

Salari e inflazione (*)

I. Premesse.

Non mi fermerò a considerare il rapporto logico esistente fra i salari e le altre variabili dell'economia di mercato. Tale rapporto è stato frequentemente studiato e non credo offra aspetti controversi di qualche importanza. Anzichè ripetere affermazioni già note e che non danno adito a discussioni, intendo trattare in questo articolo alcune questioni pratiche relative ai salari e al controllo del sistema monetario. Prima di accingermi a questo compito, vorrei però enunciare brevemente i postulati sui quali si basano le argomentazioni che seguiranno. Per amore di brevità, considererò soltanto il caso di aumento dei salari.

1. - I salari monetari possono essere definiti come il prezzo del lavoro, ma differiscono dai prezzi delle merci nel non avere alcun valore di equilibrio. Il prezzo delle patate, per esempio, ha un valore di equilibrio determinato dalla condizione che in un'economia di mercato la domanda deve eguagliare l'offerta. Il prezzo del lavoro, cioè il salario (che d'ora innanzi sarà indicato con S), non equilibra la domanda e l'offerta di lavoro. Al contrario, in un sistema chiuso e in mancanza di interventi dello stato sotto forma di controlli dei prezzi, razionamenti ecc., il sistema può essere in equilibrio con qualunque valore di S .

a) La ragione di questa singolarità sta nel fatto che, in mancanza di interventi dello stato, una variazione di S significa che il potere d'acquisto dei lavoratori aumenta immediatamente in proporzione. I datori di lavoro sono quindi in grado di aumentare

(*) Il testo inglese del presente articolo è stato letto, come comunicazione, al Convegno sull'inflazione, organizzato dalla INTERNATIONAL ECONOMIC ASSOCIATION e svoltosi ad Elsinore dal 2 al 10 settembre 1959. Il testo inglese sarà pubblicato dalla MacMillan & Co. Ltd., Londra, nel volume che raccoglierà gli « Atti » del Convegno di Elsinore.

proporzionalmente i loro prezzi, mentre le vendite rimangono invariate e i profitti crescono proporzionalmente all'aumento di S . I datori di lavoro sono spinti ad agire in tal modo innanzitutto perchè i loro costi aumentano proporzionalmente a S , in secondo luogo perchè le condizioni di mercato migliorano. Essi, di fatto, restando immutata l'occupazione, non possono far fronte alla domanda se non aumentano i prezzi in proporzione. Così una variazione che occorra in S tende a generare una variazione proporzionale in P (il livello generale dei prezzi).

b) È chiaro che quando S e P sono interdipendenti, e in certe condizioni proporzionali, S non può equilibrare il mercato del lavoro in quanto la domanda e l'offerta di lavoro dipendono dai salari reali (S/P) e dal prezzo reale del lavoro dal punto di vista dei datori di lavoro, anch'esso eguale a S/P . Mentre i datori di lavoro possono, in base a un dato rapporto S/P , determinare il volume di manodopera che desiderano impiegare, non è possibile, per mezzo dell'accordo salariale che determina i salari monetari, adattare i salari reali in maniera tale che l'offerta di lavoro risulti uguale alla domanda. Così nell'economia di mercato non esiste alcun meccanismo che determina l'occupazione: essa deve essere determinata da un intervento esterno, per esempio da misure di politica creditizia e finanziaria.

c) Fin qui ci siamo tacitamente basati sul presupposto di un sistema chiuso. Tuttavia, quanto detto si applica anche ad un sistema aperto (un sistema che commerci con l'estero), a condizione che la bilancia dei pagamenti rispecchi una situazione di equilibrio. In questo caso, con S costante negli altri paesi, il tasso di cambio deve essere aumentato almeno proporzionalmente a S se si vuol mantenere il livello dell'occupazione.

2. - S non è quindi una variabile endogena del sistema; è una variabile esogena, specificamente politica o istituzionale. Direttamente o indirettamente, deve essere fissata da determinazioni di volontà. Può essere fissata dallo stato, con un decreto che stabilisca un prezzo fisso di una data merce (oro, per es.) o di un dato servizio (un'ora di un determinato tipo di lavoro), oppure attraverso speciali procedure (si veda il sistema olandese di controllo dei salari) (1).

(1) Sul sistema olandese di controllo dei salari rimando al mio studio, *Controllo dei salari e valore della moneta: l'esperienza olandese*, pubblicato in questa Rivista, giugno 1957.

