

Costo del lavoro e occupazione: confronti tra l'Italia e la CEE*

Nel 1960 l'Istituto Statistico delle Comunità Europee effettuava una prima inchiesta sul costo del lavoro nei sei paesi della CEE, pubblicata nel bollettino "Statistiche sociali" n. 3 del 1962. L'argomento fu oggetto — in questa Rivista — di un articolo che metteva in evidenza la posizione relativa dell'Italia.¹

In quel periodo, all'inizio del cammino di integrazione delle economie europee, quando ancora molte inquietudini destava persino la prospettiva di una completa abolizione delle barriere doganali, il raffronto tra i primi dati "armonizzati" di questa importante componente dei costi aveva un particolare interesse. A distanza di oltre un quindicennio, in una fase di grande incertezza sulle prospettive economiche internazionali e di profondo sconvolgimento degli equilibri tra vari paesi, il costo del lavoro si ripropone come uno dei problemi cruciali, specialmente in Italia. Il presente studio intende appunto esaminare la posizione relativa dell'Italia sotto i seguenti aspetti:

— costo del lavoro per unità di prodotto, nei termini interni e internazionali con i quali esso si inserisce nel processo di formazione dei costi e dei prezzi;

— modifiche dei tassi di cambio e loro effetti correttivi sulla competitività;

— distribuzione interna del reddito, con riferimento ai livelli retributivi dei lavoratori dipendenti, all'ampiezza dell'occupazione dipendente, al livello dei redditi pro-capite;

* Gli autori ringraziano i professori G. Fuà e E. Tarantelli per i commenti e i suggerimenti forniti. Naturalmente le valutazioni ed i giudizi impegnano esclusivamente gli autori.

¹ C. VANNUTELLI, "Il costo del lavoro in Italia secondo l'indagine condotta nei paesi della CEE", in questa *Rivista*, n. 60, dicembre 1962.

— connessioni tra dinamica salariale, dinamica della produttività e tassi di occupazione determinatesi, in Italia e negli altri paesi della Comunità, in relazione alle condizioni delle rispettive economie.

Costo del lavoro e competitività

La tendenza del costo del lavoro italiano ad allinearsi a quello europeo è stato uno dei fenomeni più importanti degli anni sessanta. Negli anni settanta la tendenza si è invertita. Come risultato, dal confronto tra i livelli del costo del lavoro per dipendente nei singoli paesi, espressi in una comune unità di conto (EUR), emerge che nel 1976 l'Italia si situava su di un livello di costo nettamente più basso di quello della maggior parte dei paesi europei. A prezzi e a tassi di cambio correnti,² il dato italiano risultava inferiore alla media comunitaria del 27 per cento e inferiore al paese a più elevato costo, l'Olanda, nella misura del 50 per cento; soltanto la Gran Bretagna e l'Irlanda erano su livelli ancor più bassi di quelli italiani (col. 1 della tab. 1). Differenze ancor più rilevanti emergono dal confronto con i livelli europei delle retribuzioni nette percepite dai lavoratori.

Pur tenendo conto dei limiti di comparabilità, divari così ampi richiedono un'attenta spiegazione, che non può limitarsi a considerazioni relative ai mutamenti delle parità. Certo, gli sconvolgimenti degli equilibri monetari internazionali degli ultimi anni hanno avuto un'importanza fondamentale nella determinazione di queste differenze; ma essi forniscono un elemento di giudizio sugli effetti più che sulle cause del fenomeno. L'origine dei forti divari è da ricercare prevalentemente nelle evoluzioni dei rapporti reali, strutturali tra le diverse economie, che costituiscono il presupposto delle modifiche dei tassi di cambio. In particolare — e prescindendo dai delicati problemi di rilevazione statistica³ — è necessario tener conto che i dati in que-

² Il confronto effettuato in EUR a prezzi ed a tassi di cambio del 1970, invece, mette in evidenza divari meno accentuati: ad esempio il livello italiano rappresentava, nel 1976, l'88,0 per cento rispetto alla media comunitaria ed il 64,4 per cento rispetto al paese a più elevato costo, il Lussemburgo. Ma questo confronto di per se stesso ha scarsa rilevanza economica, perché si riferisce ad un sistema di prezzi e ad un equilibrio tra le parità monetarie notevolmente sconvolto dagli effetti della crisi; esso è invece utile come termine di paragone per l'evoluzione in termini reali, intervenuta dall'epoca di riferimento.

³ Innanzitutto i divari in esame si riferiscono a valori medi che non permettono di valutare l'ampiezza della dispersione e le caratteristiche della distribuzione dei dati. In secondo luogo, l'utilizzazione dei tassi di cambio ufficiali per la conversione delle monete nazionali in una moneta di conto comune (nel nostro caso, l'EUR) è

TABELLA 1

COSTO DEL LAVORO PER DIPENDENTE (w) E PRODOTTO LORDO PER OCCUPATO (p),
NELL'INTERA ECONOMIA, AL 1976

Paesi	w	p	$w:p$ (QSC) in %	Indice dei prezzi interni	$w:p^m$ (CLUP i) in %	Indice dei cambi	$w:p^m$ (CLUP e) in %
Germania Occ.	9.164	13.987	65,5	1,425	93,4	1,141	106,6
Francia	8.393	12.764	65,8	1,649	108,4	0,916	99,3
Italia	5.308	6.718	79,0	2,067	163,3	0,593	96,9
Paesi Bassi	10.577	15.192	69,6	1,669	116,2	1,079	125,4
Belgio	9.394	13.794	68,1	1,636	111,4	1,028	114,5
Lussemburgo	9.933	11.949	83,1	1,438	119,6	1,028	122,8
Regno Unito	4.883	6.976	70,0	2,136	149,5	0,590	88,3
Irlanda	4.821	6.043	79,8	2,261	180,4	0,590	106,4
Danimarca	9.215	12.841	71,8	1,720	123,4	0,981	121,1
EUR 9	7.259	10.576	68,6	1,672	114,7	0,886	101,7
Stati Uniti	9.491	14.253	66,6	1,463	97,4	0,787	76,7
Giappone (a)	5.634	7.230	77,9	1,388	123,8	0,925	114,6
Divario: Italia/EUR 9	-26,9	-36,5	+15,2	+23,6	+42,4	-33,1	-4,7

Note: Gli indici dei prezzi interni e dei cambi sono a base 1970 = 1.

w = costo del lavoro per dipendente, in moneta nazionale, a prezzi correnti.

w e p = costo del lavoro per dipendente e prodotto lordo per occupato, in EUR, a prezzi e tassi di cambio correnti.

p^m = prodotto lordo per occupato, in moneta nazionale, a prezzi 1970.

(a) I dati del Giappone si riferiscono al 1975.

Fonti: Elaborazioni da EUROSTAT, *Conti nazionali SEC, aggregati, 1960-1976*, ISCE, Lussemburgo, 1977.

stione sono *valori assoluti*, il cui significato economico può essere valutato soltanto con riferimento alle condizioni specifiche della realtà di ciascun paese: per il costo del lavoro, il riferimento più pertinente è alla produttività; per le retribuzioni tale riferimento può essere costituito dal tenore generale di vita espresso dal reddito pro-capite.

