \hat{S}$$

è rappresentato sull'asse orizzontale e il saggio di variazione degli investimenti sull'asse verticale.

All'origine $\hat{I}_g$ è positivo poiché $\hat{S}$ è zero, ma il saggio di aumento della produttività è positivo; $\hat{I}_g$ aumenta quando $\hat{S}$ diminuisce e viceversa; tuttavia nel primo caso $\hat{I}_g$ aumenta a un saggio decrescente, per gli attriti già ricordati.

All'origine $\hat{I}_d$ è zero poiché $\hat{S}$ è l'unica fonte della domanda per i beni di consumo; $\hat{I}_d$ cresce al crescere di $\hat{S}$; di nuovo, $\hat{I}_d$ cresce a un saggio decrescente.

Le relazioni fra i saggi di variazione degli investimenti e quelli dei salari, quando i salari sono visti solo come costi, possono essere espresse da una funzione del tipo

$$\hat{I}_g = a - hb^{\hat{s}} \quad (9)$$

dove $a > b > 0$, dimodoché, quando $\hat{S} = 0$, $\hat{I}_g > 0$ e dove $b > 1$; a rappresenta la retta verso cui $\hat{I}_g$ tende per $\hat{S} \rightarrow \infty$.

Le relazioni fra i detti saggi di variazione, quando i salari sono considerati solo come redditi, possono essere espresse da una funzione simile e cioè:

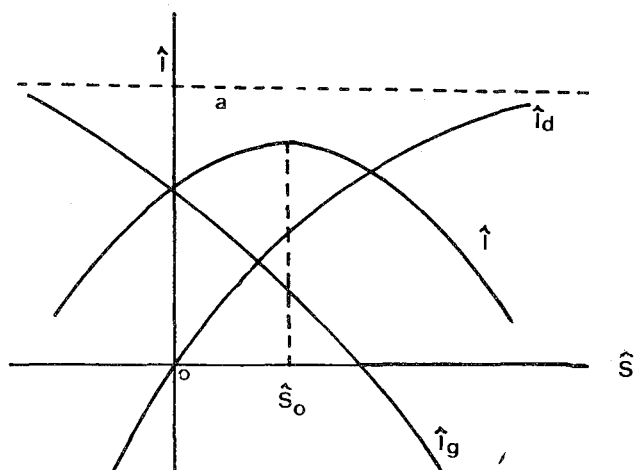
$$\hat{I}_d = a(1-c^{\hat{s}}), \quad (10)$$

dove $c < 1$; quando $\hat{S} = 0$, $\hat{I}_d = 0$; a rappresenta la retta verso cui $\hat{I}_d$ tende per $\hat{S} \rightarrow \infty$.

La funzione unificata, rappresentata nella figura 3, è:

$$\hat{I} = 2a - hb^{\hat{s}} - ac^{\hat{s}} \quad (11)$$

FIGURA 3



All'origine dobbiamo avere:

$$\frac{d\hat{I}_d}{d\hat{S}} > -\frac{d\hat{I}_g}{d\hat{S}}$$

così che, tenendo presenti le condizioni prima indicate, $\hat{I}$ raggiunge il massimo a destra dell'origine e, più precisamente, quando

$$\frac{d\hat{I}_d}{d\hat{S}} = -\frac{d\hat{I}_g}{d\hat{S}}.$$

Si deve osservare che le variazioni dei salari non hanno solo gli effetti sugli investimenti che abbiamo appena esposti, ne hanno anche altri: se noi dovessimo considerare quegli effetti in un modello generale, il risultato netto sarebbe incerto. Sembra tuttavia che nel caso considerato la clausola *ceteris paribus* non è ingannevole. In effetti, le equazioni presentate nel paragrafo precedente fanno parte di un più ampio modello teorico che ho impiegato per costruire un modello econometrico dell'economia italiana (Sylos Labini, 1967). Con questo modello ho fatto fare alcune simulazioni assumendo $\hat{S}$ come variabile indipendente e osservando gli effetti delle sue variazioni sul saggio di cambiamento degli investimenti. I risultati sono in piena armonia con l'ipotesi che gli effetti contrastanti sugli investimenti di $\hat{S}$ attraverso la domanda e i profitti sono quelli che appunto dominano il quadro e che l'andamento di $\hat{I}$ può essere rappresentato da un'equazione come la (11); anzi, lo stimolo a elaborare un'equazione di questo tipo è venuto proprio osservando i risultati di un certo numero di simulazioni compiute con quel modello per studiare gli effetti di variazioni dei salari.

4. Il saggio ottimo del profitto

L'analisi precedente ci può condurre alla conclusione che — dato l'aumento di produttività — c'è un saggio «ottimo» di aumento dei salari, cioè un saggio che rende massimi gli effetti positivi e minimi gli effetti negativi sugli investimenti della dinamica del costo del lavoro — «ottimo» nel senso che rende massimo il saggio di accumulazione. Il saggio ottimo di aumento dei salari implica un saggio «ottimo» del profitto, che, se si vuol essere realistici, va concepito come il valore modale di una varietà di saggi di profitto. Il saggio ottimo di aumento dei salari, $\hat{S}_0$, è pari al saggio d'aumento della produttività in un'economia chiusa, nella quale si assume che i prezzi delle materie prime restino costanti. In un'economia aperta, l'effetto di reddito può essere integrato dalla domanda estera, cosicché i salari possono aumentare meno della produttività senza che ciò influisca negativamente sul saggio

di crescita della domanda effettiva totale. In tali condizioni, anzi, il costo del lavoro tende a diminuire, ciò che migliora la competitività internazionale e quindi accelera la crescita delle esportazioni. Per converso, un aumento dei salari maggiore di quello della produttività deprime non solo i profitti, ma anche le esportazioni o la loro crescita. D'altro canto, l'aumento dei salari può superare quello della produttività senza effetti negativi sul saggio del profitto e sulla competitività internazionale se i prezzi delle materie prime diminuiscono in misura sufficiente.

La figura 3 non mira a risolvere un problema di equilibrio: essa serve solo a illustrare la proposizione secondo la quale, per quanto riguarda il costo del lavoro, il processo di sviluppo può procedere a un saggio sostenuto se — e fin tanto che — il saggio di aumento dei salari non diverge molto dal saggio ottimo. Se $\hat{S}$ si trova a sinistra di $\hat{S}_0$ il saggio del profitto è «troppo alto» e la domanda effettiva cresce «troppo lentamente»; l'opposto accade se $\hat{S}$ si trova a destra di $\hat{S}_0$. Nell'uno e nell'altro caso presto o tardi una crisi interromperà il processo di accumulazione. Perciò, il saggio di aumento dei salari non resterà stabile, ma oscillerà; e non resterà stabile neppure se, per un certo periodo, non diverge molto da $\hat{S}_0$, poiché le fluttuazioni economiche non dipendono soltanto dalla dinamica del costo del lavoro. Tuttavia, se e fintanto che $\hat{S}$ non diverge molto da $\hat{S}_0$, le fluttuazioni, a parità di altre condizioni, saranno relativamente moderate. (Qui non considero la questione delle variazioni relative dei saggi del profitto in diversi paesi e dei movimenti di capitali causati da tali variazioni.)

5. *Keynes sulle riduzioni dei salari*

Com'è noto, Keynes esamina quelli che ho chiamati effetto di domanda ed effetto di profitto di una riduzione dei salari sul livello di attività da un particolare punto di vista e sulla base di particolari assunzioni, fra cui troviamo l'invarianza della tecnologia e la disoccupazione diffusa. Secondo Keynes (Keynes, 1936) è poco probabile che una riduzione dei salari faccia salire il livello di attività, poiché tende a determinare non solo una diminuzione dei prezzi, ma anche una redistribuzione del reddito in favore dei profitti, con una probabile diminuzione nella propensione al consumo. È vero che la detta redistribuzione tende a far salire l'efficienza marginale del capitale; ma un tale aumento dura poco, se diminuisce il consumo. (Questo è uno dei pochi casi in cui Keynes accenna alle possibili conseguenze di una redistribuzione del reddito.) Se facciamo cadere l'assunzione di tecnologia costante e di una disoccupazione diffusa e consideriamo non solo una

riduzione, ma anche un aumento dei salari, allora il quadro delle possibili conseguenze delle variazioni salariali sul livello di attività appare molto più ampio di quello esaminato da Keynes e non è più possibile generalizzare, come fa Keynes, se pure cautamente, circa la somma algebrica dei due effetti contrastanti.

6. *La dinamica del costo del lavoro e il ciclo economico*

Se concentriamo l'attenzione sulla dinamica del costo del lavoro, possiamo osservare che nei paesi capitalistici oggi sviluppati il saggio di variazione dei salari in generale ha seguito le fluttuazioni nell'attività economica. Tuttavia, se confrontiamo quella dinamica così come si è svolta nel secolo scorso e fino alla prima guerra mondiale con quella osservabile dopo la seconda guerra mondiale, notiamo almeno due importanti differenze (il periodo compreso fra le due guerre, caratterizzato dalla grande depressione, è un caso speciale, su cui presenterò alcune osservazioni nel paragrafo 8). La prima differenza sta in ciò, che nel passato il saggio di variazione dei salari monetari era spesso positivo, ma non di rado era negativo, mentre nel nostro tempo è sempre positivo. La seconda differenza sta nel fatto che nel passato le fluttuazioni di quel saggio di variazione seguivano regolarmente le fluttuazioni nel livello di attività, mentre oggi la corrispondenza è tutt'altro che regolare. Non è questo il luogo per discutere le ragioni di queste differenze, che si collegano a una serie di mutamenti strutturali, fra cui ricordo la rigidità verso il basso dei prezzi, il potere contrattuale acquistato dai sindacati, il più ampio intervento dello Stato nella vita economica e la molto maggiore integrazione economica internazionale. Qui mi limiterò a qualche osservazione riguardante il ruolo delle variazioni nel costo del lavoro nel processo di accumulazione, distinguendo fra il ciclo economico e il *trend*.

Consideriamo, in primo luogo, il ciclo economico e facciamo riferimento, in particolare, al ciclo economico del passato piuttosto che a quello del nostro tempo. Nelle fasi ascendenti del ciclo – ripresa e prosperità – il salario aumentava progressivamente, in corrispondenza con la flessione della disoccupazione. Nella recessione e nella depressione il salario diminuiva. Nelle fasi ascendenti il problema della domanda effettiva diveniva sempre più facile da risolvere. Ma allora compariva il problema della quota dei profitti e diveniva quindi sempre più grave, specialmente verso il culmine della prosperità, quando i salari crescevano molto rapidamente. Per alleggerire la pressione salariale gli industriali acceleravano il processo di meccanizzazione. Ma se una tale condotta

alleviava la pressione del costo del lavoro, nello stesso tempo aggravava il problema del mercato, giacché comportava un rallentamento nel saggio di aumento dei salari monetari e del monte salari. Alla fine, la prosperità si concludeva in una caduta; di regola, il punto di svolta era caratterizzato da una drastica riduzione dei profitti, come conseguenza del rapido aumento non solo dei salari ma anche del saggio dell'interesse.

7. *Marx e il ciclo economico*

Com'è noto, l'analisi fatta da Marx del ciclo economico è stata interpretata in due modi. Entrambe le interpretazioni riconoscono che secondo Marx l'intera fluttuazione ciclica è condizionata dai movimenti dell'«esercito industriale di riserva» e dal progresso tecnico. Tuttavia, la prima interpretazione mette in risalto la tendenza al sottoconsumo e perciò il «problema della realizzazione» come principale sorgente delle crisi ricorrenti. L'altra mette in risalto la tendenza a flettere del saggio del profitto, dovuta alla crescente composizione organica del capitale, una tendenza che può essere neutralizzata solo temporaneamente. È paradossale osservare che nessuno, a quanto pare, ha offerto un'interpretazione simile a quella accennata sopra, la quale combina «dialetticamente» le due tendenze. Pur tuttavia, una tale interpretazione sarebbe la più appropriata per coloro che dichiarano di accettare un'analisi di tipo marxista.

8. *Il saggio ottimo del profitto e la grande depressione*

Il processo di accumulazione, che è un processo ciclico, non va avanti in tutti i paesi capitalistici e in tutti i periodi con la stessa velocità. Sostengo che uno dei determinanti della tendenza osservabile in quel processo è dato dall'andamento del costo del lavoro: in certi periodi il saggio di aumento dei salari tende ad essere sistematicamente «troppo basso» (sempre attraverso fluttuazioni), ciò che determina un eccessivo aumento dei profitti; l'opposto tende ad accadere in altri periodi. Nei periodi del primo genere l'aumento degli investimenti, durante le fasi ascendenti del ciclo, tende ad essere più sostenuto che nei periodi del secondo genere; ma le crisi tendono ad essere più gravi.

Può sembrare strano che un'espansione dei profitti possa preparare il terreno per crisi particolarmente gravi. Ma è così. La grande depressione che cominciò nell'economia degli Stati Uniti nel 1929 fu preceduta e in un certo senso «causata» da un periodo in cui aveva avuto luogo un'eccessiva espansione dei profitti. In

effetti, l'ondata speculativa in borsa che non sembra avere precedenti, era stata alimentata proprio da una straordinaria espansione dei profitti, i quali non potevano trovare uno sbocco adeguato negli investimenti.

Riflettiamo sui dati della tabella 1, che riguardano l'economia americana nel periodo 1922-1929; i valori indicati nei primi sette righe sono saggi di variazione.

TABELLA 1
COSTO DEL LAVORO, PREZZI E DISTRIBUZIONE
DEL REDDITO, 1922-3/1928-9

1. Produzione industriale	38,4
2. Occupazione: totale	1,5
salariati (a)	0,4
3. Produttività oraria	37,4
4. Salario orario	12,0
5. Costo diretto del lavoro	- 18,5
6. Prezzi all'ingrosso prodotti industriali	- 2,1
7. Stipendio medio	19,6
8. Stipendi totali (miliardi di \$)	2,8 → 3,6
9. Salari totali (miliardi di \$)	11 → 11,6
10. Redditi non da lavoro (% nel valore aggiunto)	47 → 53

VARIAZIONI IN ALCUNE PRODUZIONI, 1922-3/1928-9

Prodotti alimentari	Tessili	Edilizia abitativa	Automobili	Imbarcazioni da diporto	Ferro e acciaio
2%	9%	46%	57%	300%	33%

(a) La modesta percentuale di variazione che si riferisce al numero dei salariati può essere applicata anche al numero totale delle ore, poiché nel periodo in esame le ore lavorate settimanalmente cambiano molto poco (con l'eccezione dell'industria siderurgica).

Fonti: *Statistical abstract of the United States*, Department of commerce, Washington D.C. 1934; *The statistical history of the United States from colonial times to the present*, New York, Fairfield Publishing co., New York 1965.

