

Salari, espansione del credito e occupazione

1. - Gran parte della dottrina economica moderna ragiona in termini di « aggregati ». Domanda totale, reddito nazionale, investimento globale, consumo globale sono divenuti gli strumenti concettuali di un crescente numero di economisti; e vengono ormai largamente trascurate le relazioni fra i prezzi delle diverse merci, e fra prezzi e salari. E' caratteristico per questo sviluppo il « *Report on Full Employment* » redatto da un Comitato delle Nazioni Unite e pubblicato verso la fine del 1949. La scarsa attenzione che tale « Rapporto » dedica alla relazione tra prezzi e salari contrasta con la funzione cruciale attribuita a quella medesima relazione non soltanto dagli scrittori classici, ma anche da Lord Keynes.

Per economisti che ragionano esclusivamente in termini di « aggregati » è un passo facile giungere alla conclusione che tutto ciò che è necessario per avviare ad uno stato di disoccupazione è un aumento della domanda globale monetaria. Tale conclusione, combinata con l'assunto che le autorità monetarie e fiscali siano costantemente in grado di controllare in una economia il volume della domanda globale, ha avvalorato la tendenza ad attribuire a queste stesse autorità un potere di determinare il grado di occupazione molto maggiore di quel che in realtà non abbiano.

Lo scopo del presente scritto è duplice. In primo luogo mira a sfatare un diffuso errore concettuale, il principio cioè — propagato dai volgarizzatori delle opinioni di Keynes — che a *tutti* i casi di disoccupazione possa porsi rimedio con successo mediante una politica monetaria e fiscale intesa ad accrescere il volume della domanda totale. In secondo luogo, cerca di ribadire le condizioni che sono necessarie perchè una politica siffatta possa riuscire a provocare la piena occupazione.

I. — KEYNES E I CLASSICI.

2. - Era ammissione usualmente accolta — sulla base della dottrina classica — che se i salari monetari fossero flessibili, se cioè vi fosse, secondo la terminologia di Pigou, « concorrenza a fondo tra i percettori di salari », la piena occupazione potrebbe essere sempre realizzata. Traeva sostegno simile conclusione dall'assunto generale che in ciascuna azienda la produzione proceda fino al punto in cui il prezzo (in concorrenza perfetta) o il ricavo marginale (in concorrenza imperfetta) eguagli il costo marginale; e che una riduzione nei salari, determinata dall'offerta concorrenziale di lavoro da parte dei disoccupati, abbassando la curva del costo marginale delle aziende, aumenti perciò anche l'optimum della loro produzione e il volume del lavoro impiegato. I Classici assumevano che, con una data tecnica e date risorse capitali, i costi reali marginali sarebbero aumentati quanto più fosse cresciuta la produzione per effetto della combinazione di una maggior quantità di lavoro con quelle risorse; in altri termini, che il prodotto marginale fisico del lavoro sarebbe diminuito quanto più lavoro fosse impiegato, e che un'altrettante riduzione avrebbe conseguentemente subito il salario reale, ossia la remunerazione del lavoro in termini di produzione. Livello dell'occupazione e livello dei salari reali (ossia il rapporto dei prezzi della produzione ai saggi salariali) si presentavano in tal modo come interdipendenti; onde, se il livello generale dei salari monetari e perciò dei salari reali veniva portato a livelli troppo alti, in conseguenza di contratti collettivi o di imposizioni di salari minimi, una parte della forza lavorativa sarebbe rimasta disoccupata.

3. - Keynes oppugnò la tesi classica che una riduzione nei salari monetari aumenti in ogni caso l'occupazione. Gli scrittori classici — egli

sostenne — omisero di considerare che in certe circostanze una caduta generale dei salari monetari può provocare una caduta nei prezzi della stessa proporzione per effetto della riduzione della domanda monetaria globale. In tale caso non vi sarebbe alcuna caduta dei salari reali, nè aumento alcuno nel volume dell'occupazione e della produzione. Può, così, darsi — aggiunge Keynes — che i lavoratori nel loro insieme non dispongano di alcun mezzo con cui « poter ridurre i loro salari *reali* ad una data cifra mediante revisione dei contratti *monetari* con gli imprenditori » (1).

Keynes delineò quindi — secondo una sua personale formulazione — il meccanismo attraverso il quale la domanda globale monetaria, date determinate condizioni, sarebbe stata impedita dal cadere proporzionatamente alla riduzione dei saggi monetari salariali. Eccone i termini: la riduzione nei saggi salariali monetari contrarrebbe, in primo luogo, il totale dei salari pagati ai, e ricevuti dai, lavoratori già occupati; si ridurrebbe perciò il volume delle necessità di cassa richieste agli effetti delle « transazioni »; la cassa in tal modo « liberata » sarebbe disponibile per soddisfare il motivo « speculativo », e in conseguenza, date quelle che egli considerava come condizioni normali, il saggio d'interesse diminuirebbe e crescerebbero gli investimenti e con questi l'occupazione. Le condizioni che dovrebbero realizzarsi perchè un simile meccanismo potesse operare sarebbero: 1) che il saggio d'interesse non fosse già così basso da non potersi ridurre ulteriormente; e 2) che gli investimenti fossero pronti a reagire a mutamenti nel saggio d'interesse.

Sebbene in tal modo ammettesse che una riduzione nei salari monetari condurrebbe, esistendo le ipotizzate condizioni, ad un aumento nell'occupazione, Keynes non propugnò una politica di riduzione dei salari monetari come mezzo curativo della disoccupazione. Concedeva peraltro con i Classici in un punto essenziale. Credeva cioè che un aumento nell'occupazione fosse necessariamente associato ad un mutamento nella relazione salari-prezzi, ossia, in altre parole, ad una caduta dei saggi sala-

riali reali. « In una data situazione organizzativa, tecnica e di attrezzature capitali — osservava — il salario reale percepito da un'unità lavorativa ha una correlazione unica (inversa) con il volume dell'occupazione » (2).