L'analisi che segue rapporta il costo del lavoro alla produttività media,⁴ prendendo in considerazione, per il 1976, i tre aggregati fondamentali riportati nella tabella 1:

- “quota salariale corretta” (QSC);
- costo interno del lavoro per unità di prodotto (CLUP interno);
- costo esterno del lavoro per unità di prodotto (CLUP esterno).

oggetto di critiche, in quanto non tiene in considerazione il diverso potere d'acquisto delle monete sui singoli mercati. I tassi di equivalenza del potere d'acquisto al consumo (TEPAC), calcolati dalla CEE limitatamente alle capitali ed escludendo importanti voci che incidono sulla spesa delle famiglie, in linea di principio si propongono di superare le difficoltà del confronto, ma di fatto presentano limiti non trascurabili. Si veda: EUROSTAT, *Indagine sui prezzi al dettaglio e tassi di equivalenza del potere d'acquisto al consumo*, ISCE, Lussemburgo, 1975.

⁴ All'interno di sistemi economici a *produttività media* molto diversa tra loro possono operare unità produttive il cui *livello specifico di produttività* risulta analogo a quello dei paesi concorrenti. In questo caso un confronto tra grandezze monetarie assolute del costo del lavoro può essere considerato significativo.

a) La *quota salariale corretta* (QSC),⁵ di cui alla colonna 3 della tabella 1, mette in chiara evidenza la posizione particolare che assume l'Italia quando si rapporta il costo del lavoro alla produttività corrente. Nel 1976 detto rapporto (w:p) era in Italia superiore del 15 per cento alla media comunitaria, e comunque molto superiore al livello dei principali paesi europei.

Dal confronto tra i dati del costo del lavoro (w) e della QSC (colonne 1 e 3 della tabella 1) emerge una delle contraddizioni di fondo che caratterizzano la situazione italiana: *in termini assoluti, il costo del lavoro in Italia è tra i più bassi della Comunità; in termini relativi, riferito alla produttività, ossia in un'espressione economica qualificante, esso è tra i più elevati.* Il divario rispetto alla media comunitaria nella produttività (-36 per cento), maggiore del divario nel costo del lavoro (-27 per cento), da un lato indica una distribuzione del reddito che in Italia è relativamente più favorevole al lavoro dipendente, e dall'altro sintetizza uno squilibrio dovuto alla gracilità delle nostre strutture produttive, sulle quali hanno un peso determinante i persistenti dualismi (Nord/Sud, settori avanzati/settori arretrati, partecipazione/emarginazione del lavoro).⁶

Naturalmente non ci si può limitare alla constatazione dei diversi livelli del rapporto costo del lavoro/produttività; il loro esame va integrato da un insieme di elementi relativi alla specificità delle singole strutture, che i livelli di produttività esprimono in modo troppo sintetico.⁷ Nel caso dell'Italia, all'elevato livello relativo della QSC

⁵ Nella terminologia economica internazionale viene definita "quota salariale corretta" il rapporto tra costo del lavoro per dipendente (w) e prodotto lordo per occupato (p). La "quota salariale" deriva dal confronto tra reddito complessivo da lavoro dipendente (W) e prodotto interno lordo (Y); essa viene "corretta" per l'incidenza dell'occupazione dipendente sull'occupazione totale (E_d:E_t). Si ottiene pertanto:

$$(W:Y):(E_d:E_t) = (W:E_d):(Y:E_t) = w:p$$

La quota corretta introduce nell'esame della distribuzione del reddito un fattore di omogeneizzazione (E_d:E_t), che consente di effettuare correttamente confronti nel tempo e tra strutture economiche diverse.

⁶ Questi dualismi sono posti in risalto dai grandi divari nei livelli di produttività (e nei tassi di occupazione) tra aree, tra settori produttivi, tra imprese di diverse dimensioni. La corrispondenza tra divari retributivi e divari di produttività è ampiamente documentata, ad esempio, nelle indagini ISTAT sul prodotto lordo industriale. (La più recente rilevazione, relativa al 1975, è pubblicata nel supplemento n. 4 del "Bollettino mensile di statistica" del 1977.) Sull'argomento e sulle politiche economiche connesse, v. V. LUTZ, *Italy, A study in economic development*, London, 1962 e G. FUA, *Sviluppo ritardato e dualismo*, in questa Rivista, n. 120, dicembre 1977.

⁷ La produttività cui si fa riferimento è generalmente definita "apparente" in quanto non rispecchia tanto la produttività potenziale, quanto l'effettivo utilizzo delle capacità produttive di lavoro e di capitale; essa costituisce un indicatore che sintetizza le condizioni reali e monetarie, da un lato, e quelle strutturali e congiunturali dall'altro.

concorrono, oltre al basso livello della produttività, anche altre importanti caratteristiche strutturali dell'occupazione e della distribuzione del reddito cui si accennerà.

b) Il *costo interno del lavoro per unità di prodotto* (CLUP interno) è dato dal rapporto (w:p*) tra costo del lavoro per dipendente, espresso in moneta nazionale corrente, e la produttività in volume riferita ai prezzi di un anno base. Tale rapporto esprime il livello del costo monetario del lavoro, nell'anno considerato (1976), necessario per ottenere una unità di risorse reali, espresse ai prezzi dell'anno base (1970).⁸

La scelta dell'anno base ha un'importanza fondamentale nella determinazione del livello del CLUP interno. Nel presente lavoro tale scelta è caduta sul 1970, che precede immediatamente la crisi monetaria (e poi economica) mondiale e ha un particolare interesse per l'Italia poiché dall'autunno "caldo" del 1969 hanno inizio profonde alterazioni dell'equilibrio tra salari e produttività.

L'analisi dei dati riportati nella tabella 1 mette in evidenza che nel 1976 il CLUP interno italiano, su base 1970, era superiore del 42 per cento alla media comunitaria: esso era al livello più elevato tra i paesi della Comunità, ad eccezione dell'Irlanda.

La spiegazione economica di questo fortissimo divario non può essere ricercata esclusivamente nella concezione tradizionale, secondo la quale il CLUP interno segnala l'intensità del "cost-push" provocato da una dinamica salariale non compensata adeguatamente da incrementi di produttività. In effetti, in una fase di forte inflazione, la dinamica salariale espressa in termini monetari ingloba ampie quote di aumenti retributivi puramente nominali, destinate a recuperare il potere d'acquisto eroso dall'inflazione. In altri termini, nelle condizioni che caratterizzano l'andamento economico recente, il livello del CLUP interno è influenzato in modesta misura da aumenti retributivi reali, e in larga parte da impulsi inflazionistici diversi, in par-

⁸ Di solito si fa riferimento all'indice del CLUP (interno) ed alle sue variazioni, per esprimere la modifica delle condizioni di competitività rispetto all'anno base. Qui invece si considera il *livello* del CLUP. Ai fini dei confronti, l'indice consente di analizzare le modifiche dinamiche (congiunturali e/o strutturali); il livello si presta meglio all'esame delle differenze tra strutture produttive diverse. Sia il livello sia l'indice (e le relative variazioni) derivano dalla combinazione tra un aspetto statico, riferito all'epoca considerata, e un aspetto dinamico, riferito al periodo che intercorre tra l'anno preso a base per l'evoluzione dei prezzi e l'epoca considerata. A differenza della QSC, il CLUP interno è influenzato in modo determinante dall'andamento dei prezzi, alla cui formazione a sua volta concorre; il suo livello può essere calcolato anche partendo dalla QSC, moltiplicata per l'indice dei prezzi interni rispetto all'anno base (v. colonne 3, 4 e 5 della tabella 1).

ticolare da quelli provenienti dall'esterno attraverso i prezzi all'importazione. In situazioni del genere il CLUP interno e le sue variazioni perdono gran parte della loro significatività come indicatori del "cost-push" ed assumono invece, un'importanza determinante nel segnalare l'intensità dei meccanismi di ritrasmissione dei prezzi sui costi.