L'espansione assoluta e relativa dei redditi non da lavoro (profitti e redditi da proprietà) è determinata in primo luogo dalla rigidità verso il basso dei prezzi. In effetti, nel periodo considerato i prezzi delle materie prime rimasero praticamente stazionari e il

costo del lavoro diminuì quasi del 20%, ma i prezzi dei prodotti finiti diminuirono assai poco³.

I dati sopra indicati mostrano che in quel periodo nell'economia americana il mercato per i prodotti acquistati dai salariati cresceva molto lentamente, a causa del modestissimo aumento dei salari unitari e dei salari totali. (Questo lento aumento indica che in quel periodo i sindacati erano molto deboli, un fenomeno che merita un'attenzione particolare.) Gli stipendi unitari e totali crescevano con un saggio alquanto più alto e in questo modo fornivano un mercato per certe categorie di prodotti, fra cui l'edilizia abitativa e le automobili (che in quel periodo erano beni quasi di lusso). I redditi non da lavoro crescevano molto rapidamente, ma un tale aumento forniva un mercato soprattutto per beni «di lusso», come ville, imbarcazioni da diporto e simili. In parte notevole, quei redditi venivano investiti; ma nel mercato interno, le occasioni d'investimento crescevano molto lentamente. Perciò, quei redditi erano investiti, in una certa misura, all'estero (fino al 1927) e, in misura crescente, in attività speculative, soprattutto in borsa, nella quale ebbe luogo un *boom* gigantesco, che finì in un crollo gravissimo⁴.

Le precedenti indicazioni riguardanti l'andamento delle diverse categorie di redditi, sebbene frammentarie, sono in armonia con la tesi secondo cui la grande prosperità degli anni Venti toccò in modo significativo meno e non più del 30% della popolazione, soprattutto uomini d'affari, dirigenti e una parte degli impiegati; di regola, i piccoli agricoltori, gli operai e i lavoratori occupati irregolarmente ottennero benefici modesti o nulli durante la «nuova era» (cfr. Fano, 1976).

9. La situazione attuale e le prospettive

Oggi stiamo vivendo in un periodo in cui, sotto l'aspetto

³ Queste osservazioni vanno lette alla luce della proposizione ricordata nel paragrafo 2: il margine proporzionale aumenta quando il costo diretto diminuisce e diminuisce quando il costo diretto aumenta. Qui desidero aggiungere che la traslazione non è solo parziale ma anche asimmetrica: è sempre inferiore al 100%, ma è molto inferiore a questo livello quando il costo diretto diminuisce, mentre è molto vicina ad esso quando il costo diretto aumenta. (Si veda il capitolo VIII.)

⁴ Si veda oltre, il capitolo X. Per quanto sappia, solo due economisti hanno notato e attribuito importanza ad alcuni dei fenomeni qui ricordati (rigidità dei prezzi verso il basso, lento aumento dei salari, crescita insufficiente degli investimenti), senza però cercare di spiegarli; essi sono Luigi Einaudi (1934) e John Kenneth Galbraith (1961).

della dinamica osservabile nel costo del lavoro, nei paesi capitalistici sviluppati il processo di accumulazione incontra ostacoli che hanno carattere opposto a quello degli ostacoli che emersero negli anni Venti nell'economia americana: i profitti dell'industria manifatturiera sono andati diminuendo per diversi anni, attraverso fluttuazioni, e sono oggi «troppo bassi». Questa sembra essere la situazione nella maggior parte dei paesi capitalistici; è certo la situazione nelle economie inglese e italiana. Le principali spinte dietro questa tendenza sono, in primo luogo, il sostenuto aumento nel costo del lavoro e l'esplosione nei prezzi del petrolio e di diverse materie prime. A loro volta, queste spinte sono condizionate da fattori politici oltre che economici: il crescente potere contrattuale, da un lato, dei sindacati e, dall'altro, dei paesi sottosviluppati che producono materie prime. (Nel secondo caso il potere contrattuale è condizionato e rafforzato dalla relativa scarsità di diverse risorse naturali di fronte a un'accelerazione della domanda, dovuta principalmente alla diffusione internazionale dello sviluppo economico.) È vero che, nell'importante caso del petrolio, le maggiori società petrolifere internazionali giocarono un ruolo di rilievo nell'esplosione dei prezzi. Ma, a differenza di quanto accadeva nel passato, il loro ruolo non è stato né esclusivo né prevalente: il ruolo dei paesi produttori non è stato meno importante; anzi, nell'amministrare i prezzi del petrolio dopo il 1973, sono i paesi produttori che hanno avuto il ruolo principale. In ogni modo, nei paesi capitalistici sviluppati le condizioni generali sono tali da consentire solo un saggio di sviluppo relativamente basso; nel tempo stesso, esse sono tali da escludere la probabilità di una nuova grande depressione nel prevedibile futuro.

10. *Smith e Ricardo sui profitti*

Un'osservazione che riguarda la storia dell'analisi economica. Adam Smith considerava con favore la tendenza del saggio del profitto a flettere, almeno fino ad un certo livello, mentre David Ricardo considerava una tale tendenza con grande preoccupazione. Questa differenza dipende, io penso, non solo dalle diverse costruzioni analitiche, ma anche dalle diverse condizioni in cui i due grandi economisti vivevano. Al tempo di Smith i privilegi legali e le barriere istituzionali all'entrata di nuove unità produttive erano ancora frequenti e determinavano alti prezzi e alti profitti in diversi rami di attività economica. Nella sua concezione, lo smantellamento di tali privilegi e di tali barriere avrebbe significato

prezzi in diminuzione, profitti decrescenti e una più rapida espansione della domanda e della produzione. Ricardo viveva in un periodo in cui quei privilegi erano stati notevolmente ridotti e in cui i prezzi dei prodotti agricoli erano in rapido aumento, soprattutto come conseguenza della rivoluzione francese e delle guerre napoleoniche. Tale aumento determinava un aumento nei salari monetari e nelle rendite e una flessione nei profitti; Ricardo si preoccupava degli effetti negativi sull'accumulazione di una prolungata flessione dei profitti⁵.

Nei termini del modello proposto qui, Smith guardava a una situazione in cui i profitti, di regola, erano «troppo alti», Ricardo a una situazione in cui i profitti tendevano a divenire «troppo bassi», sebbene i processi economici dietro quelle tendenze fossero molto diversi da quelli dei nostri tempi.

11. *I problemi di optimum in un contesto dinamico*

Come si è accennato, una data flessione nel saggio del profitto può avere effetti più negativi, per lo sviluppo, se ha luogo nell'industria manifatturiera di quanto possa avere se ha luogo nel settore bancario o in quello commerciale. Se in questi ultimi settori d'intermediazione la flessione ha luogo senza fallimenti ma solo con diminuzione di margini, che sono costi per le imprese di produzione, si può avere perfino uno stimolo per il processo di sviluppo. Ciò vuol dire che il saggio ottimo del profitto è diverso nei diversi settori; in alcune attività esso è addirittura zero, nel senso che con profitto zero quelle attività non verrebbero attuate ed i mezzi di produzione impiegati in quelle attività potrebbero essere usati in modi più vantaggiosi per l'economia nel suo complesso. Quel saggio è zero nelle attività puramente speculative, prive di ogni funzione economica: sono attività che danno luogo a una redistribuzione e non a un aumento della ricchezza. Sono puramente speculative e sterili o addirittura distruttive, ad esempio, non poche di quelle attività finanziarie che in tempi recenti si sono estese in certi paesi dell'America latina, come il Cile, dove, fra l'altro, l'interesse *reale* — espressione del profitto *reale* ricavabile da alcuni impieghi finanziari — in qualche anno ha superato addirittura il 40%; e ciò in una situazione di completo ristagno economico. A rigore, le attività che danno luogo a merci

⁵ Si veda il capitolo I e la sezione I del capitolo II.

di lusso, nel senso di Sraffa, appartengono alla categoria ora menzionata. (I termini della questione possono cambiare se si considera l'eventuale funzione sociale — per esempio, come incentivo o come premio — dei prodotti di tali attività; ma questo è un discorso che riguarda più il sociologo che l'economista.) Vi sono poi merci di lusso che comportano non semplicemente una redistribuzione, ma una distruzione di ricchezza e di energie umane, come le droghe, usi farmaceutici a parte. Anche qui il saggio ottimo del profitto, per la società, sarebbe zero: se è positivo — e anche alto —, questo è un fatto totalmente negativo per l'economia sociale.

Il saggio ottimo del profitto, come si è visto (§ 4), è quello che corrisponde al saggio ottimo di aumento dei salari. Sono, questi, tutti «ottimi» di tipo dinamico, nel senso che vanno riferiti al processo di sviluppo. Gli economisti hanno discusso a lungo una serie di «ottimi» di tipo statico — a cominciare dal problema della ottima allocazione delle risorse (per l'economia) o degli specifici mezzi di produzione (per un'impresa); ma ben più importanti di questi sono gli «ottimi» di tipo dinamico. Rientra in questa categoria il citato saggio ottimo di aumento dei salari, una volta che si riconosca che i salari, oltre che elementi di costo, sono una componente assai rilevante della domanda effettiva. Un'altra componente oggi rilevante della domanda effettiva è la spesa pubblica; e anche in questo caso esiste il problema del saggio ottimo di espansione (cap. VI, § 6). Questo saggio ottimo dipende anche dalla natura delle spese e dal modo di finanziarle: una crescente spesa improduttiva — militare o sociale — a lungo andare dà luogo a crescenti difficoltà, sotto forma di una crescente pressione inflazionistica e di uno spiazzamento degli investimenti privati, difficoltà che possono determinare un rallentamento e perfino un arresto dello sviluppo. Le cose vanno diversamente quando le spese pubbliche in espansione hanno carattere produttivo, pur se in parte sono finanziate in deficit, giacché queste spese contribuiscono all'espansione del reddito e quindi, a lungo andare, del gettito tributario, cosicché il deficit tenderà a ridursi.

La distinzione fra profitti favorevoli e profitti sfavorevoli al processo di sviluppo, così come le distinzioni fra merci necessarie per la perpetuazione del processo produttivo e merci di lusso e fra impieghi produttivi e impieghi improduttivi, si ricollegano alla distinzione fra lavoro produttivo e lavoro improduttivo proposta dagli economisti classici e riproposta in termini originali trent'anni

fa da Alberto Breglia in un breve e importante articolo (Breglia, 1953).

Fra le forze economiche dello sviluppo — quelle sociali e istituzionali essendo oggetto di studio di altre discipline —, due hanno una particolare rilevanza: il profitto e la domanda. Tuttavia, sia per il profitto che per la domanda c'è un problema di *optimum*, nel livello o nel saggio di aumento, sotto il quale ovvero oltre il quale quelle forze s'indeboliscono. E c'è un problema di contenuti: profitti ed espansioni di domanda di certi tipi possono rappresentare, non forze positive più deboli, ma forze negative — forze del declino e non forze dello sviluppo.

LA «TEORIA GENERALE» DI KEYNES E LA GRANDE DEPRESSIONE

Il timore di una nuova grande depressione in qualche modo paragonabile a quella degli anni Trenta ha dato luogo ad una ripresa del dibattito sui fattori che la determinano. E poiché la *Teoria generale* di Keynes può esser considerata come il frutto di un poderoso sforzo analitico volto a spiegare quei fattori e a trovare una via d'uscita dalla depressione, può essere utile presentare alcune riflessioni critiche sull'analisi elaborata da Keynes su tale problema.

Cominciamo con alcune considerazioni di carattere metodologico.

1. *Tre ordini di critiche ai modelli di teoria economica*

Un modello teorico può essere criticato o sotto l'aspetto della coerenza interna o con riferimento alle ipotesi su cui poggia. Tali ipotesi, a loro volta, possono essere giudicate non valide o perché non erano tali neppure nel tempo in cui erano state formulate, ovvero perché potevano essere valide nella fetta di storia cui si riferiva l'analisi, ma, nelle mutate condizioni, non lo sono più; questo accade spesso, giacché la teoria economica è storicamente condizionata. Pertanto, possiamo distinguere fra ipotesi inammissibili per ragioni logiche e ipotesi inammissibili per ragioni storiche.

Il modello elaborato da Keynes nella *Teoria generale* è stato oggetto di tutti e tre i tipi di critiche. Quanto alla coerenza interna, Alvin Hansen, per esempio, sollevò una critica riguardante l'influenza che le variazioni del reddito possono esercitare sul saggio dell'interesse; era un'a critica logicamente valida se s'interpreta il sistema keynesiano in termini di relazioni simultanee, non valida se lo s'interpreta in termini di sequenze causali (Hansen, 1953, cap. VIII; Pasinetti, 1977, cap. II). La maggior parte delle altre critiche, tuttavia, appartengono al secondo e al terzo genere; io stesso ho avanzato critiche di questi due generi in tempi diversi,

con riferimento: 1) al carattere essenzialmente psicologico dei presupposti su cui si fonda la teoria keynesiana; 2) all'ipotesi che la quantità di moneta sia esogena; 3) all'assunzione che tanto i mercati dei prodotti quanto quelli del lavoro reagiscano nello stesso modo alle variazioni della domanda (Keynes suppone che gli aumenti di domanda non fanno variare in misura significativa né prezzi né salari fino a quando c'è disoccupazione)¹.

Le critiche di cui ai punti 1) e 2) sono in larga misura indipendenti dai mutamenti storici. La critica di cui al punto 3), invece, è condizionata da tali mutamenti, in diversi modi. Più precisamente, quanto ai mercati dei prodotti già al tempo di Keynes era importante distinguere fra mercati delle materie prime, agrarie e minerarie, e mercati dei prodotti industriali. Nei primi nel breve periodo – che è quello cui Keynes si riferisce – i prezzi dipendono dalla domanda e dall'offerta, mentre nei secondi i prezzi variano insieme ai costi e sono in larga misura indipendenti dalle variazioni della domanda in condizioni d'incompleta utilizzazione delle risorse. Quanto ai mercati del lavoro, dalla notte dei tempi ha avuto rilievo la distinzione fra le occupazioni dette manuali e quelle dette intellettuali; ma spesso gli economisti, Keynes compreso, hanno ragionato come se tale distinzione non fosse importante. Per effetto del cospicuo aumento che ha avuto luogo dopo la seconda guerra mondiale nel reddito individuale medio dei paesi industrializzati, aumento che fra l'altro ha consentito una forte estensione degli aiuti ai disoccupati, i lavoratori dei paesi sviluppati hanno avuto la tendenza a rifiutare in misura crescente le mansioni sgradevoli e ripetitive; in parte tali mansioni sono state trasformate in operazioni automatiche, in parte sono state affidate a lavoratori provenienti da paesi relativamente arretrati. Pertanto, oggi è necessario distinguere tre tipi di occupazioni: quelle ripetitive e sgradevoli di tipo prevalentemente manuale, occupazioni di tipo prevalentemente manuale ma con una crescente componente tecnica o specialistica e occupazioni di tipo prevalentemente intellettuale, negli uffici. Nei mercati del lavoro del primo tipo le retribuzioni (salari) sono moderatamente sensibili alle variazioni della domanda di lavoro, soprattutto se è libera l'immigrazione di lavoratori stranieri. Nei mercati del secondo tipo le retribuzioni

¹ I lavori nei quali ho sollevato le critiche ricordate nel testo sono: *The Keynesians*, in «Banca nazionale del lavoro Quarterly review», novembre 1949; *Oligopolio e progresso tecnico*, 1ª ed. Giuffrè, Milano 1956 (cfr. in particolare p. 191); *Lezioni di economia*, vol. I: *Macroeconomia*, Edizioni dell'Ateneo, Roma 1979; *Prezzi rigidi, prezzi flessibili e inflazione*, in «Moneta e credito», dicembre 1981.