4. - Nel sistema di Keynes questa caduta nei salari reali è realizzata non con il ridurre i salari monetari, ma con l'aumentare la domanda globale monetaria. L'aumento della domanda globale adduce ad un'espansione della produzione; in pari tempo, dato che le curve dei costi sono ascendenti, i prezzi salgono, e, assumendo come costanti i salari monetari, i salari reali si riducono.

Keynes sosteneva la preferibilità di una politica di aumento della domanda totale rispetto ad una politica di riduzione dei salari monetari, soprattutto per tre ragioni:

1) i salari monetari sono « rigidi » quanto a ribassi; nelle condizioni d'oggiogiorno essi o non possono essere ridotti affatto, o non possono essere abbassati con sufficiente rapidità;

2) i salari monetari sono pure « rigidi » — così egli riteneva — quanto a rialzi. I salariati, sebbene restii a lavorare a salari monetari più bassi, son disposti ad accettare salari *reali* ridotti per effetto di aumenti nei prezzi delle merci. Keynes considerava questa situazione come il *caso normale*. Argomentava egli: « Riduzioni nei salari reali » derivanti da variazioni nel potere di acquisto della moneta « non incontrano di regola opposizione a meno che non procedano fino a gradi estremi » (3). In tal modo egli considerava l'aumento dei prezzi provocati da un'espansione della domanda monetaria globale — fermi restando i salari monetari orari — come un metodo più pratico per realizzare il medesimo risultato che in linea di principio potrebbe essere conseguito con il ridurre i salari monetari;

3) il terzo motivo addotto dal Keynes per preferire l'una all'altra politica, sta nel fatto che salari monetari e prezzi in ribasso, generando l'aspettativa di ulteriori ribassi, sono idonei ad esercitare effetti depressivi sull'incentivo ad investire in via immediata. Salari in conti-

nua discesa — egli osservava — avranno una ripercussione sfavorevole sugli investimenti; la soluzione migliore sarebbe una loro immediata drastica riduzione fino a quello che fosse considerato il livello di fondo; ma è questa — aggiungeva — una politica con scarse possibilità pratiche « in un sistema di libera contrattazione salariale » (4).

L'aumento della domanda globale può essere realizzato con i metodi « ortodossi » della politica monetaria (cioè, con la riduzione del saggio d'interesse), purchè il saggio d'interesse non abbia ancora raggiunto il livello di fondo, e purchè gli investimenti siano elastici rispetto alle sue variazioni. Queste due condizioni — giova notarlo — coincidono con quelle che sarebbero necessarie affinché una politica di riduzione dei salari monetari possa riuscire ad aumentare la occupazione. Se esse non si realizzano, soltanto spese statali dirette, ad esempio per opere pubbliche, possono assicurare l'accrescimento della domanda globale.

Per quanto riguarda la prima delle menzionate condizioni — la flessibilità al ribasso del saggio d'interesse — Keynes pensava fosse da postulare che, qualora il saggio fosse già caduto ad un livello così basso da esser considerato dal pubblico come il minimo assoluto sopra il quale fosse destinato a risalire di nuovo in avvenire, sarebbe impossibile ridurlo ulteriormente: giacchè a quel livello ognuno preferirebbe tenere disponibilità di cassa piuttosto che cespiti fruttiferi di un così basso rendimento. In tal caso le autorità monetarie perderebbero il controllo sul saggio d'interesse. « Ma — osservava — mentre questo caso limite potrebbe diventare praticamente importante in futuro, io non ne conosco esempi concreti fino ad oggi » (5).

Per quanto riguarda la seconda condizione — la sensibilità cioè degli investimenti a reagire a movimenti del saggio d'interesse — la opinione di Keynes era positiva; egli credeva che gli investimenti fossero elastici rispetto al saggio d'interesse, talchè una caduta del secondo dovesse sempre portare ad un incremento dei primi.

(4) *Ibid.*, p. 265.

(5) *Ibid.*, p. 207.

Successivamente, si è notata, tra gli economisti, particolarmente in paesi a basso saggio d'interesse, una tendenza a sottolineare maggiormente l'importanza pratica del caso « limite » — quello in cui i saggi d'interesse non potrebbero essere ridotti ulteriormente —, e inoltre a minimizzare l'influenza del saggio di interesse sugli investimenti. Peraltro, più di recente ancora sono intervenuti sintomi di un movimento di revisione dell'ultimo indirizzo e di rivalutazione della rilevanza del livello del saggio d'interesse per le decisioni ad investire.

II. — SVILUPPI POSTERIORI A KEYNES.

5. - Dopo la pubblicazione della « *General Theory* » di Keynes il dibattito si è sviluppato in varie direzioni.

In primo luogo, si è proceduto ad una più rigorosa analisi della relazione fra salari monetari e livello della domanda globale monetaria da una parte, e volume dell'occupazione dall'altra. Ci riferiamo particolarmente alle opere di Pigou « *Employment and Equilibrium* » (1941, 2ª ed. 1949) e di Lange « *Price Flexibility and Employment* » (1944).

Si tratta di pubblicazioni altamente tecniche che non si possono considerare diffusamente in questa sede. Basti solo segnalare che la più significativa differenza, per quanto riguarda il problema in discussione, fra esse e la « *General Theory* » concerne il *meccanismo* attraverso il quale una riduzione nei salari monetari adduce ad un aumento nell'occupazione. Le conclusioni generali sono essenzialmente identiche, e cioè: soltanto in determinate condizioni speciali, riguardanti soprattutto le aspettative degli imprenditori, una riduzione nel livello dei salari monetari adeguatamente ampia mancherà di portare alla piena occupazione. È l'accento è sempre posto sulla difficoltà pratica di ridurre i salari monetari o di assicurarne la riduzione con sufficiente rapidità.

In secondo luogo, taluni economisti hanno cercato di dimostrare che non è essenziale che i salari reali cadano quando aumentano domanda globale e produzione. Lo stesso Keynes aveva riconosciuto questo asserto come una possibi-

(1) J. M. KEYNES, *The General Theory of Employment, Interest and Money*, (1936), p. 13.