In prima approssimazione, la rilevanza preminente di componenti diverse dalla dinamica reale delle retribuzioni e della produttività per la formazione dei prezzi è indicata dai dati della tabella 2. Anzitutto il più elevato livello del CLUP interno italiano del 1976 è da attribuirsi in parte ai fattori congiunturali e strutturali, reali e monetari, che già nel 1970 mantenevano la QSC italiana in una posizione più elevata del 9 per cento rispetto a quella comunitaria.⁹ Inoltre, tra il 1970 ed il 1976 il livello della QSC italiana ha presentato un ulteriore aumento al quale la decelerazione della produttività avrebbe contribuito in misura maggiore dell'andamento

TABELLA 2

FATTORI DI EVOLUZIONE DEL CLUP INTERNO, DAL 1970 AL 1976

	Italia	EUR 9	Italia/EUR 9
a) 1970 quota salariale corretta (w:p) 1970-1976 (indici 1970=1)	70,8	64,8	1,093
b) variazione della quota salariale corretta ($\dot{w}^*:p^*$)	1,116	1,060	1,053
• variazione del costo del lavoro reale (\dot{w}^*)	1,302	1,275	1,021
• variazione della produttività reale (p^*)	1,167	1,203	0,970
c) variazione dei prezzi interni	2,067	1,672	1,236
• prezzi all'importazione	2,870	1,919	1,496
• coefficiente di assorbimento dei prezzi all'importazione	1,388	1,148	1,209
d) 1976 CLUP interno, su base 1970 d = a × b × c	163,4	114,7	1,425

Nota: Il divario nel costo interno del lavoro per unità di prodotto al 1976 (42,5%) è dovuto:
— per il 10,3% allo squilibrio iniziale (QSC 1970);
— per il 6,9% alla dinamica italiana della QSC, superiore di quella europea;
— per il 26,3% alla dinamica dei prezzi interni italiani, superiore a quella europea.

Fonti: Elaborazioni, come da tabella 1.

⁹ Tra il 1960 ed il 1970 la QSC italiana è sempre rimasta a un livello superiore alla QSC media europea, con punte negli anni di forti spinte salariali (come il 1963), successivamente riassorbite. Nel complesso degli anni sessanta, in Italia il costo del lavoro è aumentato in termini reali del 6,6 per cento medio annuo, rispetto ad un aumento della produttività, in termini reali, del 6,0 per cento; nell'intera Comunità (a nove), la dinamica salariale media annua è stata del 4,8 per cento, contro un aumento della produttività del 4,4 per cento. Ne è risultata una dinamica della QSC italiana analoga a quella della Comunità, nel suo complesso, in quanto in Italia il maggiore incremento dei salari reali è stato compensato da un maggiore incremento della produttività.

salariale:¹⁰ quest'ultima componente spiega — quanto meno in via diretta — una parte modesta del divario del CLUP, anche se non è da escludere che la più elevata dinamica italiana della QSC abbia concorso a determinare spinte inflazionistiche indirette. In ogni caso, il più elevato livello del CLUP italiano nel 1976 è fortemente influenzato da altre componenti, in particolare dal forte divario nell'aumento dei prezzi all'importazione. Il conseguente rincaro del costo della vita si è tradotto a sua volta in aumenti retributivi volti ad evitare riduzioni del potere d'acquisto dei lavoratori. Anche prescindendo da altri fattori inflazionistici (ad esempio, dall'enorme accrescimento del fabbisogno di finanziamento della Pubblica amministrazione), è quindi da ritenere infondata l'opinione che attribuirebbe l'eccessivo aumento del CLUP interno italiano negli anni 1970-1976 esclusivamente o prevalentemente alla dinamica salariale.

Quali che siano gli impulsi originari e le modalità di aggiustamento interno tra costi e prezzi, un divario così rilevante nel CLUP interno italiano avrebbe posto il nostro paese fuori mercato, se non fossero intervenuti meccanismi correttivi.

c) Il costo esterno del lavoro per unità di prodotto (CLUP esterno) tiene conto del correttivo sul costo del lavoro rappresentato dalle modifiche dei tassi di cambio ($w:p^*$). Attraverso questo meccanismo la componente del prezzo dei prodotti di un paese, attribuibile al lavoro, subisce una correzione sul mercato internazionale di importo corrispondente alle modifiche di parità.

Nel 1976 il CLUP esterno italiano su base 1970 era a quota 97, contro una quota di 163 del corrispondente CLUP interno:¹¹ la dif-

¹⁰ Tra il 1970 ed il 1976 la QSC italiana è aumentata rispetto a quella europea, nonostante che la dinamica del costo del lavoro abbia manifestato una decelerazione, in Italia, superiore a quella europea. Per i salari reali, come media annua, si è passati in Italia dal 6,6 per cento degli anni sessanta al 4,5 per cento degli anni 1971-76, mentre nei nove paesi della CEE si è passati, rispettivamente, dal 4,8 al 4,5 per cento. L'aggravamento della situazione italiana è dovuta al declino della produttività. Nell'insieme della Comunità essa si è ridotta, nei due periodi considerati, dal 4,4 al 3,2 per cento; in Italia si è invece più che dimezzata, passando dal 6,0 al 2,6 per cento annuo. A sua volta, il declino della produttività è da attribuirsi per la massima parte all'andamento alterno e mediamente modesto della produzione.

¹¹ Ciò significa che nel 1970 per ottenere 100 unità di prodotto in Italia era necessario destinare al costo del lavoro 71 lire correnti, contro 65 della media comunitaria; nel 1976 per produrre le stesse 100 unità all'interno dell'economia italiana, ossia prescindendo dalle variazioni dei tassi di cambio, erano necessarie 163 lire correnti, contro 115 della media comunitaria. Tenendo invece conto delle variazioni dei cambi, ossia nei termini effettivi degli scambi internazionali del 1976, il relativo costo monetario si riduce a 97 lire correnti per l'Italia, contro 102 per la Comunità, con un divario (in questo caso a vantaggio dell'Italia) dell'ordine del 5%.

ferenza è attribuibile alla svalutazione intervenuta nel periodo, nella misura complessiva del 69 per cento.¹²

In pratica, il meccanismo di ricorrenti svalutazioni del periodo 1970-76 ha consentito ai prodotti italiani di riacquistare competitività, parzialmente compromessa dall'evoluzione particolarmente rapida del CLUP interno. Ma un siffatto meccanismo, se sorregge la competitività, non corregge, ma anzi aggrava attraverso l'aumento dei prezzi all'importazione, le spinte sui costi che si riflettono direttamente sul CLUP interno. Esso inoltre non modifica il livello della "quota salariale corretta", e quindi lascia immutate le condizioni di distribuzione del reddito, in Italia più favorevoli alla espansione dei consumi che non al finanziamento degli investimenti.