(anche in questo caso salari) sono assai poco sensibili alle variazioni della domanda: solo variazioni molto rilevanti della domanda possono influire su quelle retribuzioni. Nei mercati del terzo tipo le retribuzioni (stipendi) non sono sensibili quasi affatto alle variazioni della domanda – mi riferisco sempre alle retribuzioni monetarie. La ben nota curva di Phillips, che, a ragione, è stata considerata del tutto compatibile con la teoria keynesiana, è stata sempre riferita ai salari veri e propri, non agli stipendi. Tuttavia, a causa della forza contrattuale acquisita dai sindacati, oramai da diversi decenni la disoccupazione non è più il fattore unico e neppure necessariamente il fattore predominante nella determinazione delle variazioni dei salari: l'altro fattore è il costo della vita, cosicché, più che ad una singola curva, si deve pensare ad una «famiglia» di curve di Phillips. Col cospicuo aumento dei redditi familiari medi, con l'estensione e l'aumento degli aiuti ai disoccupati e l'ulteriore rafforzamento dei sindacati, neppure le due variabili prima ricordate – disoccupazione e costo della vita – sono più sufficienti per spiegare le variazioni dei salari; e la cosiddetta curva di Phillips ha perduto ulteriormente il suo potere esplicativo. Nello stesso tempo, è cresciuta in misura cospicua la quota di lavoratori, che percepiscono stipendi, in gran parte retribuiti alle variazioni nella domanda di lavoro.

Keynes considerava il mercato del lavoro come un mercato relativamente omogeneo, con la qualificazione che, quando l'economia si avvicina alla piena occupazione, l'aumento della domanda di lavoro incontra «strozzature» che fanno crescere le retribuzioni di certe categorie di lavoratori. Per i motivi accennati, l'assunzione keynesiana circa l'omogeneità del mercato del lavoro poteva essere, tutto sommato, accettabile per i suoi tempi e per il primo dopoguerra; oggi (per ragioni «storiche») non sembra più accettabile. Vediamo meglio.

Secondo Keynes, il volume dell'occupazione può essere reso omogeneo «assumendo come unità di misura un'ora di lavoro comune e ponderando un'ora di lavoro speciale secondo la sua remunerazione, ossia un'ora di lavoro speciale remunerato al doppio dei saggi ordinari conterà per due unità» (Keynes, 1936, p. 36). Questo criterio, che del resto è quello seguito dagli economisti classici², presuppone che almeno nel breve periodo il ventaglio

² Smith: «Sebbene i salari monetari [...] siano molto diversi nelle diverse occupazioni [...], sembra che generalmente si stabilisca fra loro una certa proporzione [...]. Pur se le leggi e le politiche adottate dai governi influiscono in vari modi sui salari, pare che questa proporzione risenta assai poco della

delle remunerazioni sia costante; e ciò nel passato, quando i salari non erano molto più alti della sussistenza, corrispondeva abbastanza bene alla realtà. Ma nel nostro tempo c'è un rifiuto crescente, da parte dei lavoratori dei paesi industrializzati, di accettare mansioni sgradevoli e ripetitive. In queste condizioni, quel presupposto non vale più: si profila infatti la tendenza a un aumento nei salari relativi nelle occupazioni sgradevoli, perfino nel breve periodo; e il criterio di Keynes viene meno. L'aumento dei salari relativi in quelle occupazioni potrà essere almeno in parte evitato se le imprese ricorrono a lavoratori stranieri; ma allora, quando cresce la domanda di lavoro di un certo tipo, si avrà un aumento dell'immigrazione, non dell'occupazione dei lavoratori del paese che si considera. Contando anche gli immigrati che trovano da lavorare, il volume dell'occupazione complessiva aumenta; ma il volume dei disoccupati non diminuisce³.

2. Due modelli di riferimento

A differenza delle critiche riguardanti la coerenza interna, quelle riguardanti il realismo delle ipotesi possono risultare persuasive a condizione che si indichi, sia pure in forma schematica, la strada alternativa che conviene seguire. Cercherò di attenermi a questo criterio proponendo, in simboli, due modelli: il primo fornisce una certa schematica versione della teoria keynesiana, simile alle versioni consuete, il secondo è un modello alternativo, fondato su ipotesi in parte diverse, che conviene adottare per affrontare in modo valido i problemi sopra indicati, fra cui, in primo luogo, il problema delle origini della grande depressione. Il primo modello può essere considerato come un sistema di equazioni simultanee. Sebbene sia dubbio che un sistema di questo genere costituisca un'interpretazione corretta della teoria keynesiana, per i nostri

ricchezza o della povertà della società che si considera e delle diverse condizioni – ricchezza crescente, stazionaria o decrescente; pare invece che essa sia eguale o quasi la stessa in tutte quelle diverse circostanze» (RN, I, VII, 36).

Ricardo: «Le valutazioni delle diverse qualità del lavoro si assestano ben presto nel mercato con sufficiente precisione per tutti i fini pratici e dipendono principalmente dalla relativa specializzazione dei lavoratori e dall'intensità del lavoro compiuto. Il ventaglio, una volta formato, è suscettibile solo di variazioni modeste» (*Principi*, cap. I, sez. II, 1).

³ Con riferimento all'Inghilterra (ma valgono considerazioni simili per molti paesi industrializzati), un indice, sia pure molto parziale, del cambiamento, può essere dato dalla quota dei lavoratori stranieri sull'occupazione complessiva: circa il 2% nel 1931 (400.000 su 18 milioni), fra l'8 e il 9% nel 1981 (poco meno di 2 milioni su 21 milioni). (Stime ricavate dai censimenti del 1931 e del 1981.)

scopi non sembra che vi siano difficoltà nell'adottarlo. Il secondo modello, in cui le variabili sono datate, non può esser considerato come un sistema di equazioni simultanee: esso esclude l'interdipendenza statica e presuppone, invece, il metodo delle sequenze temporali.

I. *Modello keynesiano*

- 1) Reddito: $Y_s = C_s + I_s$
- 2) Consumi: $C_s = a_1 + b_1 Y_s$
- 3) Investimenti: $I_s = a_2 + b_2 G^*/K^* - c_2 i$
- 4) Saggio dell'interesse: $i = a_3 - b_3 M_s + c_3 Y$
- 5) Occupazione: $N = a_4 + b_4 Y_s$
- 6) Prezzi (livello): $P = a_5 S$
- 7) Salari: $S = \bar{S}$

Simboli: Y = reddito; C = consumi; I = investimenti; G = profitti totali; K = capitale; i = saggio dell'interesse; M = quantità di moneta; S = livello dei salari; N = occupazione dipendente; P = livello dei prezzi. L'asterisco indica valori attesi. Il sottoscritto s indica che la variabile è espressa in unità di salario (per esempio: $Y_s = Y/S$).

Oltre la 1, per il reddito vale la

$$1a) \quad Y_s = \alpha N$$

che si ricava da $Y = \alpha SN$, nel presupposto che la distribuzione del reddito non vari e che quindi vi sia proporzionalità fra reddito monetario e monte salari ($\alpha > 1$).

Le equazioni 6 e 7 valgono in condizioni di diffusa disoccupazione; in condizioni prossime alla piena occupazione valgono invece le equazioni:

$$6a) \text{ Prezzi: } P = a_6 S + b_6 N$$

$$7a) \text{ Salari: } S = a_7 + b_7 N$$

(È opportuno osservare che la 7a equivale alla relazione di Phillips).

II. *Modello alternativo*⁴

$$1) \text{ Investimenti: } I = a_1 + b_1 G/Y_c + c_1 UT - d_1$$

⁴ È ricavato da un modello più ampio e in parte diverso, che originariamente fu presentato nel 1967 (cfr. Sylos Labini, 1967) e che ora è in via di rielaborazione e di ulteriore ampliamento. Per le equazioni 2) e 3) cfr. il cap. VIII.

- 2) Prezzi: $\hat{P} = a_2 + b_2\hat{S} - c_2\hat{\pi} + d_2\hat{M}$
- 3) Profitti (quota): $G/Y_c = a_3 + b_3P - c_3S + d_3\pi - e_3M$
- 4) Capacità utilizzata: $UT = a_4 + b_4C + c_4I + d_4E$
- 5) Consumi (p. correnti): $C_c = a_5 + b_5S + c_5AR + d_5N$
- 6) Consumi (p. costanti): $C = C_c/P$
- 7) Costo della vita: $\hat{V} = a_6 + b_6\hat{P}$
- 8) Occupazione: $\hat{N} = \alpha\hat{C} + \beta\hat{I} - \hat{\pi}$
- 9) Salari: $\hat{S} = a_7 + b_7\hat{N} + c_7\hat{V} + d_7PS$
- 10) Reddito: $Y = C + I$
- 11) Saggio dell'interesse: $i = \bar{i}$

Simboli nuovi: UT = grado di capacità utilizzata (%); M = prezzi delle materie prime; π = produttività per occupato; E = esportazioni; AR = redditi diversi da quelli dei salariati; V = costo della vita; PS = pressione sindacale. L'accento circonflesso indica un saggio di variazione. Le variabili Y , C e I sono espresse in termini di prezzi costanti, eccetto quelle indicate col sottoscritto c , che sono espresse in termini di prezzi correnti.

Nel primo modello i dati sono: il saggio del profitto atteso (G^*/K^*), che esprime lo stato delle aspettative a lungo termine; il saggio del salario (S) e la quantità di moneta (fissata esogenamente dall'autorità monetaria).

Nel secondo modello i dati sono: la produttività, i prezzi delle materie prime, gli «altri redditi», la pressione sindacale, le esportazioni e il saggio dell'interesse che è fissato esogenamente dall'autorità monetaria.

Le differenze fra il primo e il secondo modello riguardano l'equazione degli investimenti, quella dei prezzi e quella dell'occupazione; inoltre, nel primo modello non compare né l'equazione dei profitti né quella della capacità utilizzata; non compare neppure, fra le variabili, la quantità di moneta. Una delle differenze fondamentali fra i due modelli sta nell'equazione degli investimenti, che nel secondo modello dipende, fra gli altri determinanti, dalla distribuzione del reddito e, precisamente, dalla quota dei profitti sul reddito. Formalmente, la differenza può non apparire rilevante giacché le variazioni del saggio del profitto (G/K) sono proporzionali alle variazioni della quota dei profitti sul reddito, se si assume che nel breve periodo il rapporto capitale-reddito (K/Y) è costante — una assunzione ragionevolmente realistica — e se si ammette (come anche Keynes sembra disposto a fare) che le aspettative sono spesso di carattere estrapolativo, così che, di norma, l'andamento corrente del saggio del profitto può esser considerato come indice del saggio atteso. In realtà, su questo punto la differenza fra i due modelli è rilevante, giacché il saggio del profitto

nel secondo modello non dipende da fattori essenzialmente psicologici (stato delle aspettative a lungo termine), ma dall'interazione fra prezzi, salari e produttività, un'interazione (si può aggiungere) che a sua volta dipende da spinte molteplici, che comprendono quelle provenienti dall'estero, specialmente dalle materie prime importate, e le spinte extraeconomiche, come quelle provocate da conflitti economici e sociali, che influiscono sui salari. Ma la differenza principale sta in ciò, che dal secondo modello risulta, mentre non risulta dal primo, il ruolo antitetico dei salari: un aumento dei salari stimola gli investimenti facendo crescere la domanda per beni di consumo e quindi gli investimenti (equazioni 9, 5, 6, 8, 4, 1); un aumento dei salari tende a ridurre la quota dei profitti (si veda il cap. VIII) e la flessione dei profitti agisce negativamente sugli investimenti (equazioni 9, 2, 3, 1). Tenderà a prevalere l'effetto positivo o quello negativo secondo l'intensità della spinta iniziale e il valore dei coefficienti. Tutto questo significa che esiste un problema di *optimum* nel saggio di aumento dei salari e, corrispondentemente, nel livello del saggio di profitto. (Keynes dunque — salvo un cenno marginale, che non può essere incorporato nel modello che riassume gli elementi essenziali del suo sistema teorico — considera solo gli effetti delle variazioni salariali sul reddito aggregato, mentre non meno importanti sono gli effetti redistributivi di tali variazioni.)

3. La grande depressione degli anni Trenta

La diagnosi della grande depressione che può esser ricavata dalla *Teoria generale* è criticabile sulla base di due delle tre critiche prima ricordate, ossia con riferimento alle assunzioni psicologiche e alla assunzione della relativa omogeneità dei mercati dei prodotti e del lavoro.

La questione dei presupposti psicologici è strettamente connessa con la questione delle aspettative: questa, anzi, è parte di quella. A scanso di equivoci, debbo avvertire che non è affatto mia intenzione negare la rilevanza delle aspettative o, più in generale, la rilevanza dei fattori psicologici o soggettivi. Tuttavia, se l'economista non vuole usurpare il mestiere allo psicologo e se vuole evitare pseudospiegazioni, che si risolvono in petizioni di principio, egli deve chiarire *perché* si formano certe aspettative piuttosto che certe altre: solo se (e nella misura in cui) gli impulsi escono fuori dal suo campo di studio egli potrà assumerli come dati esterni. La critica sorge quando si assumono le aspettative come *primum mobile* oppure — ed è il caso più frequente — quando le ragioni che sono al fondamento delle aspettative o di altri

moti dello spirito vengono indicate in termini vaghi e generici e non veramente spiegate.