(2) *Ibid.*, p. 17.

(3) *Ibid.*, p. 14.

lità, in uno studio (6) in cui replicava ai tentativi di comprovare statisticamente che in periodi di crescente attività i salari reali sarebbero effettivamente aumentati anziché diminuiti. Egli però pensava che la documentazione statistica fosse inconcludente, specie in quanto altre indagini erano pervenute a risultati opposti. E sebbene consentisse che argomentando *a priori* fosse lecito ipotizzare possibili casi in cui i salari reali avessero ad aumentare con l'aumento della produzione, riteneva vi fosse poca probabilità che siffatti casi si presentassero in pratica. Esamineremo più oltre questo punto con qualche diffusione.

Un terzo indirizzo ha addotto a ciò che chiameremo la versione « degenerata » della teoria di Keynes. Nella sua forma più popolare esso si riduce ad affermare che tutto ciò che è necessario ad eliminare la disoccupazione è un aumento nella domanda monetaria globale, anche se tale aumento viene realizzato con un aumento dei salari monetari. Simile versione non assegna importanza alcuna ai livelli relativi dei prezzi e dei salari su cui lo stesso Keynes poneva così marcato accento. Giacché — ripetiamo — ciò che Keynes proponeva non era già che la domanda globale fosse accresciuta mediante un rialzo dei salari monetari, ma bensì che fosse accresciuta senza aumentare i salari monetari o almeno senza aumentarli in proporzione. Se questi venissero aumentati in proporzione — egli avvertiva —, il tentativo di realizzare la piena occupazione rimarrebbe frustrato (7). L'asserto, peraltro, che un aumento del potere di acquisto sia per *se stesso* lo specifico contro la disoccupazione è oggi largamente impiegato dai dirigenti delle organizzazioni sindacali, specialmente negli Stati Uniti, a sostegno di pretese di aumenti salariali.

Un quarto sviluppo si è espresso nella crescente concentrazione, soprattutto negli Stati Uniti, su ciò che oggi si designa come « tesi della stagnazione secolare » e sui suggerimenti di politica economica ad essa associati. Lo stesso Keynes aveva discusso la possibilità di una sta-

gnazione secolare nella « *General Theory* », ma non ne aveva ritenuto probabile il ricorso nel prossimo avvenire. Studiosi americani, in particolare il prof. Hansen, hanno elaborato quella tesi; e il timore che una stagnazione secolare sia un pericolo reale per l'economia americana ha ossessionato economisti sia accademici che governativi. L'essenza della tesi è che una economia altamente industrializzata, la cui popolazione non presenti un rapido accrescimento, finirà per raggiungere un punto in cui sarà così ben provveduta di dotazioni capitali d'ogni sorta che le residue opportunità di investimenti privati non saranno più sufficienti ad assorbire in pieno, a tassi d'interesse positivi, il largo volume di risparmi conseguente all'elevato reddito nazionale. Si determinerà allora una persistente tendenza, per il saggio di risparmio, a superare il saggio d'investimento così da ridurre la domanda globale. Di conseguenza, il reddito nazionale (e con esso l'occupazione) si contrarrà, finché non abbia raggiunto un livello abbastanza basso per restringere il volume del risparmio in limiti appunto bastevoli a coprire le sussistenti limitate opportunità di investimenti privati. Ad un tale livello del reddito nazionale il sistema economico sarà in equilibrio; ma si tratterà di equilibrio caratterizzato da disoccupazione permanente.

Per ovviare ad una situazione del genere è stato proposto che il Governo debba colmare il divario tra risparmi ed investimenti privati mediante investimenti pubblici, e impiegare lo strumento fiscale per redistribuzioni di reddito in favore delle categorie meno abbienti e quindi a bassa propensione al risparmio.

Può però revocarsi in dubbio che in linea di fatto il pericolo di stagnazione secolare sia reale perfino per gli Stati Uniti. Nessun sintomo concreto è finora emerso in tal senso. Il pericolo maggiore sembra invece consistere nella possibilità che le raccomandazioni pratiche per combattere la stagnazione secolare, che da un certo numero d'anni sono assiduamente proposte alle autorità e hanno già molto contribuito a scoraggiare la parsimonia nelle spese governative e a mantenere tassi di interesse artificialmente bassi, abbiano ad essere applicate in una situazione in cui non vi sia traccia di stagnazione secolare e sortano quindi l'effetto di creare pres-

sioni inflazionistiche o di aggravare quelle che già esistessero per altri motivi. D'altra parte, la validità della tesi della stagnazione secolare è dubitabile anche sotto il profilo teorico (8). E, ad ogni modo, è evidentemente irrilevante per le condizioni attuali della maggior parte dei paesi, inclusi i paesi dell'Europa occidentale. In Italia, per esempio, è fin troppo evidente che vi è scarsità piuttosto che sovrabbondanza di beni capitali, che i saggi di interesse sono elevati, che la popolazione è ancora in vigoroso accrescimento, che il reddito per capite è esiguo e che la propensione a consumare è corrispondentemente alta.

III. — ESPANSIONE DEL CREDITO E OCCUPAZIONE IN PERIODO BREVE.

6. — Riprendiamo il problema accennato poc'anzi della possibilità di assorbire i disoccupati mediante un aumento della domanda monetaria totale, senza diminuzione dei salari reali. Quanti hanno sostenuto non essere indispensabile una caduta dei salari reali hanno basato il loro asserto su due principali possibilità: *primo*, che la produzione possa essere aumentata a primi costi marginali costanti (o decrescenti); e, *secondo*, che il monopolio (o la concorrenza imperfetta) costituisca la condizione prevalente in una moderna economia, e che il grado di monopolio decresca col crescere della produzione.