Per quanto riguarda la svalutazione del 1976, che ha ridotto il valore esterno della lira di un 22%, si deve constatare che senza di essa il CLUP esterno italiano su base 1970 avrebbe raggiunto in quell'anno un livello tale — 118 circa — da rendere altamente problematici i termini di competitività dell'economia italiana. Appare quindi giusto riconoscere alla svalutazione il merito di aver sostenuto, sia pure in modo precario, la ripresa produttiva del 1976, trainata in gran parte dalle esportazioni. Al tempo stesso va rilevato che questa caduta del tasso di cambio della lira, a giudizio di molti non inevitabile, ha rafforzato in un breve volgere di tempo le già consistenti spinte inflazionistiche interne, alimentando ulteriormente il ritmo d'aumento del CLUP interno.

Retribuzioni e aspetti distributivi

Come si è già accennato, le retribuzioni nette percepite dai lavoratori presentano, comparativamente agli altri paesi, una situazione ancor più sfavorevole all'Italia di quanto non sia quella riguardante il costo del lavoro. Infatti, la retribuzione media, espressa a prezzi e tassi di cambio correnti, era in Italia nel 1976 inferiore del 32% rispetto alla media comunitaria, mentre il corrispondente divario in tema di costo del lavoro era del 27%; la differenza si spiega tenendo conto della maggiore incidenza che hanno in Italia gli oneri sociali.

¹² Il tasso percentuale di svalutazione (68,6 per cento) è il reciproco dell'indice di variazione del tasso di cambio, riferito nella tabella 1 (0,593).

TABELLA 3

RETRIBUZIONI NETTE PER DIPENDENTE (r), PRODOTTO LORDO PER ABITANTE (q)
E QUOTA DISTRIBUTIVA CORRETTA (r:q), DAL 1970 AL 1976

Paesi	r	q	r:q	r ^m	q ^m	Variazione prezzi e cambi: indice 1976 (1970=1)	r	q	r:q
	al 1970, in EUR			Aumenti interni reali: indice 1976 (1970=1)			al 1976, in EUR		
Germania Occ.	3.348	3.058	1,095	1,216	1,144	1,626	6.617	5.690	1,163
Francia	2.931	2.775	1,056	1,285	1,233	1,510	5.687	5.168	1,100
Italia	2.264	1,727	1,311	1,285	1,134	1,226	3.368	2.401	1,486
Paesi Bassi	3.052	2.429	1,256	1,156	1,171	1,801	6.355	5.122	1,241
Belgio	3.165	2.619	1,208	1,292	1,197	1,682	6.879	5.271	1,305
Lussemburgo	3.569	3.129	1,141	1,411	1,071	1,478	7.441	4.952	1,503
Regno Unito	2.686	2.193	1,225	1,177	1,116	1,260	3.983	3.085	1,291
Irlanda	n.d.	1.322	n.d.	n.d.	1,122	1,334	3.857	1.978	1,950
Danimarca	4.163	3.160	1,317	1,295	1,127	1,687	9.097	6.006	1,515
EUR 9	2.910(a)	2.458	1.184(a)	1.217(a)	1.159	1.481	5.246	4.219	1.243
Stati Uniti	n.d.	4.789	n.d.	n.d.	1.151	1.130	n.d.	6.228	n.d.
Giappone	n.d.	1.899	n.d.	n.d.	1.208(b)	1.469	n.d.	3.371(c)	n.d.
Divario: Italia/EUR 9	-22,2	-29,7	+10,7	+5,6	-2,2	-17,2	-32,0	-43,1	+19,6

Note: I dati al 1970 e al 1976 sono in EUR, a prezzi e tassi di cambio correnti.
(a) esclusa l'Irlanda; (b) 1970-75; (c) 1975.

Fonti: Elaborazioni, come da tabella 1.

Naturalmente il confronto delle retribuzioni assolute incontra limiti di significatività analoghi a quelli già rilevati in materia di costo del lavoro: in particolare, il divario riscontrato potrebbe non rappresentare affatto una corrispondente differenza nel tenore di vita dei lavoratori italiani, essendo molto spesso il potere d'acquisto delle singole monete diverso da quello espresso dalle parità ufficiali;¹³ e comunque non mette in evidenza la relazione tra livello dei redditi dei lavoratori dipendenti e livello generale di vita espresso dal reddito pro-capite di ciascun paese.

Per esaminare in modo più compiuto questi aspetti, in analogia al metodo seguito per l'analisi del costo del lavoro, si prendono in considerazione:

- la quota distributiva corretta (QDC) e la sua recente evoluzione;
- l'aumento delle retribuzioni nette reali (r*);
- l'incidenza del margine lordo (m) destinato ai redditi diversi.

¹³ La diversità delle esigenze, delle condizioni ambientali, delle abitudini di consumo e di modo di vita dei popoli europei rende molto difficili (o poco significativi) confronti effettuati sulla base di un unico "paniere". Per questi motivi anche lo sforzo compiuto dalla CEE per stimare i TEPAC non ha dato finora risultati confortanti. Si veda la nota 3.

a) La *quota distributiva corretta* (QDC) permette di riferire la retribuzione media per dipendente al prodotto lordo per abitante ($r:q$).¹⁴ Come è indicato nella tabella 3, dal confronto tra il livello delle retribuzioni assolute (r) e quello della QDC riemerge la contrapposizione già notata a proposito dei costi: *nel 1976, in termini assoluti la retribuzione media italiana, espressa a prezzi e tassi di cambio correnti, occupava l'ultima posizione tra i paesi della Comunità; in termini relativi, rapportata al reddito pro-capite, occupava invece una delle prime posizioni.* L'elevata QDC dell'Italia è dovuta non certo all'alto livello delle retribuzioni medie, quanto alla modesta entità del reddito pro-capite, ossia dell'indicatore più rappresentativo del grado di sviluppo del paese. Come si vedrà, il reddito pro-capite è direttamente proporzionale alla produttività per addetto e al tasso di occupazione; pertanto la circostanza che in Italia entrambi questi fattori abbiano un livello notevolmente inferiore alla media comunitaria pone in evidenza gli aspetti cruciali della debolezza del sistema entro il quale opera la funzione distributiva.

Nel complesso della Comunità, la distribuzione del reddito si è modificata, tra il 1970 ed il 1976, in senso favorevole al lavoro dipendente, essendo aumentata la QDC da 1,184 a 1,243. Ciò significa che, come già negli anni sessanta, le retribuzioni hanno manifestato una tendenza generale ad aumentare più del reddito per abitante. Il fenomeno è rilevante: perché è avvenuto in una fase di crisi economica internazionale; perché ha comportato un notevole aumento della massa retributiva (dal 39,9 al 41,3) come percentuale di aumento del prodotto interno lordo; perché ad esso ha corrisposto una riduzione del tasso di occupazione dipendente rispetto alla popolazione complessiva (dal 33,7 al 33,2 per cento).¹⁵

In questo contesto, la quota distributiva corretta (QDC) ha manifestato anche in Italia, nello stesso periodo, una tendenza all'accrescimento, ma in misura superiore a quella notata nel complesso

¹⁴ In analogia a quanto visto nella nota 5 con riferimento a $w:p$, si può notare che $r:q$ rappresenta la quota del reddito nazionale destinata ai lavoratori dipendenti ($R:Y$), corretta dell'incidenza dei lavoratori dipendenti sul totale della popolazione ($E_d:N$). Infatti, per $r=R:E_d$ e per $q=Y:N$ si ha: $r:q=(R:Y):(E_d:N)$. Come si vedrà, la retribuzione media del lavoratore dipendente e il reddito a disposizione del cittadino medio, messi in relazione da $r:q$, collegano tra loro il processo distributivo con la struttura dell'occupazione.