Il crollo di borsa del 1929 e la crisi economica che seguì sono attribuite da Keynes ad una caduta dell'efficienza marginale del capitale, espressione dello stato delle aspettative a lungo termine; questo dipenderebbe non solo da fattori psicologici, ma anche da altri fattori, specialmente dalla consistenza e dalla composizione, attuali e previste, dei beni capitali e dai gusti dei consumatori. Tuttavia, Keynes attribuisce una tale importanza ai fattori psicologici da sentire il bisogno di avvertire — *excusatio non petita*: «Non si dovrebbe concludere da ciò che tutto dipende da ondate di psicologia irrazionale» (Keynes, 1936, p. 142). Razionale o irrazionale che sia la psicologia di cui parla Keynes, le ondate restano prive di spiegazione; e poiché il ciclo economico secondo Keynes dipende da variazioni, cicliche appunto, nell'efficienza marginale del capitale, in ultima analisi la spiegazione keynesiana dei cicli e delle crisi in generale e quindi anche della spettacolosa crisi del 1929 rientra, in modo esemplare, nella categoria delle pseudospiegazioni. Questo non significa affatto che l'analisi di Keynes della grande depressione sia priva di valore. Il fatto è che quello storico evento pose, agli economisti, quesiti di vario genere: 1) perché ebbe luogo il crollo di borsa, che segnò l'inizio della grande depressione; 2) perché la depressione, pur tra fluttuazioni, risultò così persistente (questione della «sottoccupazione di equilibrio»); 3) quale efficacia potevano avere le misure proposte per uscire dalla depressione e in particolare: a) la riduzione dei salari monetari, b) una politica monetaria espansiva, c) una politica fiscale espansiva.

Al primo quesito Keynes risponde facendo riferimento alle variazioni dello stato delle aspettative e dell'efficienza marginale del capitale: come si è accennato e come meglio vedremo fra breve, questa è la risposta più insoddisfacente. Al secondo quesito, egli risponde con la sua analisi della domanda effettiva (non c'è nessuna garanzia, egli sostiene, che il punto di intersezione fra le funzioni di domanda e di offerta complessiva corrisponda ad un reddito di piena occupazione). Al terzo quesito Keynes risponde con diverse argomentazioni che mirano a negare l'utilità, ai fini della ripresa, di ridurre i salari monetari ed a negare, in condizioni di grave depressione, l'efficacia di una politica monetaria espansiva; egli sostiene invece la necessità di una politica fiscale espansiva, nella forma di un deciso accrescimento delle spese pubbliche, anche oltre le entrate: il disavanzo, infatti — se è finanziato a mezzo di prestiti —, agisce da sostegno della domanda.

Dedicherò qualche commento solo al primo quesito⁵. La risposta di Keynes a tale quesito – le ragioni del crollo di borsa, che segna l'inizio della grande depressione – risulta in modo chiaro dalle seguenti citazioni:

Se vogliamo applicare il termine *speculazione* all'attività di prevedere la psicologia del mercato, e il termine *intraprendenza* all'attività di prevedere il rendimento prospettivo dei beni capitali per tutta la durata della loro vita, è certo che non sempre si verifica che la speculazione predomini sull'intraprendenza. Tuttavia, quanto più perfezionata è l'organizzazione dei mercati di investimento, tanto maggiore sarà il rischio che la speculazione prenda il sopravvento sull'intraprendenza. In uno dei maggiori mercati di investimento del mondo, New York, l'influenza della speculazione (nel senso suddetto) è enorme.

Gli speculatori possono non causare alcun male, come bolle d'aria in una corrente continua di intraprendenza; ma la situazione è seria quando l'intraprendenza diviene la bolla d'aria in un vortice di speculazione. Quando lo sviluppo del capitale di un paese diventa un sottoprodotto delle attività di un casino da giuoco, è probabile che vi sia qualcosa che non va bene. I successi conseguiti da Wall Street – come organo rispondente alla specifica funzione sociale di instradare l'investimento nuovo nelle direzioni più redditizie in termini di rendimento futuro – non si possono certo ritenere uno dei più clamorosi trionfi del capitalismo del lasciar fare... (Keynes, 1936, pp. 138-9; cfr. anche Keynes, 1930 e 1931).

4. Una diagnosi alternativa

Il crollo di Wall Street, che rappresentò la conclusione di una vera e propria orgia di speculazione e pose alcune importanti premesse della depressione, va invece attribuito – questa è la tesi che io sostengo in contrapposizione a quella di Keynes – a tre fattori «oggettivi», fra loro interagenti: le straordinarie variazioni nella distribuzione del reddito, gli effetti di grandi innovazioni tecnologiche e i profondi mutamenti nelle forme di mercato, con la diffusione e il rafforzamento di oligopoli e di monopoli.

La rigidità dei prezzi industriali rispetto alla domanda: è questo

⁵ Quanto al secondo quesito, mi limito a osservare che l'analisi keynesiana non è errata ma è insufficiente; a mio giudizio, essa va modificata secondo le linee che ho suggerito sopra, nel cap. VI (§ 4) e, più sistematicamente, nella mia monografia sull'oligopolio (parte II, cap. III, § 5). Il punto essenziale è che nelle condizioni moderne una flessione della domanda provoca una caduta corrispondente nella produzione piuttosto che nei prezzi e una caduta anche più grave nell'occupazione.

il fenomeno da cui conviene partire e che appare in piena luce dopo la fine della prima guerra mondiale. Come conseguenza del processo di concentrazione delle imprese in diversi importanti rami produttivi emergono grandi complessi, capaci d'influire, entro certi limiti, sui prezzi; una situazione analoga si è delineata là dove, per effetto dello sviluppo dei mezzi di comunicazione di massa e della pubblicità, si è affermato un processo di differenziazione di prodotti. In questi mercati i prezzi sono risultati sempre meno sensibili alle variazioni della domanda: essi variano, piuttosto, al variare dei costi e, in particolare, dei costi diretti. Tuttavia, in paesi in cui la concorrenza estera ha scarso rilievo — come era e in gran parte è ancora il caso degli Stati Uniti — la diminuzione dei prezzi può essere sensibilmente inferiore alla diminuzione dei costi diretti (cfr. il cap. VIII). Ciò appunto accade negli anni che precedono il crollo di borsa (cfr. tabella II, colonne 3, 2, 4, 7 e 8). Di conseguenza, il margine unitario nell'industria cresce e crescono i profitti totali sia per il motivo ora indicato sia per l'aumento della produzione, che ha un duplice effetto positivo sui profitti: la diminuzione del costo indiretto unitario col conseguente aumento del margine unitario netto e la moltiplicazione per un crescente numero di unità prodotte di tale margine netto.

Un tale processo risulta particolarmente accentuato nel caso delle imprese di pubblica utilità, specialmente nell'industria elettrica e nelle ferrovie, che negli Stati Uniti erano private ma sottoposte a controlli pubblici. Questi controlli erano stati introdotti prima della guerra mondiale con l'intento di calmierare i prezzi in quei due importanti settori e contenere i profitti. Dopo la guerra il risultato paradossale di quei controlli è di rafforzare il potere di mercato delle imprese che operano nei due settori e di far salire i profitti anche più che in ogni altro settore industriale. In effetti, i controlli erano stati introdotti in un periodo di prezzi crescenti: l'obiettivo era appunto di rallentare o addirittura di impedire l'aumento dei prezzi nei due settori. Dopo la guerra le tendenze cambiano: diminuisce nettamente il prezzo del petrolio (grazie agli straordinari progressi nei sistemi di prospezione geologica, alle scoperte di nuovi giacimenti ed ai progressi nei metodi di estrazione); ed il petrolio è già una fonte di energia di grande rilievo sia nell'industria elettrica sia nelle ferrovie; per di più la flessione nel prezzo del petrolio si porta con sé quella del prezzo del carbone. Inoltre, tende a diminuire anche il costo unitario del lavoro. I costi, quindi, sono in netta diminuzione; ma i controlli tendono a mantenere stabili sia le tariffe elettriche sia quelle

ferroviarie: il risultato è una forte crescita dei profitti in entrambe le industrie.

Un fenomeno analogo, anche se meno accentuato, ha luogo nelle altre industrie: in generale, i prezzi delle materie prime sono stabili; crescono assai poco i salari monetari (+ 11% dal 1922 al 1929); ma, per effetto di innovazioni tecnologiche di vario genere, cresce in misura rilevante la produttività (+ 30%)⁶. Ciò nonostante, «per qualche stregoneria non ben chiarita», come scrive Einaudi (1934), i prezzi dei prodotti industriali restano costanti con un conseguente cospicuo aumento dei profitti industriali⁷ (cfr. tabella II, colonne 3, 5, 7, 8). In realtà, la relativa stabilità dei prezzi dipende dal potere di mercato – «spontaneo» e artificiale – che si era particolarmente rafforzato nei due o tre decenni precedenti. Cresce quindi il margine unitario lordo; nel tempo stesso, con l'aumento della produzione, i costi indiretti per unità prodotta tendono a diminuire e i profitti tendono a crescere, sia per l'aumento del margine unitario netto sia per l'aumento della produzione. Il risultato complessivo è uno spostamento nella distribuzione del reddito che non è esagerato definire

⁶ Ci si può chiedere se, per spiegare un tale straordinario aumento di produttività, sia utile l'analisi presentata nel precedente capitolo V. Una risposta precisa non può esser data, poiché mancano alcune delle serie statistiche essenziali. Dai dati disponibili sembra che quell'analisi sia effettivamente utile. Tuttavia è necessario tener conto del fatto che il costo del lavoro era notevolmente aumentato durante la guerra (si veda la tabella II) e che negli anni Venti, fra l'altro, ha luogo un processo di graduale assorbimento di quell'eccezionale crescita.

⁷ Lo stesso fenomeno era stato notato ma, di nuovo, non spiegato, da J. Schumpeter (*Business cycles*, pp. 809-10).

Nel suo libro *The great depression* Lionel Robbins scrive, con riferimento agli anni Venti (pp. 48-9): «Le condizioni di approssimativa stabilità nel livello dei prezzi impedirono agli osservatori di quel periodo (1922-1929) di comprendere la vera natura di quanto stava accadendo [...]. Quando la produttività cresce dobbiamo attenderci, in assenza d'inflazione, una flessione dei prezzi. Ora, quello che stiamo esaminando era un periodo di produttività in rapido aumento. La relativa stabilità dei prezzi, perciò, lungi dal costituire una prova di assenza d'inflazione, rappresenta la prova contraria».

Questo fenomeno – la cui definizione oggi appare veramente paradossale: un'inflazione con prezzi stabili! – è attribuito da Robbins alla politica del danaro a buon mercato. Egli lo considera come un caso di «inflazione da profitti», che Keynes discute ripetutamente nel suo *Trattato sulla moneta* (pp. 122, 204, 214-9, 228-9, 379-80, 421). Robbins cita un passo relativamente lungo in cui Keynes afferma che «una genuina inflazione da profitti si sviluppò per un certo tempo tra quella data [fine del 1927] e l'estate del 1929» (p. 399). A parte il periodo indicato (ci sono indicazioni che «l'inflazione da profitti» comincia alcuni anni prima), penso che sia un peccato che nella sua *Teoria generale* Keynes abbia trascurato quell'importante spunto analitico.

enorme, spostamento che va a favore, in primo luogo, dei profitti, ma anche di altri redditi, come dirò fra breve (cfr. tabella II, colonna 9). *È precisamente questo spostamento nelle quote distributive che è all'origine del crollo di Wall Street e non l'esaurimento (non spiegato) di un'ondata di ottimismo, seguita da un'ondata (e-gualmente non spiegata) di pessimismo.* Non è che ondate di questo tipo non abbiano luogo; ma ogni volta vanno individuati gl'impulsi che le generano. Nel caso che consideriamo l'impulso fu generato dai cospicui profitti che per di più, crescendo, determinavano aspettative di ulteriore crescita.

Non pochi economisti ritengono che in un sistema capitalistico l'aumento dei profitti, per quanto criticabile sul piano dell'equità o della giustizia sociale, non può che giovare all'economia e al suo sviluppo. Ma le cose non stanno così. Già Smith nella sostanza aveva respinto — giustamente — un punto di vista come quello ricordato. La verità è che in ogni data situazione, come si è già detto, c'è un *optimum* nella quota e nel saggio del profitto, particolarmente nel settore industriale: un saggio decrescente, almeno da un certo punto in poi, frena l'accumulazione — come tante volte si è sostenuto; ma un saggio crescente di profitto di norma è l'indice di una flessione della quota di reddito che va al lavoro dipendente; e ciò non può non riflettersi in un indebolimento del tasso di crescita nella domanda dei beni di consumo e, indirettamente, nella domanda dei beni d'investimento: l'intero processo di sviluppo risulta frenato. La considerazione dei redditi diversi dai profitti e dai salari dell'industria — fra cui sono i redditi dei *managers* e quelli delle aziende familiari — non modifica in modo sostanziale la sequenza ora indicata.

Nelle sue linee essenziali, la contraddittoria sequenza ora indicata può esser vista nel secondo modello. Un aumento dei salari ha un effetto positivo sugli investimenti (equazione 1) attraverso l'aumento nella domanda dei beni di consumo (equazione 5) e nel grado di utilizzazione degli impianti (equazione 4) — assunta come costante l'occupazione; d'altra parte, un aumento dei salari ha un effetto negativo se — ammesso che i prezzi non aumentino o non aumentino nella misura adeguata — determina una riduzione nei profitti (equazioni 2, 3 e 4). Una sequenza opposta tende a verificarsi se diminuiscono i salari ovvero — ma in questo caso l'analisi è più complessa — se aumenta la produttività a parità di salari e di occupazione (per avviare l'analisi, cfr. le equazioni 8, 5 e 1).

Sotto l'aspetto empirico, le indicazioni di un aumento eccezionalmente rilevante dei profitti e dei redditi diversi da quelli da lavoro dipendente sono numerose ed univoche (cfr. la tabella II,

colonna 9) (cfr. Schumpeter, 1939, p. 831; Keller, 1973). Quanto all'andamento della produzione, occorre osservare che quella dei beni di largo consumo, come i beni alimentari e i tessili, aumenta di poco, come aumenta di poco la massa dei salari (cfr. le tabelle I, colonna 5, e II, colonna 5; dal 1922-23 al 1928-29 i beni alimentari aumentano del 2%, i prodotti tessili del 9%). Viceversa la produzione di beni durevoli, come le automobili e le case di abitazione – beni richiesti principalmente da coloro che percepiscono redditi alti e medio-alti – aumenta in misura molto maggiore; occorre osservare, tuttavia, che lo slancio ha luogo dal 1922 al 1926: dopo quell'anno tende a spegnersi (tabella I, colonne 3 e 6). Sebbene non siano disponibili dati disaggregati, si può presumere che, nel settore edile, si sviluppò in modo particolare l'edilizia per le classi medie e alte, soprattutto nei nuovi quartieri extra-urbani, la cui creazione fu promossa dalla prima diffusione dell'automobile⁸. Via via che si esauriscono le occasioni d'investimento produttivo – occasioni che crescono sempre più lentamente per i motivi anzidetti –, la massa dei fondi investibili provenienti dai profitti e dagli altri redditi in rapido aumento si riversa dapprima – fino al 1927 – verso altri paesi, anche con prestiti ad alto rischio (Galbraith, 1961), (cfr. tabella II, colonna 10); in un secondo tempo, si riversa nella borsa, specialmente nell'acquisto di azioni, i cui corsi già per loro conto crescevano proprio perché crescevano i profitti: da un certo momento in poi l'aumento diviene esplosivo poiché, insieme con i fondi provenienti dai profitti del settore produttivo, ci sono quelli provenienti dalle banche e dagli stessi profitti speculativi (tabella II, colonna 11). L'ondata della speculazione va vista appunto in questi termini e non nei termini essenzialmente psicologici di cui si è detto.