S può anche essere determinato dalle organizzazioni sindacali oppure con contratto fra i singoli lavoratori e il datore di lavoro.

3. - Il livello di S non influenza il livello di equilibrio di S/P e di conseguenza è indifferente anche per il livello di equilibrio dell'occupazione e del reddito reale globale. Una variazione del livello di S è quindi di natura puramente monetaria; essa esprime la variazione di P , dovuta a variazioni monetarie distinte da variazioni di P conseguenti a mutamenti tecnici (ivi compreso il blocco della produzione per effetto di manipolazioni monopolistiche).

4. - Il processo attraverso il quale si opera la variazione di S non è indifferente per S/P , per il livello dell'occupazione e per il reddito reale globale. È a questo processo che in realtà ci si riferisce quando si parla comunemente di inflazione (o di deflazione). Non è chiaro però come, ed in qual misura, S/P ed il reddito reale globale cambieranno durante quel processo.

II. Inflazione e reddito reale.

È quasi impossibile accertare per mezzo della ricerca empirica in qual modo il processo di aumento di S (inflazione) influenzi il reddito globale reale, il quale è determinato dall'occupazione e dalla produttività del lavoro al livello d'occupazione dato. Ritengo che si possano avanzare argomenti plausibili a sostegno di ambedue le tesi contrapposte: che un processo inflazionistico porti ad un reddito reale globale più alto o più basso. Le mie osservazioni al riguardo possono essere così riassunte.

I. - Inflazione e livello di occupazione.

a) La dottrina prevalente sostiene che il processo di aumento di S (inflazione) promuove — almeno quando è di natura moderata — un livello medio di occupazione e di reddito reale globale più elevato del livello che prevarrebbe se S fosse stabile. L'argomentazione di fondo è che se S fosse stabile, l'incentivo a consumare e ad investire — cioè la domanda complessiva — non sarebbe sufficiente ad assorbire l'offerta di lavoro. L'aspettativa di aumenti di S per contro stimolerebbe la domanda, specialmente di beni durevoli (beni d'investimento e beni di consumo durevoli) poiché può essere

plausibile la previsione che il loro costo abbia ad aumentare in futuro (o a diminuire meno) e che quindi sia conveniente accelerarne l'acquisto.

Si potrebbe, è vero, osservare che in materia potrebbe soccorrere la manovra dei tassi d'interesse. Se, con S stabile, la domanda complessiva fosse insufficiente, i tassi di interesse potrebbero essere diminuiti in misura tale da permettere di raggiungere il livello di domanda desiderato. Al che potrebbe replicarsi che, quando S è stabile, può essere impossibile, per ragioni tecniche (o istituzionali), fissare un tasso d'interesse abbastanza basso da mantenere la piena occupazione.

b) Specificamente, si afferma spesso che un aumento di S insufficiente ad assorbire l'incremento della produttività sarebbe dannoso per l'occupazione in quanto si associerebbe con P in diminuzione; il che indurrebbe a rinvii di acquisti.

Questo elemento peraltro non costituisce un argomento addizionale, poichè l'effetto stimolante di un aumento di S è indipendente dalle variazioni della produttività. Di fatto, esso significa soltanto che quanto maggiore è l'aumento di S tanto maggiore è l'effetto stimolante sulla domanda e sull'occupazione complessive. Lo stimolo non comincia a operare proprio nel momento in cui l'aumento di S supera l'aumento della produttività — esso fa sentire la sua presenza indipendentemente dal ritmo secondo cui S aumenta.

A sostegno della validità della tesi in esame, si fa talvolta riferimento agli sviluppi negli Stati Uniti verso il 1930 (la cosiddetta « nuova era ») e al crollo che ne seguì. Durante il periodo 1924-1929, S si mantenne sufficientemente stabile negli Stati Uniti, mentre P mostrò tendenza a diminuire, almeno a partire dal 1928; e appunto a ciò è stato attribuito il crollo. Non mi sembra che l'esperienza americana convalidi in alcun modo la tesi suddetta, per la ragione che durante il 1928 il Federal Reserve System applicò severe restrizioni del credito che possono ben spiegare la lieve diminuzione dei prezzi, nonchè la seguente crisi. In ogni modo non sarebbe facile dimostrare che l'una o l'altra si sarebbero verificate se non ci fosse stata una politica creditizia restrittiva.