¹⁵ Nella media comunitaria, l'aumento complessivo del 5 per cento della QDC tra il 1970 ed il 1976 manifesta la tendenza ad accrescere la retribuzione unitaria a scapito del tasso di occupazione dipendente (diminuito dell'1,5 per cento), con una effettiva redistribuzione dei redditi a favore dei lavoratori dipendenti occupati.

dei paesi europei. Gli effetti di questo processo redistributivo risultano ancora più pronunciati, se si tiene conto che da noi, al contrario di quanto è avvenuto nella Comunità nel suo insieme, il tasso di occupazione dipendente rispetto alla popolazione totale è aumentato (dal 25,1 al 25,7 per cento), pur rimanendo ancora su livelli lontani da quelli europei. La riprova di questo più ampio processo redistributivo a favore del lavoro dipendente emerge dal confronto tra l'andamento della quota distributiva corretta ($QDC = r:q$), di cui alla tabella 3, e quello della quota salariale corretta ($QSC = w:p$), di cui alla tabella 1. Considerando che le due quote differiscono tra loro — a prescindere dalle diversità nel sistema fiscale e parafiscale, che peraltro in una certa misura si compensano — esclusivamente per il tasso di occupazione totale,¹⁶ e tenuto conto che tra il 1970 ed il 1976 il divario tra l'Italia e la CEE si è allargato più nella QDC che nella QSC, se ne deduce *una più accentuata tendenza italiana a preferire aumenti di retribuzioni ai lavoratori dipendenti occupati, a scapito dell'aumento delle occasioni di lavoro per le persone in cerca di occupazione.*

Per dare una valutazione più precisa di questo fenomeno, è utile stabilire in quale misura sia avvenuto in Italia un aumento delle retribuzioni reali dei dipendenti, e attraverso quali meccanismi strutturali esso abbia influito sui tassi di occupazione.

b) *L'aumento delle retribuzioni reali* (i^*) offre elementi di giudizio, dal punto di vista dei lavoratori, più interessanti che non i livelli retributivi comparati; infatti esso consente di valutare il miglioramento reale del tenore di vita nel corso del tempo e tra paesi diversi, senza le distorsioni implicite nell'incerta stima del potere d'acquisto effettivo, introdotte dall'applicazione dei tassi di cambio ufficiali. *Tra il 1970 ed il 1976 il tasso di aumento delle retribuzioni reali nette, depurate dalle variazioni dei prezzi al consumo, è stato in Italia analogo a quello della maggior parte degli altri paesi, anche se di poco superiore alla media comunitaria (si veda la tabella 3).* Pertanto, dopo

¹⁶ Indicando con s l'aliquota degli oneri sociali, $w=rs$, e con e , il tasso di occupazione complessiva come rapporto tra occupazione totale e popolazione, $e=E:N$, e ricordando che $p=Y:E$ e $q=Y:N$, è possibile ricollegare la $QSC=w:p$ con la $QDC=r:q$

$$w:p = (r:q) e, s$$

Nei confronti internazionali, qualora si elimini la diversità dovuta ad s , il divario tra $w:p$ e $r:q$ è dato dal tasso di occupazione complessiva e . L'occupazione rientra non solo nelle correzioni delle due quote, ma anche nell'espressione che definisce il valore di $Y=E:p$ e in quella che definisce il valore di $q=Y:N=E:p:N=e:p$.

il notevole ravvicinamento dei livelli retributivi italiani a quelli comunitari, avvenuto negli anni sessanta mediante una dinamica nettamente superiore a quella media europea (come è documentato nella tabella 6), negli anni settanta l'Italia ha potuto mantenere la posizione relativa acquisita in materia di livello salariale.

Ciò conferma che l'aumento notato nel rapporto $r:q$ tra il 1970 ed il 1976 è dovuto principalmente al declino relativo del reddito per abitante (q), che riflette le maggiori difficoltà incontrate dall'economia italiana (cfr. tabella 3). Il potere contrattuale dei lavoratori dipendenti, nel complesso del periodo, ha consentito di difendere i livelli retributivi e migliorarli nella stessa misura degli altri paesi, anche in condizioni di sviluppo sfavorevoli ed in presenza di un più modesto aumento del reddito pro-capite (cfr. tabella 3). In tal modo, la dinamica reale delle retribuzioni ha contribuito, da un lato — aumentando i differenziali di retribuzione — ad incoraggiare l'abbandono del lavoro autonomo sottoremunerato per passare al lavoro dipendente; dall'altro — riducendo l'autofinanziamento degli investimenti — a contenere in limiti molto modesti l'avvicinamento ai livelli europei del tasso di occupazione dipendente.

c) L'incidenza del margine lordo (m), destinato ai redditi diversi da quelli da lavoro dipendente, chiarisce un altro aspetto importante della debolezza strutturale della nostra economia, che si riferisce sia alla capacità produttiva, sia al tasso di occupazione. Il livello del

TABELLA 4
MARGINE LORDO PER OCCUPATO (m) E ALTRI REDDITI LORDI PER LAVORATORE AUTONOMO (l)
RAPPORTATI ALLA PRODUTTIVITÀ (p) E AL COSTO DEL LAVORO PER DIPENDENTE (w), AL 1976
(valori assoluti in EUR a prezzi e tassi di cambio correnti)

Paesi	m	l	$m:p$	$m:w$	$l:p$	$l:w$
Germania Occ.	4.823	40,9	34,5	52,6	2,92	4,46
Francia	4.371	32,8	34,2	52,1	2,57	3,91
Italia	1.410	10,3	21,0	26,6	1,53	1,94
Paesi Bassi	4.614	41,9	30,4	43,6	2,76	3,96
Belgio	4.400	35,7	31,9	46,8	2,59	3,80
Lussemburgo	2.016	21,7	16,9	20,3	1,82	2,18
Regno Unito	2.093	32,4	30,0	42,9	4,64	6,64
Irlanda	1.223	9,4	20,2	25,4	1,56	1,95
Danimarca	3.626	29,4	28,2	39,3	2,29	3,19
EUR 9	3.317	27,2	31,4	45,7	2,57	3,75
Divario: Italia/EUR 9	-57,5	-62,1	-33,1	-41,8	-40,5	-48,3

Note: $m = p - w$ differenza tra produttività per occupato e costo del lavoro per dipendente, in EUR a prezzi e tassi di cambio correnti.

$l = L : E_a$, ove $L = Y - W$ differenza tra prodotto lordo e redditi da lavoro dipendente e $E_a = E_t - E_d$ occupazione indipendente o lavoro autonomo; l in 1000 EUR a prezzi e tassi di cambio correnti.

$w =$ costo del lavoro per dipendente, in EUR a prezzi e tassi di cambio correnti.