5. Conclusioni

All'origine del processo, dunque, c'è l'enorme redistribuzione del reddito, che riassume ed esprime anche gli altri due grandi mutamenti: quelli nelle forme di mercato e quelli imputabili alle innovazioni tecnologiche⁹. Come si è già accennato, lo spostamento

⁸ Ricordo che la produzione di automobili del 1929 (4,5 milioni) fu superata solo nel 1949 (5,1 milioni).

⁹ Le linee essenziali di questa interpretazione sono già contenute nella mia monografia *Oligopolio e progresso tecnico* (1ª edizione cit.; cfr. le pp. 175-6, 193-4 e 210-1 dell'ed. del 1975). In seguito sono ritornato sulla questione nel breve saggio *On the concept optimum rate of profit* (cap. IX di questo volume). Di recente ho notato che un giovane storico economico nor-

redistributivo non avviene solo a favore dei profitti, particolarmente dei profitti industriali, ma anche di altri redditi: i redditi misti nei settori extra-agricoli e le retribuzioni dei *managers*, specialmente di quelli che in modo diretto o indiretto partecipano agli utili delle imprese grandi e medie. Tutto considerato, però, la prosperità degli anni Venti non riguardò più del 20% o, al massimo, del 30% dei redditieri: gli altri, durante la «nuova era», ottennero benefici assai modesti (cfr. Fano, 1976).

Non solo l'analisi del ciclo e delle crisi, ma l'intera costruzione keynesiana — è bene ripeterlo — poggia su presupposti psicologici; i tre pilastri di tale costruzione sono infatti, com'è ben noto, lo stato delle aspettative a lungo termine, la propensione al consumo (che esprime una «legge psicologica fondamentale») e la preferenza per la liquidità. Avendo fatto questa scelta, a Keynes appare del tutto naturale assumere come date la tecnologia, la distribuzione del reddito e le forme di mercato («l'intensità della concorrenza»: Keynes, 1963, p. 217), che sono precisamente i tre fattori essenziali, a parere di chi scrive, per comprendere le condizioni che dettero luogo alla grande depressione e, più in generale, per interpretare le linee più importanti dell'evoluzione del moderno capitalismo industriale.

Può sembrare che chi accetta una tale impostazione sia costretto a respingere in blocco l'intera analisi keynesiana. Ma così non è, se si riconosce che la rilevanza dei presupposti dipende dai problemi che si considerano. Pertanto, se dal problema delle origini della grande depressione si passa ad altri problemi, come l'analisi dei meccanismi che regolano le variazioni della domanda effettiva, la scelta di assunzioni di un tipo o dell'altro diviene molto meno importante e perfino irrilevante, nel senso che le ipotesi psicologiche possono essere sostituite con assunzioni di diverso genere senza danni irreparabili per il sistema teorico considerato nel suo complesso. Naturalmente, l'analisi deve allora essere in parte modificata e integrata, poiché in un tale processo noi non possiamo non renderci conto che le ipotesi psicologiche mascherano un vuoto analitico; è probabile che debbano essere modificate anche le prescrizioni di politica economica. È tuttavia possibile compiere in compagnia di Keynes una parte relativamente lunga della strada.

americano, che senza dubbio non conosceva la mia monografia, non molti anni fa ha proposto un'interpretazione simile alla mia (cfr. Keller, 1973). Debbo avvertire che l'analisi prima richiamata circa le conseguenze paradossali dei controlli sulle tariffe delle imprese di pubblica utilità (rafforzamento del potere di mercato e accentuato aumento dei profitti) è proposta per la prima volta proprio da questo autore.

APPENDICE

ALCUNI DATI RIGUARDANTI IL PERIODO 1922-1933

I. PRODUZIONE

	Produtz. industr. 1	Energia elettrica 2	Beni di consumo			Edilizia 6	Ferrovie (vagoni) 7
			durevoli 3	semidurev. 4	non durev. 5		
1913-14	80	41	60	17	46	62	255
1922	100	100	100	100	100	100	100
1923	120	116	146	131	116	121	182
1924	113	125	130	122	102	135	227
1925	127	139	176	141	113	149	218
1926	133	154	143	149	116	158	254
1927	133	166	143	132	117	155	182
1928	140	177	156	144	117	150	136
1929	153	192	185	154	119	148	200
1930	127	188	143	105	97	112	136
1931	100	179	86	80	78	82	27
1932	80	162	47	49	56	46	15
1933	100	169	50	56	60	39	—

II. PREZZI, SALARI E ALTRI DATI

	Prezzi agricoli 1	materie prime 2	prodotti finiti 3	Salari		Stipendi totali 6	Produttività oraria 7	Costo unit. del lavoro 8	Distribuzione del reddito 9	Prestiti all'estero 10	Azioni industriali 11
				orari 4	totali 5						
1913-14	76	71	70	47			75	62			
1922	100	100	100	100			100	100	29	100	100
1923	105	103	103	106	11,0	2,8	98	108	(48)	55	109
1924	106	102	100	110			105	105		127	116
1925	117	111	104	110	11,0	3,0	113	97		141	154
1926	110	104	104	110			114	96		147	168
1927	106	101	98	110			117	93		175	217
1928	112	103	99	110			124	90	33	164	272
1929	112	102	98	114	11,6	3,6	130	88	(54)	88	370
1930	95	88	91	112			132	84		118	289
1931	65	68	80	104	6,9		137	76		30	189
1932	50	57	73	90			130	70		4	95
1933	54	59	73	90	6,6	1,6	136	66		1	119

Note alle tabelle

Di regola, 1922 = 100

Tab. I, 1 e tab. II, 3, 4, 5, 6, 7 e 8: industria manifatturiera

Tab. I, 3: comprende le automobili

Tab. I, 4: calzature, vestiario, pneumatici

Tab. II, 9: quota % del reddito che va al 5% dei redditeri più ricchi (dal 33,5% nel 1929 cade poi al 17% nel 1972); sotto, fra parentesi, è indicata una stima della quota che va al 20% dei redditeri più ricchi (dal 54% nel 1929 cade poi al 43% nel 1972)

Tab. II, 10: «foreign capital issues (government and corporate) publicly offered in the United States»

Fonti: *Historical statistics of the United States - From colonial times to 1970*, Department of Commerce, Washington D.C., 1972. *Statistical abstract of the United States*, Department of commerce, Washington D.C., 1934 e 1937. Colonna 10 della tabella II: oltre le due pubblicazioni precedenti cfr. l'articolo di M.A. Copeland, *Determinants of distribution of income*, «American economic review», marzo 1947.

BIBLIOGRAFIA

Bellone, G. (a cura di), *Il dibattito sulla moneta*, Il Mulino, Bologna 1970.

Biasco, S., *L'inflazione nei paesi capitalistici industrializzati. Il ruolo della loro interdipendenza 1968-1978*, Feltrinelli, Milano 1979.

Breglia, A., *Cenni di teoria della politica economica*, «Giornale degli economisti», febbraio 1934.

Breglia, A., *Profitti sterili e profitto fecondo*, «Giornale degli economisti», marzo-aprile 1953.

Clark, J.B., *Essentials of economic theory*, Macmillan, New York 1907.

Clark, J.M., *Studies in the economics of overhead costs*, University of Chicago Press, Chicago 1923.

Coutts, K., Godley, W., Nordhaus, W., *Industrial pricing in the United Kingdom*, Cambridge University Press, Cambridge, 1978.

Cozzi, T. (a cura di), *Keynes*, Cassa di Risparmio di Torino 1983.

Dunlop, J., *The movement of real and money wages*, «Economic journal», settembre 1938.

Eckstein, O. (a cura di), *The econometrics of price determination*, Department of commerce, Washington D.C. 1972.

Eckstein, O., From, G., *The price equation*, «American economic review», dicembre 1968.

Eichner, A., *A theory of the determination of the mark-up under oligopoly*, «Economic journal», june 1973.

Eichner, A., *The megacorp and oligopoly - Micro foundations of macro dynamics*, Cambridge University Press, Cambridge 1976.

Einaudi, L., *Debiti*, «Riforma sociale», gennaio-febbraio 1934, ristampato nel volume *Nuovi saggi*, Einaudi, Torino 1937.

Fano, E., *I paesi capitalistici dalla prima guerra mondiale al 1929*,

- nel volume *La crisi del capitalismo negli anni '20*, a cura di M. Telò, De Donato, Bari 1976.
- Freeman, C., Clark, J., Soete, L., *Unemployment and technical innovation. A study of long waves and economic development*, F. Pinter, London 1982.
- Friedman, M., *The optimum quantity of money and other essays*, Aldine, Chicago 1969 (questo volume include, fra gli altri, i seguenti due saggi: *The lag effect of monetary policy* del 1961 e *The role of monetary policy* del 1968).
- Friedman, M., *La controrivoluzione nella teoria monetaria* (1970a), «Bancaria», aprile 1971.
- Friedman, M., *Commento a Kaldor* (1970b), nel volume curato da G. Bellone.
- Friedman, M., Schwartz, A.J., *A monetary history of the United States 1867-1960*, Princeton University Press, Princeton 1963 (trad. it. *Il dollaro. Storia monetaria degli USA. 1867-1960*, Utet, Torino 1979).
- Fuà, G., *Occupazione e capacità produttive: la realtà italiana*, Il Mulino, Bologna 1976.
- Galbraith, J.K., *The great crash*, Houghton and Mifflin, Boston 1961 (trad. it. Etas Compass, Milano 1966).
- Glynn, A., Sutcliffe, R., *British capitalism, workers and the profit squeeze*, Penguin, Baltimore 1972 (trad. it. *Sindacati e contrazione del profitto. Il caso inglese*, Laterza, Roma-Bari 1975).
- Godley, W.A.H., Nordhaus, W.D., *Pricing in the trade cycle*, «Economic journal», settembre 1972.
- Gordon, R.A., *The impact of aggregate demand on prices*, «Brookings papers on economic activity», n. 3, 1975.
- Hansen, A.H., *A guide to Keynes*, McGraw Hill, New York 1953 (trad. it. *Guida allo studio di Keynes*, Giannini, Napoli 1964).
- Hicks, J., *Capital and growth*, Oxford University Press, Oxford 1965 (trad. it. Il Saggiatore, Milano 1971).
- Hicks, J., *The crisis in the keynesian economics*, Blackwell, Oxford 1974 (trad. it. Boringhieri, Torino 1975).
- Hoffman, W., *Ein Index der industriellen Produktion für Gross-Britannien seit dem 18. Jahrhundert*, «Weltwirtschaftliches Archiv», settembre 1954.
- Imlah, A., *The term of trade of the United Kingdom 1793-1913*, «Journal of economic history», n. 2, 1950.

- Jorgenson, D.W., Griliches, Z., *The explanation of productivity changes*, «Review of economic studies», n. 34, 1967.
- Kaldor, N., *Il nuovo monetarismo e Replica a Friedman*, nel volume curato da G. Bellone.
- Kaldor, N., *Inflation and recession in the world economy*, «Economic journal», dicembre 1976.
- Kaldor, N., *Memorandum of evidence on monetary policy to the Select Committee on the Treasury and Civil Service*, HM Stationary Office, London 1980.
- Kaldor, N., *The role of commodity prices in economic recovery*, «Lloyds Bank review», luglio 1983.
- Kalecki, M., *The lesson of the Blum experiment*, «Economic journal», marzo 1938 (a).
- Kalecki, M., *The determinants of the distribution of national income*, «Econometrica», aprile 1938 (b).
- Kalecki, M., *Three ways to full employment*, nel volume *The economics of full employment*, Blackwell, Oxford 1944 (trad. it. Rosenberg e Sellier, Torino 1979).
- Kalecki, M., *Selected essays on the dynamics of the capitalist economy 1933-1970*, Cambridge University Press, Cambridge 1971 (questo volume include il saggio *Costs and prices* del 1943), (trad. it. Einaudi, Torino 1975).
- Kaplan, A.D.H., Dirlam, J.B., Lanzillotti, R.F., *Pricing in big business. A case approach*, The Brookings Institution, Washington D.C. 1958.
- Keller, R.R., *Factor income distribution in the United States during the 1920's: a reexamination of fact and theory*, in «Journal of economic history», marzo 1973.
- Keynes, J.M., *The end of laissez faire* (1926), «The collected writings of J.M. Keynes», vol. IX, Macmillan, London 1972 (trad. it. «Nuova collana degli economisti», vol. III, Utet, Torino 1936).
- Keynes, J.M., *A treatise of money* (1930), «The collected writings», voll. V e VI, 1971 (trad. it. Feltrinelli, Milano 1979).
- Keynes, J.M., *The great slump of 1930* (1930), «The collected writings», vol. IX, 1973.
- Keynes, J.M., *The consequences of the collapse of money values* (1931), «The collected writings», vol. IX, 1973.
- Keynes, J.M., *The general theory of employment, interest and money*, «The collected writings», vol. VII, 1973 (trad. it. Utet, Torino 1963).
- Keynes, J.M., *Relative movements of real wages and output*, «Economic journal», n. 49, 1939.