7. — Nel discutere la prima possibilità va avvertito che si ragiona per il momento in termini di « periodo breve », vale a dire che si assume una data situazione organizzativa, tecnica e di dotazioni capitali. Non ci si preoccupa per ora di ciò che può accadere in periodo lungo, via via che le dotazioni capitali gradualmente si espandono e vengono scoperte nuove e perfezionate tecniche. Il nostro problema immediato è di esaminare ciò che si verificherà se vogliamo realizzare un aumento di produzione nell'immediato avvenire durante il quale variazioni nel volume delle attrezzature e nelle condizioni della tecnica possono essere soltanto di en-

tità insignificante. Possiamo allora distinguere due casi.

a) Primo caso: si abbia un surplus *generalizzato* di capacità produttiva. Ciò implica la esistenza non solo di manodopera disoccupata, ma anche di attrezzature inutilizzate e di scorte in eccedenza, ossia, con le parole di Keynes, « un perfetto equilibrio tra le quantità delle risorse specializzate inutilizzate » (9). I primi costi marginali possono allora essere costanti almeno entro una sfera di considerevole ampiezza via via che la produzione si espande, e in talune aziende possono perfino essere decrescenti per una certa parte di quella sfera. Anche in tale ipotesi, tuttavia, va avvertito che la produzione effettiva ha probabilità di avvicinarsi al massimo della capacità più rapidamente in taluni settori che in altri; ciò significa che, via via che la domanda totale aumenta, costi crescenti e strozzature si determineranno prima o poi almeno in taluni comparti, e che in tali comparti i prezzi cominceranno a crescere (a prescindere da possibili eccezioni dovute a situazioni monopolistiche che discuteremo più oltre).

b) Secondo caso: fin dall'inizio non esiste surplus di capacità produttiva, o esiste in forma « frammentaria » (cioè limitatamente a certi settori economici). In tale ipotesi non è più vero che aumenti di produzione possono aver luogo in tutti o quasi tutti i settori a costo costante (o decrescente). Nella maggior parte dei settori produttivi sarà possibile realizzare aumenti del genere soltanto con l'utilizzare unità produttive più vecchie e meno efficienti o normalmente tenute in riserva per fronteggiare emergenze, oppure col sottoporre le unità già in esercizio a turni straordinari. I costi comunque aumenteranno, per un motivo o per l'altro: per minore efficienza delle unità aggiunte, per più frequenti interruzioni per riparazioni, per maggior logorio delle installazioni adducenti a più elevati costi di manutenzione, per più alti salari da corrispondersi per il lavoro a turni multipli. La facilità con cui la produzione può essere aumentata varierà naturalmente a seconda dei vari settori; e in taluni i costi aumenteranno più velocemente che in altri.

(6) J. M. KEYNES, *Relative Movements of Real Wages and Output*, in « *The Economic Journal* », marzo 1939.

(7) *General Theory*, Cap. 20 e 21.

(8) Cf., per esempio, A. C. PIGOU, *Employment and Equilibrium*, Cap. IX e Nota al Cap. IX.

(9) *General Theory*, p. 300.

Mentre ad esempio in certi comparti può essere possibile introdurre turni straordinari, in altri che per ragioni tecniche operassero già senza interruzione 24 ore al giorno, una simile soluzione sarà inattuabile. Talchè, mentre, ad un estremo, può darsi vi siano industrie in cui la produzione può essere aumentata, almeno in qualche misura, a costo costante o quasi costante, all'altro estremo può darsi vi siano industrie in cui non siano affatto possibili incrementi di produzione.

8. — Qui interviene l'altro argomento secondo cui, anche se i costi aumentano con l'aumento della produzione, i prezzi non devono necessariamente rialzare, giacchè, quando nella maggior parte dell'organizzazione economica prevale uno stato di concorrenza imperfetta o di monopolio, il grado del monopolio o dell'imperfezione competitiva (la misura cioè in cui i produttori ne approfittano) può ridursi col crescere della produzione. Anche qui bisogna distinguere due sotto-ipotesi: prima, ipotesi del monopolio e della concorrenza monopolistica; seconda, ipotesi dell'oligopolio.

a) In regime di monopolio o più generalmente di concorrenza monopolistica, ogni azienda si considera posta di fronte a una curva di domanda (dei propri prodotti) decrescente; e reputa la forma e la posizione di questa curva come approssimativamente indipendente dai propri prezzi e dalla propria politica produttiva, nonchè dalle reazioni delle altre aziende rispetto a quella politica. Ora, se è vero che aumentando la domanda totale, aumenta pure l'elasticità delle curve di domanda che si presentano alle aziende per i loro prodotti (talchè una caduta nei prezzi richiesti da un'azienda la pone in grado di sottrarre clienti ad altre aziende più facilmente che per l'innanzi), se ciò è vero, il prezzo, si sostiene, che ciascuna azienda applicherà — al fine di eguagliare ricavi marginali e costi marginali e così rendere massimi i propri profitti — può darsi cada anzichè aumenti con l'espansione della produzione, ad onta del fatto che l'azienda si trovi sulla parte ascendente della curva dei suoi costi marginali. Quanti sostengono che la elasticità delle curve di domanda in effetti aumenterà (e che pertanto diminuirà il grado di monopolio) con l'espansione

della domanda globale, si fondano sull'assunto che un aumento di ricchezza adduce a spendere più larghe quote di reddito in beni di lusso per i quali la domanda è più elastica di quanto non sia per i beni di prima necessità.

In contrario, si può osservare (10) che il pubblico, via via che migliora la sua posizione economica, diventa meno sensibile a differenze di prezzi, e quindi meno pronto a spostare gli acquisti da un'azienda all'altra a motivo di simili differenze; e che un tal fatto agirà nel senso di aumentare piuttosto che di ridurre il grado di monopolio in fasi di espansione della produzione.

b) Nella seconda sotto-ipotesi — situazione di oligopolio — ciascuna azienda non può considerare la curva di domanda per i suoi prodotti come indipendente, sia pure in via approssimativa, dalla sua politica dei prezzi; ma deve tener conto delle possibili reazioni delle altre aziende di fronte a variazioni nei prezzi da essa applicati per i propri prodotti. I prezzi sono qui determinati non dal principio dell'eguaglianza tra ricavo marginale e costo marginale, ma dal principio che il prezzo deve equivalere al costo « pieno » medio incluso un « sovrappiù » o margine di profitto. Ora, si è sostenuto che in situazioni di oligopolio — temendo ogni azienda di dar l'avvio, se aumenta i propri prezzi, ad analoghi movimenti da parte di altre aziende — i prezzi saranno « rigidi » e non rialzeranno immediatamente in risposta ad un aumento della domanda (e/o dei costi).