Fonti: Elaborazioni, come da tabella 1.

margine lordo, che nella prima colonna della tabella 4 è espresso in unità di conto europee a prezzi e tassi di cambio correnti, è definito in questo studio come differenza tra produttività per occupato e costo del lavoro per dipendente ($p - w$).¹⁷ Nel 1976 il margine italiano, sia in senso assoluto, sia in senso relativo, risulta decisamente inferiore a quello degli altri paesi. Per le attività che si avvalgono di lavoro dipendente, il margine deve compensare le spese generali, far fronte agli oneri fiscali e finanziari, consentire gli ammortamenti, compensare gli imprenditori e gli azionisti; per le attività svolte da lavoratori autonomi o da liberi professionisti, esso rappresenta il risultato di gestione, che comprende anche la retribuzione del lavoro prestato. Le differenze strutturali influiscono profondamente nel determinare il basso margine italiano. Questo risulta particolarmente modesto per l'influenza dei numerosi lavoratori autonomi a basso reddito (in particolare, i contadini delle zone montane o delle altre zone povere, soprattutto nel Mezzogiorno) il cui peso abbassa la media italiana sia della produttività sia del reddito pro-capite.¹⁸

Questi aspetti distributivi sono importanti; ma non meno importante è l'aspetto produttivo, poiché il margine lordo è la principale fonte di formazione del risparmio di impresa e dell'autofinanziamento degli investimenti produttivi. Il basso livello notato in Italia è quindi anche un ostacolo grave allo sviluppo delle capacità produttive e alla creazione di posti di lavoro; esso spiega, in una certa misura, sia l'orientamento delle imprese a preferire investimenti intensivi, capaci di "risparmiare lavoro", sia il procedere con eccessiva lentezza della riconversione e diversificazione produttiva.

¹⁷ Il margine lordo, così definito oltre alla remunerazione degli altri fattori, comprende la differenza tra il reddito percepito dai lavoratori autonomi e dagli imprenditori rispetto a quello percepito dai lavoratori dipendenti. Infatti, per successive trasformazioni, si ottiene: $m = p - w$; $m E_t = Y - w(E_d + E_a)$; $M = Y - W_d - W_a$ ove $m =$ margine per occupato; $p =$ produttività per occupato; $w =$ costo del lavoro per dipendente; $Y = E_t p$; $E_t = E_d + E_a$; $W_d =$ costo del lavoro dipendente in complesso; $W_a =$ compenso figurativo attribuito ai lavoratori autonomi ed agli imprenditori, di importo unitario analogo a quello del costo del lavoro dei dipendenti; $M =$ margine totale. M esprime perciò la quota residua del reddito totale (Y), detratte le retribuzioni e gli oneri sociali dei lavoratori (dipendenti, autonomi e imprenditori), nelle ipotesi date. Ne consegue che M corrisponde alle remunerazioni degli altri fattori produttivi più la differenza tra i redditi effettivi degli imprenditori e dei lavoratori autonomi e il compenso figurativo loro attribuito in base alle ipotesi indicate.

¹⁸ Le considerazioni qui fatte per m valgono anche per l : tale indicatore, riportato nella tabella 4, segnala anzi il divario più elevato tra quelli misurati in questo studio.

Strutture retributive, quote distributive e occupazione

L'esame compiuto conferma che, per l'economia italiana, il processo di integrazione europea si compone di due periodi nettamente distinti:

— negli anni sessanta i principali aspetti dell'economia italiana evolvevano nel senso della convergenza con gli altri paesi europei;

— negli anni settanta il nostro sistema economico ha invece preso una direzione che tende ad allontanarlo dalle caratteristiche strutturali delle aree economicamente più forti.

I dati più recenti confermano che questa tendenza è tuttora in atto, mentre la "svolta sindacale" dell'inizio del 1978 non sembra ancora in grado di dare frutti apprezzabili. Tra il 1976 ed il 1977 la situazione italiana ha infatti subito un ulteriore deterioramento, avendo registrato un aumento monetario del costo del lavoro del 21,8 per cento e un aumento reale del 3,2 per cento, cui si contrappone un aumento della produttività in volume soltanto dell'1,3 per cento. Il CLUP interno ha subito così un aumento del 19,7 per cento, mentre il CLUP esterno, nonostante un deprezzamento relativo della lira nei confronti delle altre monete nella misura del 13,75 per cento, è aumentato del 5,2 per cento. Per effetto dei provvedimenti presi nel 1977 (fiscalizzazione degli oneri sociali, modifica nell'indennità di anzianità, ...), il costo del lavoro ha presentato un incremento inferiore a quello delle retribuzioni lorde (25,7 per cento), mentre il rapporto tra retribuzione media per lavoratore dipendente e prodotto lordo per abitante ($r:q$) è ulteriormente cresciuto del 4 per cento, allargando ancor più le distanze tra i lavoratori inseriti nel sistema produttivo e quelli che sono costretti a restarne esclusi.

La relativamente elevata dinamica salariale reale del nostro paese non solo alimenta un persistente processo di distorsione del sistema di distribuzione dei redditi, ma, attivando meccanismi che ostacolano la propensione a produrre e ad investire, si ripercuote direttamente sul livello dell'occupazione, compromettendone ogni prospettiva di sviluppo.

In queste condizioni non sembra possibile sottrarsi alla regola — non generalizzabile a tutte le situazioni — secondo cui un più elevato livello di occupazione può essere conseguito per mezzo di una strategia di sviluppo che comporta, *tra l'altro*, una riduzione della dinamica salariale. Ma l'attuazione di un tale disegno presuppone

innanzitutto un deciso impegno nell'adeguamento delle strutture produttive italiane, non essendo sufficiente allo scopo il ritorno a più elevati margini di autofinanziamento dell'economia.

Al solo scopo di mettere in cruda evidenza i termini relativi del dilemma occupazione-costo del lavoro riteniamo opportuno concludere con ipotesi alternative di statica comparata costruite utilizzando le relazioni fin qui esaminate. Le stime della tabella 5 suggeriscono alcuni elementi di giudizio, sia pure meramente indicativi, in merito alle conseguenze sull'occupazione, di due orientamenti contrapposti di politica economica:

— il primo, tendente ad allineare ai livelli europei le strutture retributive (costo del lavoro, retribuzioni nette, oneri sociali);

— il secondo, tendente ad allineare le quote distributive (quota salariale corretta e quota distributiva corretta) ai corrispondenti livelli europei.

TABELLA 5

OCCUPAZIONE COMPLESSIVA (E_c) E DIPENDENTE (E_d) CHE SI SAREBBERO CONSEGUITE IN ITALIA, AL 1976, IN IPOTESI DI ALLINEAMENTO AI LIVELLI CEE 1976 DELLE STRUTTURE RETRIBUTIVE O DELLE QUOTE DISTRIBUTIVE ($QSC=w:p$, $QDC=r:q$) (1)

Grandezze	Livelli effettivi al 1976		Occupazione conseguibile con un allineamento ai livelli CEE 1976 di:	
	Italia	EUR 9	w e r (2)	QSC e QDC (3)
w	5.308	7.259	7.259	4.130
p	6.718	10.576	9.187	6.020
$w:p$	79,0%	68,6%	79,0%	68,6%
r	3.588	5.301	5.301	3.016
q	2.401	4.219	2.401 (1)	2.401 (1)
$r:q$	149,4%	125,6%	220,8%	125,6%
s	1.479	1.369	1.369	1.369
E_c	20.072		14.678	22.398
e_c	35,7	39,9	26,1	39,9
E_d	14.436		10.550	18.554
e_d	25,7	33,2	18,8	33,0

(1) Negli esercizi compiuti, si parte dal prodotto lordo ($Y = 134.844$ milioni di EUR a prezzi e tassi di cambio correnti) e dalla popolazione ($N = 56.169$ mila abitanti) del 1976; pertanto $q = Y:N$ rimane invariato (2.401 EUR, con un divario del -43% rispetto alla media della Comunità).