- Kindleberger, C.P., *The terms of trade: a European case study*, Massachusetts Institute of Technology, Cambridge (Mass.) 1956.
- Layton, W.T., Crowther, G., *An introduction to the study of prices*, Macmillan, London 1935.
- Lewis, A., *Economic development with unlimited supply of labour*, «The Manchester School», maggio 1954 (trad. it. *Sviluppo economico con disponibilità illimitate di mano d'opera*, nel volume *Economia del sottosviluppo*, a cura di B. Jossa, Il Mulino, Bologna 1973).
- Lipsey, A., *The relation between unemployment and the rate of change of money wage rates in the United Kingdom 1861-1957: a further analysis*, «Economica», febbraio 1960.
- Maddison, A., *Phases of capitalism development*, Oxford University Press, Oxford 1982.
- Marshall, A., *Principles of economics* (1890), Macmillan, London 1949 (trad. it. Utet, Torino 1959).
- Martin, K., Thackeray, F.G., *The terms of trade in selected countries 1870-1938*, «Bulletin of the Oxford Institute of statistics», novembre 1948.
- Marx, K., *Wages, price and profit* (1865), Progress Publishing House, Moscow 1950 (trad. it. Editori Riuniti, Roma 1960).
- Marx, K., *Das Kapital*, 3 libri (1867, 1885, 1894), Dietz, Berlin 1947-1951 (trad. it. Editori Riuniti, Roma 1970).
- Marx, K., *Theorie über den Mebewert* (1905), Dietz, Berlin 1959 (trad. it. Editori Riuniti, Roma 1961-1973).
- Marx, K., Engels, F., *Il manifesto del partito comunista*, Utet, Torino 1934.
- Marx, K., Engels, F., *Opere complete*, 40 voll., Editori Riuniti, Roma 1974.
- Means, G., *Price inflexibility and the requirements of a stabilizing monetary policy*, «Journal of the American statistical association», giugno 1935.
- Metzler, L., *The nature and stability of inventory cycles*, «Review of economic statistics», agosto 1941.
- Mitchell, B.R. (in collab. con P. Deane), *Abstract of British historical statistics*, Cambridge University Press, Cambridge 1962.
- Modigliani, F., *The monetarist controversy or, Should we forsake stabilization policies?*, «American economic review», marzo 1977.
- Modigliani, F., Friedman, M., *The monetarist controversy. A seminar discussion*, «Economic review - Supplement», Federal Reserve Bank di San Francisco, primavera 1977.

Momigliano, F., Siniscalco, D., *Terziario totale e terziario per il sistema produttivo*, «Economia e politica industriale», marzo 1980.

Nordhaus, W., *Recent developments in price dynamics*, nel volume curato da D. Eckstein.

Northworthy, J.R., Harper, M.J., Kunze, K., *The slowdown in productivity growth: analysis of some contributing factors*, «Brookings papers on economic activity», n. 2, 1979.

OECD, *The economic outlook*, luglio 1983, Paris.

Ojala, E.M., *Agriculture and economic progress*, Oxford University Press, Oxford 1952.

Okun, A.M., *Prices and quantities - A macroeconomic analysis*, Blackwell, Oxford 1981.

Okun, A.M., Perry, G.L., *Notes and numbers on the profit squeeze*, «Brookings papers on economic activity», n. 3, 1970.

Pantaleoni, M., *Di alcuni fenomeni di dinamica economica*, nel volume *Scritti vari di economia*, Laterza, Bari 1910.

Pantaleoni, M., *Alcune osservazioni sui sindacati e sulle leghe* (1909), nel volume *Erotemi di economia*, Laterza, Bari 1925.

Pareto, V., *Alcune relazioni fra lo stato sociale e le variazioni della prosperità economica*, «Rivista italiana di sociologia», settembre 1913.

Pareto, V., *Trattato di sociologia* (1916), Edizioni di Comunità, Milano 1964.

Pasinetti, L.L., *Fluttuazioni cicliche e sviluppo economico* (1950), nel volume *Sviluppo economico e distribuzione del reddito*, Il Mulino, Bologna 1977.

Pasinetti, L.L., *Structural change and economic growth*, Cambridge University Press, Cambridge 1981 (sta per uscire la tr. it. presso la Utet di Torino).

Phelps Brown, E.H., Hopkins, S.V., *Wage rates in five countries 1860-1939*, «Oxford economic papers», n. 2, 1950.

Phillips, A.W., *The relation between unemployment and the rate of change of money wage rates in the United Kingdom, 1861-1957*, «Economica», novembre 1958 (trad. it. nel volume *Problemi di macroeconomia*, a cura di M.G. Mueller, Etas Kpm-pass, Milano 1968).

Quadrio Curzio, A., *Un diagramma per l'oro tra demonetizzazione e rimonetizzazione*, «Rivista internazionale di scienze economiche e commerciali», ottobre-novembre 1981.

- Ricardo, D., *On the principles of political economy and taxation* (1821), «The works and correspondence of D. Ricardo» («Works»), vol. I, Cambridge University Press, Cambridge 1951 (a) (trad. it. Isedi, Milano 1976).
- Ricardo, D., *Speeches and evidence*, «Works», vol. V, Cambridge University Press, Cambridge 1951 (b).
- Robbins, L., *The great depression*, Macmillan, London 1935.
- Robertson, D.H., *A study of industrial fluctuation*, P.S. King and son, London 1915 (rist. 1948).
- Roncaglia, A., *L'economia del petrolio*, Laterza, Roma-Bari 1983.
- Rowthorn, B., *Capitalism, conflict and inflation - Essays in political economy*, Lawrence and Wishart, London 1980 (in questo volume è incluso il saggio *Conflict, inflation and money* del 1977).
- Salter, W.E.G., *Productivity and technical change*, Cambridge University Press, Cambridge, 1960.
- Schumpeter, J.A., *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, Duncker und Humblot, Monaco e Lipsia 1912 (trad. it. Sansoni, Firenze 1971).
- Schumpeter, J.A., *Review of «The general theory of employment, interest and money» by J.M. Keynes*, «Journal of the American statistical society», dicembre 1936.
- Schumpeter, J.A., *Business cycles. A theoretical, statistical and historical analysis of the capitalist process*, McGraw Hill, New York 1939 (trad. it. dell'ed. ridotta a cura di R. Fels, *Il processo capitalistico. Cicli economici*, Boringhieri, Torino 1977).
- Schumpeter, J.A., *The creative response of economic history*, «Journal of economic history», novembre 1947.
- Schumpeter, J.A., *Capitalism, socialism, and democracy*, Harper and Brothers, New York 1942 (trad. it. Comunità, Milano 1954).
- Schumpeter, J.A., *History of economic analysis*, Oxford University Press, Oxford 1954 (trad. it. Boringhieri, Torino 1959).
- Siglienti, S., *The future of the dollar as a reserve asset*, nel volume *Europe and the dollar in the world-wide disequilibrium*, a cura di J.R. Sargent, Sijthoff and Noordhoff, The Netherlands, Alphen aan den Rijn 1981.
- Smith, A., *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations* (1776), Methuen, London 1961 (trad. it. Isedi, Milano 1977).
- Solow, R., *Price expectations and the behavior of the price level*, Manchester University Press, Manchester 1969.
- Sraffa, P., *Introduction*, «The works and correspondence of D. Ricardo», Cambridge University Press, Cambridge 1951.

- Sraffa, P., *Produzione di merci a mezzo di merci*, Einaudi, Torino 1960.
- Sylos Labini, P., *Il problema dello sviluppo economico in Marx ed in Schumpeter* (1954), nel volume *Problemi dello sviluppo economico*, Laterza, Roma-Bari 1977.
- Sylos Labini, P., *Oligopolio e progresso tecnico* (1956), Einaudi, Torino 1975.
- Sylos Labini, P., *Prezzi, distribuzione e investimenti in Italia, 1950-1966: uno schema interpretativo*, «Moneta e credito», settembre 1967.
- Sylos Labini, P., *Progresso tecnico, società e diritto*, nel volume *Studi in onore di Giuseppe Chiarelli*, vol. IV, Giuffrè, Milano, 1974.
- Sylos Labini, P., *Sindacati, inflazione e produttività*, Laterza, Roma-Bari 1977.
- Sylos Labini, P., *Industrial pricing in the United Kingdom*, «Cambridge journal of economics», n. 3, 1979a.
- Sylos Labini, P., *Prices and income distribution in manufacturing industry*, «Journal of post-Keynesian economics», autunno 1979b.
- Sylos Labini, P., *Lezioni di economia*, volume I, *Macroeconomia*, Ateneo, Roma 1979c.
- Sylos Labini, P., *Progresso tecnico, preços e crescimento: uma introdução* (1974), nel volume *Progresso técnico e teoria economica*, Editoria Huticec, Universidade estadual de Campinas, São Paulo 1980.
- Sylos Labini, P., *Spinelli and Fratianni on inflation: a reply*, «Banca nazionale del lavoro Quarterly review», dicembre 1981.
- Tarantelli, E., *Produttività del lavoro, salari e inflazione*, Ente L. Einaudi, Roma 1970.
- Tooke, T., Newmark, W.A., *A history of prices*, 6 voll., 1837-1857, rist. nel 1928 a cura di T. Gregory, P.S. King and son, London.
- Tucker, G.S.L., *Progress and profits in the British economic thought, 1650-1850*, Cambridge University Press, Cambridge 1960.
- United States Senate Committee on the Judiciary, Sub-Committee on Anti-Trust and Monopoly, *Administered prices. Automobiles-Report*, Government Printing Office, Washington 1958.
- Verdoorn, P.J., *Fattori che regolano lo sviluppo della produttività del lavoro*, «L'industria», n. 1, 1949.
- Vicarelli, F. (a cura di), *Attualità di Keynes*, Laterza, Roma-Bari 1983.

- Weintraub, S., *Classical Keynesianism, monetary theory and the price level*, Chilton, Philadelphia and New York 1969.
- Weintraub, S., *Capitalism's inflation and unemployment crisis*, Addison-Wesley, Reading, Mass. 1978.
- Wicksell, K., *Lectures on political economy* (1926), Routledge, London 1974 (trad. it. Utet, Torino 1950).
- Williams, J.H., *Deficit spending*, nel volume *Readings in business cycles theory*, Blakiston, Philadelphia 1944.
- Williamson, O.E., *The economics of discretionary behavior: managerial objectives in a theory of the firm*, Prentice Hall, Englewood Cliffs N.J. 1964.

INDICI

INDICE ANALITICO

- Acceleratore-moltiplicatore, processo d'interazione, 97-8, 103n, 107.
- Accumulazione del capitale:
 e il saggio del profitto, 23, 39, 74, 238, 240, 260;
 in Marx, 46-7, 52-3, 56, 70;
 in Ricardo, ix, 39, 42, 46;
 in Smith, viii, 18, 23-5, 42n.
- Aggregati, metodo degli -, 80-1, 97, 107n.
- Agricoltura:
 22, 27;
 disoccupazione nascosta nell'-
 tradizionale, 75;
 durante le grandi depressioni,
 150;
 e l'analisi di Adam Smith, 11-4,
 22, 34, 40;
 e la politica monetaria, 179-80;
 nei paesi industrializzati, 83.
V. anche Prezzi, Rendimenti decrescenti.
- Ammortamenti, 213.
- Analisi generale, modelli di -,
 153-6.
- Apprendere attraverso l'esperienza,
 118, 227.
- Argento, 15-7.
- Aristocrazia terriera, 41.
- Aspettative, 110-1, 254-5.
- Autodeflazione, 184.
- Autofinanziamento, 110, 137, 221,
 232.
- Automazione, 85, 244.
- Banche, 74, 110, 115, 132, 220,
 232.
- Barriere all'entrata, 5-6, 24-5, 72,
 131-3, 142, 144.
- Barriere di classe, 88.
- Baumol, W.J., 137, 142.
- Beni capitali:
 canone di affitto per i -, 124n;
 prezzi dei -, 116-9, 126.
- Beni di lusso, 243, 246.
- Beni essenziali, 23.
- Biasco, S., 159.
- Bilancio, politica di, 186.
- Bobbio, N., 54.
- Borghesia, 41, 50, 61.
- Borsa, *v.* Speculazione.
- Breglia, A., VII, 10, 247.
- Bretton Woods, accordi di -, 103n,
 160, 170, 188-9, 194.
- Cambi esteri:
 119, 160, 174, 186-7, 188-190;
 fissi e flessibili, 160, 188, 190.
V. anche Speculazione.
- Capacità utilizzata, 33, 81, 95, 97-8,
 110, 121, 133, 165, 174, 202-3,
 220, 233, 254.
- Capitale:
 come gelatina, 116n;
 «composizione organica» del -,
 51;
 costante e variabile, 51, 74;
 efficienza marginale del -,
 109-10, 239, 253-6, 262;
 sostituzione fra - e lavoro, 116.
V. anche Accumulazione del capitale, Beni capitali.
- Capitalismo:
 concorrenziale e oligopolistico, xi,
 73-8, 91, 95;
 mercantile, viii.
- Ceti medi, proletarizzazione dei -,
 49-51.

Cicli di diversa durata, 75 93, 151.

Ciclo economico:

96 sgg.;

e industria meccanica, 59-60;

e investimenti, 59, 96-7, 103;

e salari, 239-41;

modelli integrati del -, 102-6.

V. *anche* Sviluppo economico.

Clark, J.B., v.

Clark, J.M., 213.

Classi sociali, 50-1, 65.

Colonie:

36-7;

- americane, analisi di Smith e di Ricardo, 42-3.

Commedia degli equivoci, vii, 178.

Compagnia delle Indie, 24-5.

Concentrazione, processo di -, x, 28-31, 56, 75-6, 131-2, 153, 167, 258.

Concorrenza:

74, 94-5, 131, 144, 166;

estera, 119, 136, 164, 206-7, 211,

222, 232, 239;

imperfetta, 94;

negli economisti classici, viii, 5-7,

11, 26, 72, 163;

negli economisti moderni, viii, 5, 163;

schumpeteriana, 74, 96;

Variazioni dei prezzi in -, 7-8, 162-3.

Conflitti economici e non economici, 65.

Conflitto trilaterale, 184, 217, 222.

Consumatori, gusti dei -, 10, 30.

Consumo:

beni di -, 74, 96, 105, 221, 260;

necessario, 10;

propensione al - 239, 262;

prosperità di -, 103n.

Costi:

diretti, 134, 203;

indiretti, 134, 213-4, 259;

tendenze dei -, 21-3;

variazioni dei - e dei prezzi, 134-7, 204 sgg.

Costo della vita, 58, 175, 222.

Costo pieno, principio del -, 134, 203.

Coutts, K., 203n, 205.

Cozzi, T., 99n, 103n,

Credito:

60, 74, 82;

e le barriere finanziarie all'entrata, 132.

Crisi generale del capitalismo, 52.

Croce, B., 58.

Deficit:

estero, 174, 192, 221, 246;

pubblico, 99-100, 186, 192, 194-5, 256.

Deflatore, 18, 21, 215.

Deflazione, 170.

Depressione del 1873-1879, 149-50.

Depressione, grande (1929-1932):
confronto con la depressione del
1873-1879, 149-51;

e i prezzi, 168-9;

e i profitti, 150, 241-3, 257, 262;

Friedman sulla -, 183-4;

Keynes sulla -, 151, 183, 249,
255-7, 262;

una diagnosi alternativa a quella
di Keynes, 257-61.

De Viti De Marco, A., 60.

Dialettico, metodo, 63n,

Differenziazione, x, 31, 33, 76, 132,
167, 205, 258.

Dinamica, viii, 69, 117.