Si può però con pari fondatezza osservare che l'entità del sovrappiù o margine di profitto dipende dalla « disciplina » del gruppo, e che un aumento nella domanda ha probabilità di rafforzare quella disciplina e perciò accrescere il grado di monopolio o l'importo del sovrappiù stesso (11); di conseguenza, può darsi che i prezzi salgano persino più velocemente che la domanda e i costi.

In conclusione, sembrerebbe che, in difetto di prove empiriche in contrario, non si sia autorizzati a supporre che esista una tendenza generale

(10) Cf. R. F. HARROD, *The Trade Cycle*, (1936), p. 86-7.

(11) Cf. OSCAR LANGE, *Price Flexibility and Employment*, p. 41.

del grado di monopolio a decrescere — piuttosto che ad aumentare — con l'espandersi della domanda e della produzione; e che quindi non si possa contare sull'intervento di un fattore del genere ad impedire una caduta dei salari reali.

9. — Sulla base dell'analisi precedente possiamo distinguere tre varianti principali della situazione che possono avere a fronteggiare le autorità nello sforzo di aumentare l'occupazione.

a) Prima variante: esiste un surplus generalizzato di capacità produttiva — talchè una considerevole espansione di produzione può aver luogo in quasi tutti i settori senza aumento di costi —, e inoltre le strozzature eventualmente emergenti nella fase iniziale dell'espansione possono essere eliminate, almeno per un certo periodo, col ricorrere ad addizionali forniture di merci estere. Questa seconda condizione presuppone naturalmente che il paese di cui trattasi abbia ampie riserve di valute estere o possa contare su crediti esteri (12).

Fin quando esistano simili condizioni « ideali » di surplus generalizzato di capacità produttiva abbinato con la possibilità di ricorrere a risorse straniere, una espansione del credito è benefica. Il livello dei prezzi non crescerà infatti in misura sensibile, e produzione e occupazione potranno essere aumentate senza alcuna sensibile riduzione dei salari reali. Va però avvertito che anche in simili favorevoli circostanze una politica di espansione del credito non sempre riuscirà ad aumentare l'occupazione. Poichè qualora e finchè le aspettative degli imprenditori e del pubblico in genere siano pessimistiche, può darsi che le disponibilità monetarie aggiuntive vengano semplicemente tesoreggiate, cioè usate per soddisfare preferenze di liquidità, anzichè per aumentare la domanda globale.

b) Seconda variante: non esiste surplus di capacità produttiva, o esiste limitatamente a determinati settori; e le strozzature non possono essere eliminate mediante forniture addizionali dall'estero. In tali condizioni, un aumento della domanda globale, provocata da espansione del

(12) A rigor di logica, bisogna però giungere alla ammissione che taluni rialzi di prezzo si renderanno normalmente indispensabili per stimolare le importazioni di quei beni per cui cominciassero a delinearsi scarsità sul mercato interno.

credito, addurrà fin dall'inizio ad un rialzo del livello dei prezzi. Anche l'occupazione crescerà, purchè i salari monetari non salgano con lo stesso ritmo dei prezzi, vale a dire purchè i salari reali siano lasciati cadere.

Ovviamente, nel perseguire una politica espansionistica in circostanze del genere bisogna pure tener conto delle ripercussioni che l'aumento dei prezzi può esercitare sulla bilancia dei pagamenti del paese.

c) Terza variante: come nella seconda, la produzione non può essere aumentata a prezzi costanti, nè il livello dei prezzi può essere mantenuto costante col ricorrere ad aumenti di forniture dall'estero; in aggiunta i salari monetari sono, in un modo o nell'altro, legati all'indice del costo della vita. In una siffatta situazione, l'espansione del credito, come rileva lo stesso Keynes (13), può soltanto condurre all'inflazione senza esercitare alcun effetto sul livello della produzione e della occupazione.

Quale di queste tre situazioni prevalga in un dato paese, in un dato periodo, è ovviamente questione di fatto. E in qualche caso particolare, taluni degli elementi rilevanti può essere di difficile accertamento. Così, ad esempio, può essere difficile determinare, per un'economia, l'ampiezza dell'area in cui la produzione può essere aumentata a prezzi costanti. Su un punto, tuttavia, sembra non sussistano seri dubbi. Mentre Keynes riteneva un fatto assodato — di cui egli faceva addirittura una delle pietre angolari della sua costruzione teorica — che i salariati non insisterebbero perchè i salari monetari avessero a variare di pari passo con aumenti del costo della vita, sta per contro diventando sempre più evidente che un assunto del genere non è valido nelle circostanze del mondo moderno. Nella maggior parte dei paesi dove oggigiorno prevale ancora il sistema della libera contrattazione collettiva, è vero invece che l'agganciamento dei salari monetari al costo della vita, anche se non formalmente applicato a tutto l'insieme dei settori economici, è però applicato in certi settori chiave, nei quali pertanto aumenti salariali tendono a dare l'avvio ad aumenti negli altri comparti. Una simile circostanza ha per inevitabile

(13) *General Theory*, p. 284.

effetto di ridurre gravemente il numero dei casi pratici in cui un'espansione del credito può riuscire un rimedio efficace della disoccupazione.

IV. — ILLUSTRAZIONI.

10. — L'osservazione empirica dimostra che l'espansione del credito è riuscita a realizzare o a mantenere la piena occupazione in taluni casi e non vi è riuscita in altri.

Una situazione di piena occupazione o addirittura di sovraoccupazione si è avuta durante e dopo la guerra nelle economie cosiddette « controllate », ad esempio in Gran Bretagna, Olanda, Norvegia, Svezia e Danimarca. Per un sintetico esame sceglieremo in questa sede il caso inglese.