(2) Volendo allineare alla media comunitaria w e r (e quindi s), e dovendo mantenere inalterata la quota $w:p$, si può determinare $p = 9.178$. Ne consegue $E_c = Y:p = 14.678$ mila unità. Per $W = 76.626$ milioni di EUR, invariato, $E_d = W:w = 10.550$ mila. Il rapporto $E_d:E_c$, che scaturisce da questi dati calcolati è 71,9%, come quello dei dati effettivi del 1976: si ricordi che tale rapporto è il fattore correttivo che consente di passare da $W:Y$ a $w:p$. Il rapporto $r:q$ (essendo r allineato all'Europa e q inevitabilmente legato alle condizioni economico-demografiche italiane, come detto in nota 1), sale in misura esorbitante: 220,8%.

(3) Volendo allineare ai livelli comunitari le quote: $w:p$ e $r:q$, si può partire da q (invariato), e calcolare $r = 3.016$. Essendo $s = 1.369$, ai livelli comunitari, $w:rs = 4.130$. Per w così calcolato e per $w:p$ allineato, si determina $p = 6.020$, da cui $E_c = Y:p = 22.398$ mila. Conoscendo W e w , è possibile determinare $E_d = W:w = 18.554$ mila. Il rapporto e_c raggiunge livelli europei, perché $e_c = (w:p):(r:q):s$, in cui tutti i termini del secondo membro sono a livello europeo. Invece e_d — pur molto prossimo — non è allineato perché $e_d = e_c:(w:p)(W:Y)$, in cui e_c , ($w:p$) sono ai livelli europei ma $W:Y$ esprime la situazione italiana effettiva del 1976 del costo del lavoro totale rapportato al reddito nazionale.

Fonti: Elaborazioni, come da tabella 1 e (per r e s) da EUROSTAT, *Conti nazionali SEC, Tavole analitiche*, ISCE, Lussemburgo, 1977.

Nella prima alternativa, la scelta orientata verso l'allineamento del costo del lavoro e delle retribuzioni in valore assoluto al livello medio europeo comporterebbe un aumento del primo nella misura del 36 per cento¹⁹ e delle seconde nella misura del 48 per cento, riducendosi l'aliquota degli oneri sociali dal 48 al 37 per cento. Sulla base di questa nuova struttura retributiva, le condizioni di equilibrio del sistema tenderebbero a spostarsi, attraverso un processo di riaggiustamento caratterizzato da investimenti intensivi, verso livelli di occupazione totale e dipendente notevolmente più bassi di quelli effettivi del 1976. Infatti il conseguimento di questo più elevato livello retributivo implicherebbe un corrispondente aumento della produttività che, ai livelli di prodotto lordo conseguibili, si tradurrebbe in una drastica riduzione dell'occupazione. In altri termini, nel

TABELLA 6

COSTO DEL LAVORO PER DIPENDENTE (w), PRODOTTO LORDO PER OCCUPATO (p), REDDITO PER ABITANTE (q), IN ITALIA E NELLA CEE A NOVE, 1960-1976

Anni	Costo del lavoro per dipendente (w) ^a in EUR a prezzi e tassi di cambio del 1970			Costo del lavoro per dipendente (w) in EUR a prezzi e tassi di cambio correnti			Prodotto per occupato (p ^b) in EUR a prezzi e tassi di cambio 1970			Reddito per abitante (q) in EUR a prezzi e tassi di cambio 1970		
	Italia	EUR 9	Italia/EUR 9	Italia	EUR 9	Italia/EUR 9	Italia	EUR 9	Italia/EUR 9	Italia	EUR 9	Italia/EUR 9
1960	1.848	2.492	74,16	1.182	1.714	68,96	2.622	3.874	67,68	1.078	1.693	63,67
1961	1.941	2.618	74,14	1.280	1.884	67,94	2.831	4.040	70,07	1.158	1.764	65,65
1962	2.084	2.730	76,34	1.456	2.050	71,02	3.038	4.206	72,23	1.222	1.821	67,11
1963	2.301	2.844	80,91	1.744	2.227	78,31	3.256	4.373	74,46	1.281	1.877	68,25
1964	2.419	2.979	81,20	1.952	2.430	80,33	3.354	4.603	72,87	1.304	1.970	66,19
1965	2.508	3.099	80,93	2.111	2.629	80,30	3.528	4.789	73,67	1.335	2.035	65,60
1966	2.646	3.205	82,36	2.279	2.821	80,79	3.790	4.994	76,50	1.403	2.090	67,13
1967	2.791	3.308	84,37	2.473	2.975	83,13	4.010	5.156	77,77	1.492	2.143	69,62
1968	2.956	3.470	85,19	2.638	3.106	85,58	4.266	5.427	78,61	1.577	2.240	70,40
1969	3.054	3.620	84,36	2.861	3.376	84,75	4.487	5.689	78,87	1.656	2.356	70,26
1970	3.326	3.856	86,26	3.326	3.856	86,26	4.695	5.942	79,01	1.727	2.458	70,29
1971	3.514	4.033	87,13	3.765	4.335	86,85	4.775	6.155	77,58	1.743	2.524	69,06
1972	3.666	4.204	87,20	4.131	4.833	85,47	4.988	6.416	77,74	1.785	2.609	68,42
1973	3.925	4.436	88,48	4.277	5.309	80,56	5.297	6.708	78,97	1.891	2.740	69,01
1974	4.082	4.656	87,67	4.694	6.021	77,96	5.428	6.813	79,67	1.948	2.773	70,25
1975	4.212	4.770	88,30	5.352	6.899	77,58	5.234	6.794	77,04	1.865	2.722	68,52
1976	4.330	4.920	88,01	5.308	7.259	73,12	5.480	7.140	76,75	1.958	2.848	68,75

Fonte: Elaborazioni da EUROSTAT, *Conti nazionali SEC 1960-1976*, ISCE, Lussemburgo, 1977.

¹⁹ L'allineamento in assoluto, prospettato per il costo del lavoro, è in atto per alcuni settori: anzi, per taluni di essi, come il credito (cfr. EUROSTAT, *Statistiche generali della Comunità*, 1977, tab. 114, p. 145) i livelli retributivi italiani superano sensibilmente quelli degli altri paesi europei. In particolare per l'industria va notato che, sulla media italiana, influisce in modo determinante — oltre al maggior peso dei settori a basso valore aggiunto — anche la maggior importanza quantitativa delle imprese di piccole dimensioni (cfr. EUROSTAT, *Statistiche sociali*, 6/1975) la cui sopravvivenza economica è assicurata, ai modesti livelli di produttività che le caratterizzano, dal più basso livello retributivo. Le unità produttive di maggiore dimensione, invece, presentano livelli assoluti del costo del lavoro molto prossimi alla media comunitaria.