Disoccupazione:

come fattore di «disciplina», 175;

e salari, 98, 251;

giovanile, 87;

intellettuale, 49;

keynesiana, 25, 78-9;

nascosta, 75;

«naturale», 178-81;

tecnologica, 74-5;

tesi di Ricardo, 42, 44, 46.

Dispersione degli aumenti di produttività, 205-6.

Distribuzione del reddito:

e i prezzi delle materie prime,
214-7;

e i prezzi relativi, 119, 151, 156;

e la grande depressione (1929-
1932), 238-40, 255 sgg.;

e l'analisi della produttività, 112;
e le variazioni dei prezzi, 183-4,

214 sgg., 223;

e Marx, x;

e Ricardo, 40-1;

e Smith, viii;

teoria marginalistica della -, 112,
127, 131.

V. *anche* Quote distributive.

«Dittatura del proletariato», 53, 55,
60;

- Divisione del lavoro:
 due tipi di -, 11, 30, 69, 76, 84, 120;
 in agricoltura, 13, 22, 40, 69, 120;
 internazionale, 30;
 nell'industria manifatturiera, 22.
- Dollaro, 36, 160, 163, 171, 184-8, 195.
- Domanda:
 e disoccupazione, 79-80;
 e prezzi, 99, 131, 133, 157-9, 173-4, 184-6, 190, 202-3, 205, 210, 220, 250;
 e salari, 174-5, 185, 250;
 estera, 152;
 e sviluppo economico, 32, 147, 153-4, 173-4;
 speculativa, 158-9, 160, 162, 187.
V. anche Speculazione.
- Domanda effettiva:
 in Kalecki, 231-2;
 in Keynes, 203, 231-2, 250;
 in Smith, 6-7, 11;
- Drenaggio fiscale, 127, 195.
- Economie di scala:
 11, 30, 84, 131-3;
 dinamiche, 76;
 e il processo di concentrazione, 76;
 e la divisione del lavoro, 5, 84;
 e le dimensioni del mercato, VIII, 11, 120.
- Edilizia, 164, 261.
- Einaudi, L., 243, 259.
- Energia, e produttività, 126-7;
 fondi di -, 171-2.
V. anche Prezzi.
- Engel, E., 71.
- Engel, F., 63.
- Entrata libera, 6 sgg., 77, 157, 163.
V. anche Barriere all'entrata.
- Equilibrio economico generale, VI, 154.
- Esercito industriale di riserva, 48, 74.
V. anche Disoccupazione.
- Esodo rurale, 50, 83.
- Finanziamento esterno, 110, 137-8.
V. anche Autofinanziamento, Banche.
- Fiscale, politica, 186, 250.
V. anche Spese pubbliche.
- Friedman, M.:
 177 sgg.;
 sui cambi flessibili, 187;
 sui sindacati, 177, 181;
 sul nesso moneta-reddito, 179-82.
- Funzione aggregata della produzione, 109, 113, 124n.
- Galbraith, J.K., 137, 145, 244, 261.
 «Gobba ricardiana», 41.
- Godley, W., 203-4.
- Gramsci, A., 65.
- Grande depressione, *v.* Depressione, grande.
- Grano come unità di misura, 14-5.
- Hansen, A., 249.
- Hicks, J., 99n, 174n.
- Immigrazione, 49, 85, 174, 177, 250, 252.
- Imprenditore, concezione schumpeteriana dell', 74, 77, 95.
- Imprese:
 - di pubblica utilità, 258, 261n;
 grandi e piccole -, 85-6;
 limiti alla crescita delle -, 146-7.
- Impulsi macro e microeconomici, 102-6.
- Industria manifatturiera, 22-3, 27, 35, 124-5, 157, 164-6, 173-4, 200-3, 232.
- Industrie trainanti e trainate, XI, 99-101, 104.
- Inflazione:
 170, 221;
 da costi, 173-6, 180;
 da domanda, 177;
 da profitti, 259n;
 differenziale, 193;
 e deficit pubblico, 176, 185-6;
 e distribuzione del reddito, 220-2;
 e la struttura dei mercati, 32;
 e la svalutazione dell'unità monetaria, 210, 221-2;
 e la teoria monetarista, 177 sgg.;
 mondiale, 188 sgg.;
 politiche per combattere l'-, 193-5;
 profitti e -, 217 sgg.;
 salari e -, 177.
V. anche Prezzi, Ristagno con inflazione.

Innovazioni:

accessibilità delle —, 32, 205;
autonome e indotte, 101-2;
ed esigenze militari, 70, 78, 84;
e produttività, xi, 100;
istituzionali e organizzative, 71;
nei processi produttivi, 71, 100;
nei prodotti, 71, 101;
tecnologiche, 77 sgg., 92 sgg.
V. *anche* Progresso tecnico,
Schumpeter.

Intellettuali, 55, 63.

Interesse, saggio dell'—:

composto, 44;
conseguenze di una riduzione del
saggio dell'—, iii, 114-5;
e capitale, 116n;
e la scelta delle tecniche, 116-7;
e saggio del profitto, 52, 112;
nella concezione classica, 112;
nella concezione neoclassica, 111,
115;
nella concezione schumpeteriana,
112, 114n.

Interessi, oneri per —, 221.

Invenzioni:

e progresso scientifico: 70, 73;
stimoli economici e non economi-
ci, 70.
V. *anche* Ricerca scientifica.

Investimenti:

80, 221;
autonomi e indotti, 97;
composizione degli —, 121;
determinanti degli —, 80, 121,
232-4;
di sostituzione, 16-7, 121;
«effetto di disturbo», 121-3,
e produttività, 79-80, 121-3;
e salari, 234;
finanziari, 138, 145;
Schumpeter sugli —, 97-8;
spiazzamento degli — privati, 182,
185-6, 246;
teoria degli —, 232.

Istruzione: 49-50; — di massa, 87-8.

Italia:

andamento della produttività,
125-8;
costi indiretti, 212-3;
distribuzione del reddito, 216-7;
Occupazione industriale, 84-5;
relazioni tra costi e prezzi,
204-12.
stipendi degli impiegati, 88n,

Juglar, C., v. Cicli di diversa durata.

Kaldor, N., 120n, 174n, 183, 190.

Kalecki, M.:

e il principio del rischio crescen-
te, 137;
e la dicotomia dei prezzi, 174n;
e la domanda effettiva, 231-2;
e la scelta delle tecniche, 115n;
sui costi indiretti, 213;
sulla distribuzione del reddito,
214;
sulle relazioni fra salari e prezzi,
200.

Keller, R.R., 261n.

Keynes, J.M.:

e Adam Smith, 20;
e il mercato del lavoro, 250-2;
e la domanda effettiva, 231-2;
e la duplice dicotomia, 177;
e la grande depressione, 255-7;
e l'efficienza marginale del capi-
tale, 109-10;
e l'unità-salario, 20, 251-2;
proposte di scorte-cuscinetto e di
riforma del sistema monetario in-
ternazionale, 190;
sugli effetti di riduzioni salariali,
199, 239;
sulle relazioni fra salari e prezzi,
199 sgg.

Keynesiana, crisi della teoria —, 99.

Keynesiano, modello, 253.

Kindleberger, C.P., 35.

Kitchin, J., v. Cicli di diversa dura-
ta.

Kondratieff, N., v. Cicli di diversa
durata, Rivoluzioni industriali.

Lavoratori:

forze di attrazione e forze di e-
spulsione dei —, 80;
manuali, effetti della scarsità re-
lativa dei —, 87-8, 175, 250, 252.

Lavoro:

aristocrazia del —, 55;
comandato e incorporato, 12-5,
17-8;
costo relativo del —, 42, 71, 116;
domanda di — e salari, 8-9, 13,
42-3;
e macchine, 42, 116;
manuale e intellettuale, 86-7,
250;

- mercati del -, 250-2;
riduzione delle ore di -, 80-3;
risparmio assoluto e relativo di
-, 117.
V. anche Divisione del lavoro,
Produttività.
- «Leggi di movimento», ix, 45 sgg.
V. anche Marx.
Lenin, 53.
Lewis, A.W., 58, 170.
Lipsey, R.G., 175n.
Liquidità, preferenza per la -,
253, 262.
- Macchine:
e disoccupazione, 47, 80, 122;
e variazioni dell'interesse, 114-6;
e variazioni dei salari, 116-7;
introduzione delle -, 70-3.
- Managers*, 140 sgg.; e la massimiz-
zazione dei profitti, 144-6; retri-
buzione dei -, 145-6, 214.
- Marginale, teoria, *v.* Neoclassica,
teoria.
- Margine proporzionale (*mark-up*),
134-5, 164, 201-3, 233, 253-4;
assunto come obiettivo della po-
litica dei prezzi, 134-5; 143;
e la distribuzione del reddito,
214-7.
- Marshall, A., 11, 113.
- Marx, K.:
vii, x, 43 sgg.;
e il ciclo economico, 74, 240-1;
e il credito, 60;
e l'accumulazione del capitale,
46-7, 52-3, 56, 70;
e la tendenza dei profitti, 51-2;
e la tendenza dei salari 43, 47-9.
V. anche «Leggi di movimento»,
Materialismo storico.
- Massimizzazione dei profitti e delle
vendite, 137 sgg.
- Materialismo storico, 65-6.
- Materie prime, 19, 22, 149, 157,
174, 250. *V. anche* Prezzi.
- Maturità economica, viii, 26.
- Means, G., 174n.
- Meccanizzazione, processo di -, 43,
47, 51, 59, 71.
- Mercato:
estensione del -, e innovazioni,
viii, 71;
forme di -, viii, 30-1, 131 sgg.,
157.
- Miniere, 15, 22, 165-7.
- Miseria crescente, 47-9.
- Modigliani, F., viii, 177n.
- Moneta:
56, 60, 181 sgg.;
- creditizia, 181-3;
domanda di -, 177;
e prezzi, 181;
quantità di -, 177, 183, 250, 253.
- Monetaria, base, 181-3, 185.
- Monetaria, politica, 177, 179-80,
186.
- Monetarismo, 177 sgg.
- Monopolio:
viii, 7, 24-5, 31, 167, 172-3;
bilaterale, 179;
tendenza verso il -, 11, 56.
- Monopsonio, 167n.
- Multinazionali, imprese, 30n, 57, 76,
153.
- Neoclassica, teoria, vi-vii, 69, 111,
115.
- Nordhaus, W., 203-4.
- Occupazione, tendenze nella struttu-
ra dell'-, 50, 83-4.
- Okun, A., 174.
- Oligopolio:
xi, 31;
diversi tipi di -, 132, 164, 167,
232;
e le barriere all'entrata, 132;
variazioni dei prezzi in -, 131,
143, 165-7, 199 sgg., 223.
V. anche Petrolio, Prezzi.
- Opere pubbliche, 26.
- Optimum*, problemi di -, 153, 238,
245-7, 255, 260.
- Oro:
aumento della qualità di - e di
argento e sviluppo economico,
16;
come unità di misura, 15;
e il dollaro, 160, 187;
e i prezzi nel secolo scorso, 28;
e la riforma del sistema moneta-
rio internazionale, 187, 190;
e lo sviluppo economico, 16.
V. anche Sistema aureo, Sistema
a cambio aureo, Sviluppo econo-
mico.
- Ottimismo, ondata di -, 260.
- Pantaleoni, M., 91n, 95n, 145, 213.

- Pareto, V., 91n, 154-5.
 Pasinetti, L.L., 116n, 249.
 Pellicani, L., 63.
 Periodo breve e lungo, 7-8, 10; correlati empirici, 162-3.
V. anche Sviluppo, stadi dello -.
- Petrolio:
 oligopolio nel mercato del -, 171-2;
 prezzo del -, 36, 171-2, 258.
- Phillips, relazione di -, 57-8, 175n, 251.
- Plusvalore, 51; *v. anche* Valore.
- Popolazione, 19, 81.
- Prezzi:
 all'ingrosso e al minuto, 32, 157;
 dei prodotti agricoli, 157-64;
 dei prodotti industriali, 157, 164-6;
 dei prodotti primari, 157-64;
 dei prodotti zootecnici, 14, 22, 27;
 dell'energia, 216n;
 equazioni dei -, 134-5, 157-65, 203-6; 225, 233;
 livello generale dei -, 20, 174;
 relativi, 21, 119, 155-6;
 rigidità dei -, rispetto alla domanda, 157 sgg., 173, 175;
 tendenze dei -, 26-34, 148-50;
 valori e -, 44;
 variazioni dei - e variazioni delle quote distributive, XII-XIII, 214-6.
V. anche Concorrenza, Monopolio, Oligopolio.
- Prezzo:
 dei cereali, 13-4, 40-1.
 di eliminazione e di esclusione, 31, 134, 201-2;
 di mercato, 7;
 naturale, 7, 12;
 reale, 14, 22-3.
- Privilegi, 6.
- Produttività del lavoro:
 xi, 69, 81, 100, 117-9;
 e gli investimenti, 121-3;
 e il costo relativo del lavoro, 119;
 equazione della -, 124;
 e variazioni nella produzione, 120;
 in agricoltura, 22;
 nell'industria manifatturiera, 22, 124;
 tendenze della -, 81, 116 sgg.
- Produttività marginale dei fattori, 112-3.
- Profitti:
 attesi, 109-10, 254;
 caduta tendenziale dei -, viii, 25, 39-40, 51-3;
 correnti, 109, 254;
 inflazione da -, 259n.
 massimizzazione dei -, 137;
 superiori alla norma, 24, 148n, 202.
- Profitto:
 concezione classica del -, 111-3;
 concezione neoclassica del -, 113;
 concezione schumpeteriana del -, 113-4;
 concezione sraffiana del -, 114-5, 117;
 saggio accettabile del -, 23;
 saggio del - assunto come obiettivo della politica dei prezzi, 132-3, 143;
 saggio minimo del -, 23;
 saggio naturale del -, 8;
 saggio normale del -, 155;
 saggio ottimo del -, 245, 255, 260;
 - straordinario, 22, 24, 39.
- Progresso tecnico:
 e prezzi relativi, 11-2;
 e sviluppo economico, 71 sgg.;
 obiettivi socialmente desiderabili del -, 82-3.
V. anche Innovazioni.
- Proletariato, 48-50.
- Protezione nascosta, 205.
- Psicologici, presupposti, 10, 250, 255, 262.
- Pubblicità, 76, 132, 143.
- Quote distributive:
 presunta stabilità delle -, 231-2;
 variazioni delle -, 100, 212-9.
- Ragioni di scambio, 27, 148, 166-72.
- Rapporto capitale-reddito, 218.
- Redditi, politica dei -, 195.
- Reddito:
 e moneta, 181-4;
 nell'analisi di Adam Smith, 18-20.
V. anche Distribuzione del reddito.
- Rendimenti:
 costanti, 131;