TABELLA I

DISPONIBILITÀ MONETARIE TOTALI IN GRAN BRETAGNA DURANTE E DOPO LA GUERRA
(in miliardi di sterline)

A N N O	Media annua
1938	1,64
1939	1,79
1940	2,21
1941	2,72
1942	3,14
1943	3,56
1944	4,07
1945	4,42
1946	4,96
1947	5,04
1948	5,12
1949	5,19

Fonte: Fondo Monetario Internazionale, *International Financial Statistics*, June 1950, p. 126.

Come emerge dalla Tabella I, nel periodo 1940-46 il volume dei mezzi monetari venne espandendosi rapidamente in Gran Bretagna. A partire dal 1947 il saggio annuo di espansione fu invece esiguo. Ciò nonostante, uomini di governo, economisti e giornalisti negli anni dal 1947 al 1949 giustamente ammonirono che forti pressioni inflazionistiche continuavano ad operare in seno all'economia inglese. Tali pressioni traevano origine meno dal modesto aumento della massa monetaria verificatosi in quegli anni che non dalla sovrabbondanza di disponibilità monetarie create negli anni precedenti. Una parte di tali disponibilità era stata conservata in

forma di inoperosi fondi di cassa che i detentori attendevano di poter spendere non appena lo avesse permesso l'allentamento dei controlli fisici. Di fatto, un calcolo grossolano della velocità della moneta in termini di reddito indica sia l'esistenza di cospicue liquidità « oziose » alla fine della guerra sia la tendenza a spenderle negli ultimi tre o quattro anni. Tale velocità (calcolata dividendo il reddito nazionale al costo dei fattori (14) per il volume totale dei mezzi monetari), che era di 2,83 in media nel 1938, cadeva a 1,66 nel 1946, per poi rimontare a 1,97 nel 1949.

L'economia inglese, negli anni di questo dopoguerra, è stata spesso descritta come un'economia in cui « troppa moneta era a caccia di troppi pochi beni ». In realtà, fin dall'inizio della guerra, la domanda globale era aumentata più rapidamente che il volume fisico della produzione, con il risultato di continui rialzi nei prezzi. L'indice dei prezzi all'ingrosso saliva così da 95 in media nel 1939 a 212 nel 1949; giacché né razionamenti né controlli dei prezzi riuscirono a reprimere interamente gli effetti inflazionistici dell'eccessiva creazione di moneta causata dalla guerra.

La sovrabbondanza di potere d'acquisto a disposizione del pubblico fu indubbiamente una delle ragioni principali per cui si poté mantenere una situazione di piena occupazione. Peraltro, per completare la spiegazione del suc-

(14) Ecco i dati per il reddito nazionale al costo dei fattori: 1938, Lst. 4.638 milioni; 1946, Lst. 8.249 milioni; 1949, Lst. 10.226 milioni. Se si effettua il calcolo sulla base dei dati relativi alla spesa lorda nazionale al valore di mercato (1938, Lst. 5.728 milioni; 1946, Lst. 10.197 milioni; 1949, Lst. 12.834 milioni), si ottiene una velocità di 3,50 nel 1938, di 2,06 nel 1946, e di 2,47 nel 1949. Ancora, la velocità in questione sarebbe di 3,53 nel 1938, di 2,13 nel 1946 e di 2,49 nel 1949, se impostassimo il nostro computo sulle cifre della spesa lorda nazionale al valore di mercato più il deficit della bilancia dei pagamenti per le partite correnti, ossia più il saldo netto ricevuto dall'estero per doni, prestiti e liquidazioni di averi (in totale, Lst. 5.798 milioni nel 1938, Lst. 10.567 milioni nel 1946, Lst. 12.904 milioni nel 1949). In conclusione, qualunque metodo di computo si adotti, il movimento della velocità rimane lo stesso. (I dati sul reddito e sulla spesa sono ricavati dal Libro Bianco *National Income and Expenditure of the United Kingdom 1946 to 1949*, April 1950, Cmd. 7933).

cesso della politica inglese di piena occupazione, occorre considerare una serie di ulteriori fattori. Vediamo dapprima il movimento dei saggi salariali.

Il governo inglese si astenne sempre, perfino durante la guerra, dal fissare autoritativamente livelli salariali; invocò invece una politica di volontaria disciplina da parte delle singole organizzazioni sindacali. Dopo la svalutazione della sterlina nel settembre del 1949 il Congresso delle Trade Unions (intervenendo a sostegno della politica propugnata dal governo) cercò di ottenere da parte delle organizzazioni aderenti un più formale impegno a sospendere accordi di scala mobile, e ad astenersi dal richiedere aumenti di salario per il lasso di un anno a meno che l'indice del costo della vita non salisse oltre un determinato importo (con tolleranza di aumenti del 4-5% sul livello iniziale).

TABELLA II

INDICI DEI SALARI E DEL COSTO DELLA VITA IN GRAN BRETAGNA

D A T A	Saggi salariali	Costo della vita
(Sett. 1939 = 100)		
Giugno 1940	113	121
Giugno 1945	150	134
Giugno 1946	163	132
Giugno 1947	167	131
(Giugno 1947 = 100)		
Gennaio 1948	104	104
Luglio 1948	106	108
Gennaio 1949	108	109
Gennaio 1950	110	113

Fonte: R. S. DENNISON, *Wages in Full Employment*, in «Lloyds Bank Review», aprile 1950, pp. 20 e 22.

Le cifre raccolte nella Tabella II pare stiano ad indicare che fino all'anno 1947 incluso la politica di auto-moderazione non ebbe successo: i salari sarebbero cresciuti più rapidamente che l'indice del costo della vita, ossia i salari reali sarebbero aumentati. Soltanto a partire dal gennaio 1948 si avvertirebbe un leggero declino dei salari reali. Senonchè, più di un motivo induce a ritenere che quelle cifre non possano essere prese alla lettera.