TABELLA 7

RAPPORTI TRA COSTO DEL LAVORO PER DIPENDENTE (w) E PRODUTTIVITA' PER OCCUPATO (p), IN ITALIA E NELLA CEE A NOVE, 1960-1976

Anni	Quota salariale corretta (w:p)			CLUP interno (w:p ^b)			CLUP esterno (w:p ^b)			Svalutazione lira/EUR (indice: 1960=100)
	Italia	EUR 9	Italia/EUR 9	Italia	EUR 9	Italia/EUR 9	Italia	EUR 9	Italia/EUR 9	
1960	70,44	64,82	108,7	45,08	44,24	101,9				100,00
1961	68,56	64,93	105,6	45,21	46,63	97,0				
1962	68,61	65,06	105,5	47,93	48,74	98,3				
1963	79,12	65,02	121,7	53,56	50,93	105,2				
1964	72,14	64,72	111,5	58,20	52,79	110,2				
1965	71,08	64,74	109,8	59,84	54,90	110,4				
1966	69,84	64,76	107,8	60,13	56,94	105,6				
1967	69,80	64,28	108,3	61,67	57,70	106,9				
1968	69,29	63,63	108,9	62,31	57,23	108,9				
1969	68,07	63,34	107,5	63,76	58,99	108,1				
1970	70,84	64,99	109,0	70,84	64,89	109,2	70,84	64,49	109,2	100,00
1971	73,59	65,21	112,9	78,87	70,43	112,0	78,85	70,02	112,6	99,97
1972	73,49	65,12	112,9	83,65	75,32	111,1	82,82	74,91	110,6	99,00
1973	73,14	65,37	111,9	94,19	79,14	119,0	80,74	78,86	102,4	85,73
1974	76,53	67,85	112,8	112,49	88,38	127,3	86,48	87,84	98,4	76,88
1975	80,46	69,95	115,0	141,20	101,55	139,0	102,25	101,55	100,7	72,42
1976	79,01	68,64	115,1	163,33	101,67	160,6	96,86	101,67	95,7	59,30
1977	79,93	—	—	195,31	—	—	101,91	—	—	52,13

Note: w = costo del lavoro per dipendente in moneta nazionale corrente (per EUR 9, a prezzi e tassi di cambio correnti).

p = prodotto lordo per occupato in moneta nazionale corrente (per EUR 9, a prezzi e tassi di cambio correnti).

w = costo del lavoro per dipendente, in EUR a prezzi e tassi di cambio correnti.

p^b = prodotto lordo per occupato a prezzi 1970 (per EUR 9, a prezzi e tassi di cambio 1970).

Fonte: Elaborazioni da EUROSTAT, *Conti nazionali SEC 1960-1976*, ISCE, Lussemburgo, 1977.

caso di un avvicinamento delle strutture retributive, in valore *assoluto*, i nostri tassi di occupazione rapportati alla popolazione tenderebbero ad allontanarsi ulteriormente dai livelli medi della Comunità.

Nella seconda alternativa, la scelta orientata verso l'allineamento del costo del lavoro e delle retribuzioni in valore *relativo*, ossia come quote distributive, dovrebbe concretizzarsi in una riduzione del 13 per cento per la quota salariale (w:p) e del 16 per cento per la quota distributiva corretta (r:q). In questa alternativa si è accolta come ipotesi supplementare la riduzione dell'aliquota degli oneri sociali ai livelli europei. In tali condizioni, l'equilibrio del sistema tenderebbe a spostarsi, attraverso un processo di riaggiustamento caratterizzato da investimenti estensivi, verso più alti livelli di occupazione. Infatti, più ampi margini di autofinanziamento costituiscono una premessa necessaria ma non sufficiente per lo sviluppo delle capacità produttive, mentre la minore spinta alla sostituzione del capitale al lavoro potrebbe creare più ampi spazi per l'occupazione. In base alle simulazioni della tabella 5, nella seconda ipotesi i tassi di occupazione raggiungerebbero la media comunitaria (40 per cento per l'oc-

cupazione totale; 33 per cento per l'occupazione dipendente). Ma la creazione delle occasioni di lavoro aggiuntive richiederebbe una profonda ristrutturazione del costo del lavoro per unità di prodotto, che dovrebbe incidere su tutte tre le componenti: retribuzioni, oneri sociali, produttività.²⁰ In definitiva, appare evidente che — persistendo le difficoltà nell'espansione produttiva — l'obiettivo occupazione è in contrasto con quello dei livelli retributivi.

Questi risultati hanno un significato — ripetiamo — puramente indicativo e vanno considerati con cautela, visto il carattere semplificato dell'esercizio; essi però trovano conferma logica nel segno della tendenza che si svilupperebbe, alle condizioni date, qualora si volesse accogliere l'uno o l'altro degli opposti orientamenti di politica economica. Le indicazioni che ne scaturiscono sottolineano il carattere strutturale delle divergenze notate, e l'impossibilità di conseguire una varietà di obiettivi tra loro incompatibili. La tendenza alla realizzazione di una dinamica salariale reale superiore alle prevedibili dinamiche della produttività e del reddito pro-capite implica, oltre ad un aggravarsi dei già gravi squilibri distributivi, il rifiuto, nei fatti, della priorità dell'obiettivo dell'occupazione.²¹

F. CAVALLARI - G. FAUSTINI

²⁰ La riduzione media della produttività — che nella simulazione supererebbe il 10 per cento rispetto ai livelli effettivamente verificati nel 1976 — dovrebbe essere realizzata in modo da non incidere sui settori traenti, e in generale sui settori esposti alla concorrenza internazionale. La produttività che interessa ai fini della concorrenza è quella oraria; un abbassamento della produttività per dipendente, congiunta ad un abbassamento degli orari di lavoro, potrebbe non compromettere il livello della produttività oraria. E peraltro evidente che una consistente espansione dell'occupazione comporta l'assorbimento di manodopera a più bassa produttività, che concorre ad abbassare il livello medio della produttività per dipendente, stimato nella tabella 5.

²¹ Come ha dimostrato P. Sylos Labini (*Prezzi e distribuzione del reddito nell'industria manifatturiera*, Roma, Facoltà di Scienze Statistiche, Corso di Istituzioni di Economia politica, Roma, 1977), nell'esperienza italiana, come in quella di altri paesi, gli aumenti salariali superiori alla produttività, che riducono i margini di profitto, concorrono a ridurre la propensione ad investire. Ciò non vuol dire affatto che sia sufficiente ridurre il costo del lavoro per aumentare l'occupazione, se vengono meno i programmi di investimento indispensabili alla riconversione del sistema produttivo. Ciò significa invece che, essendo $q = p \cdot e$, ad ogni livello di reddito pro-capite (q) si determina nel breve periodo un'alternativa tra produttività per occupato e tasso di occupazione. In questo senso, la riduzione del costo del lavoro per unità di prodotto conseguita mediante l'aumento della produttività tende a ridurre anche il tasso di occupazione. Nel medio periodo, invece, il problema è più complesso; ma anche in questo caso non va dimenticato che un ampliamento dei margini derivante da un aumento di produttività costituisce una condizione necessaria ma non sufficiente alla realizzazione di nuovi investimenti destinati alla creazione di posti di lavoro.