Se si considera che la domanda globale può essere aumentata da bassi tassi d'interesse e da riduzioni fiscali, non credo si possa riuscire a dimostrare con argomentazioni a priori, o con dati empirici, che una stabilità di S renderebbe impossibile o almeno difficile il mantenimento della piena occupazione.

c) Non si può neppure affermare che S in aumento provochi necessariamente un'occupazione più elevata che se restasse stabile. Gli è che l'effetto stimolante di un aumento di S potrebbe in ipotesi essere neutralizzato da un livello corrispondentemente più elevato del tasso di interesse. Se, per fare un esempio, consideriamo il periodo che va approssimativamente dal 1895 allo scoppio della prima guerra mondiale, troviamo che il livello di S passò da un andamento sufficientemente costante ad un aumento pronunciato e piuttosto uniforme e che, agli inizi del periodo, il livello dei tassi di interesse si alzò in misura considerevole (2).

Possiamo quindi affermare che esiste una certa relazione fra il livello del tasso di interesse e la tendenza di S . Ma i dati a disposizione non sono sufficienti a decidere se le variazioni dei tassi di interesse abbiano compensato pienamente l'effetto del movimento di S sulla domanda totale.

Il ciclo economico continuò a svolgersi durante il periodo fra il 1875 e il 1895 in cui S si mantenne abbastanza costante e P diminuì; e così pure durante il periodo che seguì fino allo scoppio della prima guerra mondiale allorchè sia S che P aumentarono. È probabile però che anche ai livelli massimi di occupazione sia rimasto un margine di disoccupazione maggiore e che la depressione abbia toccato punti più bassi durante il primo periodo piuttosto che durante il secondo. In ogni modo, la gravità delle due fasi di depressione del primo periodo non fu superata se non dopo il 1929. Ma si deve ammettere che molti altri fattori, oltre al movimento dei salari e dei prezzi, possono aver fatto sentire la loro influenza.

Forse ci è lecito concludere, con una certa prudenza, che il periodo in questione non offre solide prove a sostegno dell'ipotesi che l'aumento di S abbia portato ad un livello di attività sostanzialmente più elevato del livello che avrebbe prevalso se S fosse rimasto piuttosto costante (3).

d) Il caso discusso presuppone la struttura istituzionale esistente durante l'era del « gold standard » precedente la prima guerra mondiale. *Il probabile rapporto fra inflazione ed attività economica può essere completamente differente nell'odierno contesto istituzionale.*

(2) JØRGEN PEDERSEN, *Forholdet mellem Renten af Laan med kort og lang løbetid*, in « Økonomi og Politik », 4. årgang 1930, p. 268 ff.

(3) Per uno studio del periodo in questione v.: WESLEY C. MITCHELL, *Business Cycles*, New York, 1927, e JØRGEN PEDERSEN, *Arbejdslønnen i Danmark*, København, 1930.

Uno degli aspetti caratteristici della scena politica di questo dopoguerra è che la maggior parte dei governi considera l'inflazione come il male supremo, fino a sembrare talvolta disposti — per impedirlo — a sacrificare qualsiasi cosa che non sia l'esistenza stessa del paese (4). Poichè nessun governo ha il potere di controllare S direttamente in misura tale da impedire aumenti di S e di P , è diffusa la tendenza a ricorrere a misure intese a limitare l'attività economica non soltanto periodicamente, allorchè la domanda di lavoro minaccia di superare l'offerta, ma in via permanente, così che il margine medio di disoccupazione diventa maggiore di quanto sarebbe se S non aumentasse.

Tale politica può essere giustificata in base a due teorie:

(i) I salari non riguardano le autorità monetarie, ma sono oggetto di trattative fra le parti sul mercato del lavoro. L'inflazione si riflette nel movimento dei prezzi. I prezzi dipendono dalla quantità di moneta, che è controllata dalla banca centrale. Pertanto ogni qual volta si ha un aumento del livello dei prezzi (anche se causato da mutamenti tecnici sfavorevoli), la banca centrale restringe il credito.

Tuttavia, le restrizioni del credito, ad onta della teoria quantitativa della moneta, possono influenzare i prezzi soltanto tramite una riduzione della domanda complessiva; e, poichè i salari non diminuiscono, ciò significa disoccupazione.

(ii) L'altra teoria afferma che il tasso di aumento di S è fortemente influenzato dal livello dell'occupazione. Di conseguenza le autorità monetarie, per contrastare l'inflazione, debbono ridurre l'occupazione. La misura di questa riduzione dipende in parte dalla sensibilità dei salari al livello di occupazione e in parte dall'impegno dell'azione anti-inflazionistica.