In primo luogo, il vecchio indice del costo della vita (usato nella Tab. II fino al 1947) era

basato sulle spese delle classi lavoratrici anteriori al 1914. Il complesso di beni che un lavoratore tipico acquistava negli anni successivi al 1940 era, ovviamente, molto diverso da quello acquistato nel 1914. « Una revisione del computo eseguita tenendo conto della variata struttura dei consumi mostra che nel 1945 il costo della vita per famiglie delle classi lavoratrici era aumentato, non del 30%, ma del 50% dell'indice ufficiale » (15). Se ciò è vero, i salari reali in realtà sarebbero diminuiti, per questa sola ragione, durante gli anni di guerra, per rimanere ad un dipresso stabili nel 1946-47.

In secondo luogo, l'indice del costo della vita non riflette il peggioramento qualitativo dei beni di consumo successivamente al 1939.

In terzo luogo (ed è questa la cosa più importante), quell'indice non registra, e non può registrare, gli effetti del sistema di razionamento e dei suoi mutamenti. Il razionamento di molti beni di consumo in Inghilterra ridusse la libertà di scelta nella spesa del reddito individuale e diminuì quindi la soddisfazione ottenibile con un dato salario monetario. Ciò ha reso impossibile (per gli esponenti delle organizzazioni sindacali e per chiunque altro) la misurazione con una certa accuratezza dei mutamenti nei salari reali. Il sistema di razionamento ha d'altra parte permesso al governo di controllare più o meno rigorosamente (a seconda che inasprisse o allentasse i controlli relativi) il reale tenore di vita dei salariati. Aumenti nei salari monetari non significano necessariamente aumenti nei livelli di vita (anche se l'indice del costo della vita rimane stabile), quando i controlli fisici sul consumo vengano contemporaneamente irrigiditi; e salari monetari stabili sono perfettamente compatibili con livelli di vita in aumento se i controlli vengono allentati.

In conclusione, si può affermare che le condizioni inflazionistiche prevalenti nell'economia inglese, l'autodisciplina delle organizzazioni sindacali nella richiesta di aumenti salariali (in specie dopo la svalutazione della sterlina) e il controllo statale sui livelli di vita esercitato mediante misure di razionamento hanno insieme concorso a conservare uno stato di piena occupazione in Inghilterra.

(15) R. S. DENNISON, loc. cit., p. 21.

E' però dubbio se tutte queste circostanze continueranno ad essere presenti in futuro. La politica di stabilizzazione dei salari, seguita con più o meno successo dopo la svalutazione, è in fase di sgretolamento. Il Consiglio Generale del Congresso delle Trade Unions riconosceva nel giugno 1950 che la sua politica di « severa limitazione » sulla base della formula a suo tempo accettata era divenuta di impossibile applicazione (16), e che tutto quanto poteva ormai farsi consisteva nel raccomandare alle singole organizzazioni di adottare una linea di volontaria moderazione. Una notevole serie di richieste salariali era già in atto a quel tempo. Se tutte le richieste pendenti e altre ancora dovessero premere in avvenire sull'economia, può aversi per risultato che venga compromesso il livello di occupazione e insieme si determini un processo inflazionistico, a meno che il governo non intervenga o ad imporre « una politica salariale nazionale » in sostituzione dei contratti collettivi, oppure ad inasprire di nuovo i controlli di razionamento che erano stati progressivamente allentati dopo la primavera del 1949.

II. — Non è difficile additare esempi pratici in cui un'espansione creditizia, in assenza delle altre necessarie condizioni, non è riuscita ad assicurare l'assorbimento dei disoccupati. Primo fra altri il caso dell'Italia anteriormente al settembre 1947. Nonostante una rapida espansione creditizia fra il giugno 1946 e il settembre 1947 la disoccupazione rimase ad un livello elevato. Se la tesi da noi sostenuta è corretta, questa mancanza di rispondenza del livello di occupazione all'espansione del credito dovrebbe far carico in larga misura alla circostanza che i salari monetari erano agganciati all'indice del costo della vita.

Ulteriori esempi ci sono offerti dalla storia della politica creditizia degli Stati Uniti. Fra i più pertinenti, le vicende del periodo 1933-36. E' vero che purtroppo i dati sulla disoccupazione per il suddetto periodo non sono attendibili; peraltro, è generalmente ammesso che la politica di deficit finanziario del governo di quegli anni

(16) Nella sua Conferenza annuale — nel settembre 1950 — il Congresso delle Trade Unions si è dichiarato contrario a qualsiasi indirizzo restrittivo di pretese d'aumenti salariali.

non riuscì ad intaccare seriamente la massa della disoccupazione. E ne è comune spiegazione che gli imprenditori, continuando ad avere una visione pessimistica delle prospettive economiche, preferirono migliorare la loro liquidità piuttosto che aumentare la produzione.

Più di recente, nel periodo luglio 1949 - marzo 1950 l'espansione del credito fallì di nuovo nel tentativo di riassorbire la disoccupazione. Il primo semestre del 1949 fu, come è noto, caratterizzato da una lieve recessione che aumentò la massa dei disoccupati da un minimo di 1,6 milioni nell'ottobre 1948 a 4,1 milioni nel luglio 1949. Orbene, nel marzo 1950 il numero dei disoccupati era ancor più alto, sia pur di poco, di quanto non fosse nel luglio 1949. Eppure, nei nove mesi intermedi, l'espansione del credito aveva proceduto ad un ritmo rapido: il volume totale dei prestiti e degli investimenti delle banche affiliate al Federal Reserve System soggette a rilevazioni settimanali era salito da 62,5 miliardi di dollari all'inizio del luglio 1949 a 66,6 miliardi alla fine del marzo 1950; quest'ultima cifra corrispondeva a quella raggiunta dai prestiti e investimenti nell'ottobre 1948, vale a dire in un momento in cui la disoccupazione era caduta ad un livello minimo.