- crescenti, 11, 22, 40;
 decrescenti, ix, 17, 45, 69.
- Rendita: saggio naturale della -, 8-9; tendenza della - secondo Ricardo, 39.
- Retribuzioni, avvicinamento delle -, 87-8.
- Ricardo:
 e il lavoro incorporato, 12-3;
 e il prezzo dei cereali, 12-4;
 e il processo di meccanizzazione, 43;
 e i rapporti fra teoria e storia, 43;
 e le colonie americane, 42-3.
- «Ricchezza», 18.
- Ricerca:
 laboratori di -, 30, 77;
 scientifica, 123-4.
- «Riduzione», metodo della -, 44.
- Riformismo, 63.
- Risparmio di lavoro, *v.* Lavoro.
- Ristagno con inflazione, 103, 180, 219.
- Rivoluzione, 60-4.
- Rivoluzioni industriali, 75-6, 91 sgg.
- Robins, L., 259n.
- Robertson, D.H., v, viii.
- Robinson, J., 174n.
- Roncaglia, A., 172.
- Russia, 52.
- Salari:
 e consumi, 115, 233, 239;
 e investimenti, 233, 237;
 e prezzi, 199 sgg.;
 e profitti, 209-11;
 equazioni dei -, 57-8, 175;
 livello minimo dei -, 47-8;
 nominali e reali, 75, 127;
 quota dei - sul reddito, 215;
 relativi, 251-2;
 rigidità dei - rispetto alla domanda, 33, 157, 174-6, 250-1;
 saggio ottimo di aumento dei -, 238, 245;
 superiori alla norma, 24, 148n, 202;
 tendenze dei -, 9, 27, 33, 43, 48, 75;
 variazioni dei -, 175-6, 199 sgg.
V. anche Disoccupazione, Domanda di lavoro, Inflazione.
- Salario:
 naturale, 8-9;
 reale, 13;
 unità -, 20, 251-2.
- Scala, economie di -, *v.* Economie di scala.
- Schumpeter, J.A., vii, x, xii, 29n, 59, 61, 65, 91 sgg., 174, 259.
V. anche Imprenditore, Interesse, Profitto.
- Scorte, 162.
- Servizi, 83-4.
- Sindacati:
 xi, 32, 57, 76-7, 85, 92, 99, 174-6, 251;
 il potere di mercato dei - dipende da quello delle imprese, 76, 166.
- Sistema a cambio aureo, 190.
- Sistema aureo, 189.
- Sistema monetario internazionale:
 crisi del -, 185-7;
 riforma del -, 187-92.
- Smith, A.:
 vii-ix, 5 sgg.;
 e il lavoro comandato, 12-3;
 e il prezzo del grano, 13-4;
 e la tendenza dei profitti, viii, 9, 25;
 e la tendenza dei salari, 27, 43;
 e le colonie americane, 42-3.
- Socialismo:
 reale, 61; scientifico e utopistico, 45, 52, 55.
- Società per azioni, 29n, 56, 76, 132.
- Solow R., 205.
- Sostituzione:
 dinamica, 71, 117;
 fra lavoro e macchine, 116-7;
 statica, 113, 117.
- Sottoconsumo, tendenza al -, 236.
- Sottosviluppati, paesi, 54-5, 58, 61, 152, 215, 250.
- Sovrappiù, 115, 117.
- Speculare, propensione a -, 36.
- Speculatori finanziari, 145.
- Speculazione:
 nei cambi esteri e nei mercati delle materie prime, 158-60, 188;
 nella borsa, 243, 257, 261.
- Spese pubbliche:
 militari e sociali, 150-1, 242;
 produttive e improduttive, 150-1;
 saggio ottimo di espansione delle -, 151, 245.
- Spiazzamenti, *v.* Investimenti.
- Sraffa, P.:
 e il prezzo naturale di Smith, 9;

- e le forme di mercato non concorrenziali, 154-5;
 primo e secondo modello di -, 113-4, 117;
 sulle merci di lusso, 246.
V. anche Profitto, «Riduzione», metodo della -.
- Stabilizzatori automatici, 99.
- Stadi dello sviluppo, *v.* Sviluppo.
- Statica, VI-VII, 43, 69-70, 134, 245, 253.
- Stati Uniti:
 andamento della produttività, 125-8;
 costi indiretti, 212-3;
 distribuzione del reddito, 216-7;
 relazioni fra costi e prezzi, 204-12.
- Stato, intervento dello - nell'economia, XI, 56, 60.
- Stipendi e salari:
 88, 176-7;
 e le variazioni della domanda di lavoro, 176;
 riduzione del divario fra -, *v.* Retribuzioni.
- Storia e teoria economica, 71.
- Svalutazione, *v.* Inflazione.
- Sviluppo economico:
 e cicli, 56, 96;
 ed espansione della domanda, 101, 152-3;
 e forme di mercato, XII, 153-4;
 forze dello - e del declino, 247;
 indebolimento dello - mondiale, 191-2;
 limiti dello -, 146-8;
 modelli dello -, 91 sgg.;
- prospettive dello -, 194;
 secondo Schumpeter, v, 70, 74-5, 77, 83, 96-7, 101-2, 107;
 stadi dello -, x-xi, 7-8, 15, 70 sgg.
V. anche Opere pubbliche, Oro.
- Tariffe, regolamentazione pubblica delle -, 258, 261n.
- Tecnica, scelta delle -, 116-7.
- Terre libere, 42-3.
- Terzo mondo, *v.* Sottosviluppati, paesi.
- Traslazione delle variazioni dei costi sui prezzi, 119, 206 sgg.
- Trasporti, rivoluzione dei -, 92.
- Urbanesimo, 50.
- Utilità, *v.* Consumatori, gusti dei -.
- Utopia, 55, 64.
- Valore:
 44, 57, 61-2;
 di scambio e d'uso, 18;
 misura invariante del -, 17-8;
 teoria del valore-lavoro, 44, 61-2;
 tre misure del -, 17-20.
V. anche Plusvalore.
- Vendite, massimizzazione delle -, 137.
- Verdoorn, legge di -, 120.
- Vicarelli, F., 99n.
- Vita economica: concezione «ad arco» e concezione «a spirale», 10.
- Walras, L., 154-5.
- Weintraub, 109n, 179, 181.

INDICE DEL VOLUME

<i>Introduzione</i> Innovazione, forme di mercato, distribuzione del reddito e sviluppo economico	V
 PARTE PRIMA IL PROBLEMA DELLO SVILUPPO ECONOMICO NEGLI ECONOMISTI CLASSICI	
I. Concorrenza e sviluppo economico in Adam Smith	5
Sezione I Le misure del valore e i confronti intertem- porali	5
1. Concorrenza e monopolio, p. 5 - 2. Il prezzo naturale e il saggio naturale dei salari, dei profitti e delle rendite, p. 7 - 3. Le condizioni della produzione e la misura delle va- riazioni dei prezzi, p. 10 - 4. Diverse misure del valore, p. 17	
Sezione II Tendenze dei prezzi e dei redditi secondo Smith	21
1. Il meccanismo concorrenziale e il processo di sviluppo economico, p. 21 - 2. Un confronto fra il secolo scorso e il nostro, p. 28 - 3. Le ragioni di scambio e i paesi sotto- sviluppati, p. 34	
II. Distribuzione e sviluppo in Ricardo e Marx: note cri- tiche	39
Sezione I Ricardo e i rendimenti decrescenti della ter- ra	39
1. Smith e Ricardo sui prezzi dei cereali, p. 39 - 2. Smith e Ricardo sulla tendenza dei salari, p. 42	
Sezione II Marx e le «leggi di movimento» dell'eco- nomia capitalistica	44
1. Ricardo, Marx e la teoria del valore, p. 44 - 2. Ricardo, Marx e le «leggi di movimento», p. 45 - 3. La miseria crescente, p. 47 - 4. La proletarizzazione dei ceti medi, p.	

50 - 5. La caduta del saggio del profitto, p. 51 - 6. Il marxismo e la Russia, p. 53 - 7. Il marxismo e il Terzo mondo, p. 55 - 8. Ciò che va salvato nell'analisi di Marx, p. 56 - 9. Marxismo e rivoluzione, p. 61 - 10. Alcune osservazioni sul così detto materialismo storico, p. 65

PARTE SECONDA INNOVAZIONI E AUMENTI DI PRODUTTIVITÀ

- III. I mutamenti tecnologici nelle condizioni odierne 69
1. I mutamenti tecnologici nella teoria economica, p. 69 -
 2. I mutamenti tecnologici e lo sviluppo economico: il primo stadio, p. 71 - 3. Il secondo stadio: il capitalismo concorrenziale, p. 73 - 4. Il terzo stadio: il capitalismo oligopolistico, p. 75 - 5. La disoccupazione tecnologica e la disoccupazione keynesiana, p. 78 - 6. La riduzione delle ore di lavoro, p. 80 - 7. I mutamenti tecnologici e lo sviluppo economico: un nuovo stadio?, p. 83 - 8. Il lavoro manuale, il lavoro intellettuale e i mutamenti tecnologici, p. 86
- IV. Nuovi aspetti dello sviluppo ciclico dell'economia 91
1. Relazioni fra mutamenti nella struttura economica e sviluppo ciclico. Le quattro rivoluzioni industriali, p. 91 -
 2. Mutamenti osservabili nell'andamento dei prezzi e dei salari, p. 93 - 3. Tre categorie di modelli del ciclo economico. Il modello schumpeteriano, p. 96 - 4. I modelli postkeynesiani, p. 97 - 5. Lo Stato e i sindacati. Le industrie che conducono lo sviluppo ciclico e le industrie trainate, p. 99 - 6. I modelli integrati. Riferimenti all'economia italiana, p. 102 - 7. Una riflessione conclusiva, p. 106
- V. I fattori che regolano le variazioni di produttività 109
1. Keynes sui profitti correnti e sull'efficienza marginale del capitale, p. 109 - 2. La concezione classica del profitto, p. 111 - 3. Le vedute di Schumpeter e di Sraffa sui profitti, p. 113 - 4. I salari, il saggio dell'interesse e la scelta delle tecniche, p. 116 - 5. Gli aumenti di produttività come causa e come effetto dell'aumento nei salari reali, p. 117 - 6. L'«effetto di reddito» nel breve e nel lungo periodo, p. 120 - 7. Produttività e investimenti. L'«effetto di disturbo» degli investimenti, p. 121 - 8. La produttività e le spese per ricerca e sviluppo, p. 123 - 9. L'equazione della produttività, p. 124 - 10. L'indebolimento nella crescita della produttività, p. 126

PARTE TERZA MUTAMENTI NELLE FORME DI MERCATO

- VI. La teoria dei prezzi in condizioni di oligopolio e la teoria dello sviluppo 131
1. Concorrenza e oligopolio, p. 131 - 2. La determinazione

e le variazioni dei prezzi in condizioni di oligopolio, p. 133 - 3. La massimizzazione dei profitti e la massimizzazione delle vendite, p. 137 - 4. I limiti dello sviluppo: profitti e domanda, p. 147 - 5. I movimenti dei prezzi nel secolo scorso e nel nostro, p. 148 - 6. L'espansione della domanda e lo sviluppo economico, p. 152 - 7. La struttura dell'industria contemporanea, p. 153 - 8. Brevi note sui modelli di analisi generale, p. 154

VII. Prezzi rigidi, prezzi flessibili e inflazione 157

Sezione I Problemi analitici 157

1. Introduzione, p. 157 - 2. Prezzi dei prodotti agricoli nei mercati interni e prezzi delle materie prime nei mercati internazionali, p. 157 - 3. Variazioni dei prezzi in regime di concorrenza nel lungo periodo, p. 162 - 4. Variazioni dei prezzi industriali nel breve e nel lungo periodo: aspetti teorici, p. 164 - 5. Aspetti empirici, p. 166 - 6. L'evoluzione dei prezzi dopo il 1971. La crisi del sistema monetario internazionale e l'azione del cartello petrolifero, p. 170 - 7. Prezzi e salari. La duplice dicotomia, p. 173 - 8. L'inflazione e la domanda. Cinque proposizioni della teoria monetarista, p. 177 - 9. L'interpretazione del nesso moneta-reddito, p. 181 - 10. La crisi del sistema monetario internazionale, p. 185

Sezione II La riforma del sistema monetario internazionale 187

1. L'andamento dei prezzi delle materie prime, p. 187 - 2. Il ruolo dell'oro, p. 188 - 3. L'inflazione mondiale e l'indebolimento del processo di sviluppo, p. 190 - 4. Politiche per combattere l'inflazione, p. 193

PARTE QUARTA MUTAMENTI NELLA DISTRIBUZIONE DEL REDDITO

VIII. Prezzi e distribuzione del reddito nell'industria manifatturiera 199

1. Salari e prezzi: ipotesi teoriche, p. 199 - 2. Salari e prezzi: analisi empiriche, p. 203 - 3. La traslazione è parziale e asimmetrica, p. 206 - 4. La traslazione parziale e asimmetrica: conseguenze, p. 209 - 5. La traslazione parziale e le variazioni delle quote distributive, p. 212 - 6. I costi indiretti, p. 213 - 7. La distribuzione del reddito, il margine proporzionale e i prezzi delle materie prime, p. 214 - 8. La caduta dei profitti, p. 217 - 9. La questione del ristagno con inflazione. Inflazione e distribuzione del reddito, p. 219 - 10. Conclusioni, p. 222

Poscritto (1983) 225

IX.	Sul concetto di saggio ottimo del profitto	231
	1. Keynes e Kalecki sulla domanda effettiva, p. 231 - 2. I determinanti fondamentali degli investimenti, p. 232 - 3. Le relazioni fra salari e investimenti, p. 234 - 4. Il saggio ottimo del profitto, p. 238 - 5. Keynes sulle riduzioni dei salari, p. 239 - 6. La dinamica del costo del lavoro e il ciclo economico, p. 240 - 7. Marx e il ciclo economico, p. 241 - 8. Il saggio ottimo del profitto e la grande depressione, p. 241 - 9. La situazione attuale e le prospettive, p. 243 - 10. Smith e Ricardo sui profitti, p. 244 - 11. I problemi di <i>optimum</i> in un contesto dinamico, p. 245	
X.	La <i>Teoria generale</i> di Keynes e la grande depressione	249
	1. Tre ordini di critiche ai modelli di teoria economica, p. 249 - 2. Due modelli di riferimento, p. 252 - 3. La grande depressione degli anni Trenta, p. 255 - 4. Una diagnosi alternativa, p. 257 - 5. Conclusioni, p. 261	
	<i>Appendice</i> Alcuni dati riguardanti il periodo 1922-1933	263
	<i>Bibliografia</i>	267
	<i>Indice analitico</i>	279