Non è del tutto chiara la ragione per cui in questo particolare caso la politica di espansione creditizia fallì nel compito di assorbimento della disoccupazione. Probabilmente due furono i principali fattori responsabili: a) primo, la espansione del credito coincise con un'altra « ripresa » di aumenti salariali realizzati sotto forma di contributi da parte delle aziende ai fondi di pensione del personale, contributi che aumentarono i costi di produzione nella stessa maniera in cui li avrebbe aumentati un diretto rialzo delle retribuzioni; b) secondo, gli imprenditori sono riluttanti ad ingaggiare altri lavoratori se ritengono di poter essere costretti a licenziarli di nuovo dopo un periodo relativamente breve; e ciò in parte per il desiderio di mantenere buoni rapporti con le rispettive organizzazioni sindacali e in parte per non pagare l'indennità di licenziamento (una mensilità di retribuzione).

Ma, qualunque ne sia la spiegazione, il fatto che l'espansione del credito nei nove mesi dal

luglio 1949 al marzo 1950 non operò efficientemente ai fini di una riduzione del numero dei disoccupati rimane come realtà indiscutibile.

V. — POSSIBILITÀ DI LUNGO PERIODO.

12. — Nei paragrafi precedenti — giova ricordarlo — ci siamo occupati (a prescindere dall'ipotesi della stagnazione secolare) delle condizioni necessarie per aumentare l'occupazione in « una data situazione organizzativa, tecnica e di attrezzature capitali ». E giungemmo alla conclusione che, in tale ipotesi, e eccettuato il caso di un surplus generalizzato di capacità produttive, l'occupazione può essere aumentata mediante un accrescimento della domanda monetaria globale soltanto se i prezzi rialzano e i salari reali si riducono; e che, per contro, qualora i salari reali siano « rigidi », un aumento della domanda globale finirà per condurre soltanto all'inflazione. Che allora non ci si debba probabilmente affidare all'opera di un processo molto più lento di miglioramenti organizzativi, di progressi tecnici e d'espansione nelle attrezzature capitali? Un tale processo, aumentando la produttività reale del lavoro, permette alla economia di assorbire più lavoratori che per l'innanzi al livello dato di remunerazione reale.

I fautori di una politica di espansione creditizia osservano che tale politica è in se stessa un mezzo facile ed efficace per forzare il passo dello sviluppo delle dotazioni capitali al di là del ritmo raggiungibile sulla base di risparmi interni volontari e di prestiti esteri. Due fonti di questo aumento « forzato » delle attrezzature capitali vengono comunemente distinte: investimenti primari finanziati direttamente dalla espansione creditizia, ed investimenti secondari finanziati con gli aumentati profitti aziendali determinati dalle spese addizionali di quanti vengono occupati ex novo in conseguenza dei programmi di investimenti primari.

Va però rilevato che l'espansione del credito, perchè possa produrre un incremento significativo nelle attrezzature capitali, deve svolgersi nelle stesse condizioni necessarie perchè essa abbia a determinare un significativo aumento nell'occupazione: è cioè indispensabile che prezzi e salari non aumentino proporzionalmente all'incremento nel volume della domanda mone-

taria globale. Se queste condizioni non si realizzano, il tentativo di mantenere un determinato saggio d'incremento nelle dotazioni capitali mediante investimenti « primari » esigerà iniezioni di dosi di credito d'importo costantemente crescente, e finirà per provocare un'inflazione galoppante. Egualmente, il funzionamento del meccanismo degli investimenti « secondari » necessita che, se i prezzi aumentano, i salari rimangano indietro; se i salari sono invece agganciati al costo della vita, il ritardo sarà troppo breve per permettere aumenti significativi nei profitti, e perciò — da tale fonte — nelle attrezzature capitali.

13. — Un ultimo avvertimento bisogna aggiungere. Un aumento nella produttività determinato da accrescimenti nelle dotazioni capitali (e da progressi tecnici) addurrà ad un miglioramento nello stato dell'occupazione soltanto a condizione che le organizzazioni sindacali non urgano per aumenti generali nei salari non appena la situazione dell'occupazione cominci a migliorare. Ciò che è indispensabile è che temporaneamente — finchè cioè non sia stato assorbito il grosso dei disoccupati — il livello generale dei salari monetari rimanga indietro rispetto all'aumento della produttività. Ciò non implica naturalmente che non debba aver luogo nessun adeguamento salariale; in realtà, taluni adeguamenti possono essere senz'altro essenziali al fine di incoraggiare quella mobilità fra settori e località senza la quale il massimo della produttività è irraggiungibile.

In linea di fatto, peraltro, in tutti i paesi del mondo occidentale vi è oggi serio pericolo che le organizzazioni sindacali abbiano a esercitare continua pressione per aumenti nei salari reali addirittura più rapidi degli aumenti nel livello generale della produttività, e che ciò abbia a spingere le autorità governative verso una politica di continua inflazione in uno sforzo disperato di mantenere i raggiunti livelli d'occupazione. Ma poichè la pura inflazione non può, nelle circostanze ipotizzate, assicurare la piena occupazione, i governi potrebbero trovarsi di fronte al seguente dilemma; a dover cioè scegliere fra:

— primo, cercare di mantenere una libera economia di mercato, e insieme estendere il princi-

pio della disciplina pubblica dei poteri monopolistici non solo ai gruppi societari (ai quali è già applicata in taluni paesi), ma anche alle organizzazioni sindacali — per esempio, coll'introdurre forme di arbitrato obbligatorio nei conflitti salariali;

— secondo, oppure ricorrere ad un'economia completamente pianificata con la relativa introduzione di un pieno controllo sui livelli dei salari reali.

La seconda soluzione può politicamente essere più facile della prima, ma non è sicuro che

sia la migliore nell'interesse stesso delle classi salariate. A prescindere dai suoi riflessi sulla libertà di scelta degli individui, essa esercita — come dimostra l'esperienza inglese — taluni effetti sulla vita economica (indebolimento degli incentivi e, in parte per connessione, aggravamento della rigidità della struttura produttiva) che tendono a rallentare il ritmo d'aumento della produttività da cui necessariamente dipende ogni futuro miglioramento dei livelli dei salari reali.

F. A. e V. C. LUTZ