Si potrebbe osservare che finora scarse sono le indicazioni concrete che questa teoria abbia avuto applicazioni in sede di politica economica. Infatti, nell'insieme, il livello medio dell'occupazione nel nostro dopoguerra è stato molto più elevato di quanto sia stato dopo la prima guerra mondiale; e in pari tempo si è avuto un movimento inflazionistico notevole e prolungato, laddove nel periodo fra le due guerre la lotta contro l'inflazione causò oscillazioni sensibili nell'attività economica, culminate in una lunga depressione.

(4) Per questo l'inflazione è tollerata in tempo di guerra.

Ciò è vero, ma può significare che, fino ad oggi, il mantenimento di un elevato livello di occupazione è stato considerato più importante della lotta contro l'inflazione, o forse semplicemente che i diversi governi non hanno avuto coscienza della connessione esistente fra livello di occupazione e inflazione o non sono stati capaci di persuadere che una minore inflazione deve essere pagata con qualche sacrificio dell'occupazione.

In ogni modo, il fatto che il grado d'occupazione sia stato alto rispetto al periodo fra le due guerre, non prova che esso non sarebbe stato ancor più elevato se la domanda non fosse stata ridotta allo scopo di impedire o ritardare un aumento autonomo di S (inflazione *cost-push*, ossia indotta dai costi).

Di recente è venuta crescendo la consapevolezza sia della continuità della tendenza inflazionistica dovuta ad aumenti autonomi di S sia della pericolosità delle sue conseguenze. Inoltre, organizzazioni internazionali quali l'O.E.C.E. e il Fondo monetario hanno sollecitato insistentemente i governi ad adottare severe misure anti-inflazionistiche, preferibilmente con l'impiego della cosiddetta politica monetaria (cioè di restrizioni del credito) la cui efficacia si afferma comprovata da un'esperienza secolare; ed elogi son stati generosamente largiti a quei governi che hanno agito in conformità.

La tesi oggi affermata negli ambienti suddetti sembra essere che gli interventi restrittivi devono essere adottati durante la prima fase del movimento di ripresa che segue ad una recessione, allo scopo di impedire un « boom ». Un numero sempre maggiore di governi, e quello degli Stati Uniti fra i primi, hanno accolto questo punto di vista e lo stanno applicando.

È ovvio che ciò porterà a un livello medio di occupazione più basso di quello che sarebbe prevalso se la pressione inflazionistica fosse stata minore o addirittura assente. Negli Stati Uniti la tendenza al declino del livello dell'occupazione si può già chiaramente discernere. E anche i paesi occidentali europei hanno registrato nel 1958 il livello più basso di occupazione del dopoguerra, ma resta da vedere se questa situazione sboccherà in un grado di occupazione costantemente inferiore.

Sembra quindi che vi siano fondati motivi a favore della tesi di una certa correlazione negativa, nell'ambito dell'attuale struttura istituzionale, fra pressioni per aumenti di S , da un lato, e, dall'altro, il livello dell'occupazione e del reddito reale globale.

2. - Inflazione e produttività del lavoro.

Individuare il rapporto esistente fra inflazione e produttività è ancor più difficile che individuare i rapporti fra inflazione e occupazione.

a) *Soppressione dell'aumento di S e produttività.* - Come si ripercuote sulla produttività una politica che tenta di impedire un aumento di S mediante misure (creditizie e fiscali) di riduzione della domanda globale, favorendo così un livello di occupazione basso e oscillante? Non considereremo qui l'effetto esercitato sulla produttività dallo spostamento a destra o a sinistra della curva che rappresenta la produttività marginale del lavoro in condizioni tecniche costanti, ma *soltanto* l'effetto della politica in questione sulla posizione della curva della produttività. In termini più semplici, il quesito è il seguente: il livello dell'occupazione e le sue oscillazioni influiscono sulla curva della produttività? e, se mai, in quale direzione?

Credo si debba ammettere che non sappiamo molto in proposito e che si potrebbero proporre argomenti a sostegno di tesi diversissime.

Così si potrebbe affermare che quando vendite e utili vengono ridotti in seguito a provvedimenti di compressione della domanda che si risolvono in una caduta dell'occupazione, le aziende cercheranno di ridurre i costi, laddove la sicurezza del guadagno favorisce un atteggiamento di indifferenza nei riguardi di perfezionamenti tecnici.

Tuttavia, per quanto posso giudicare, tale argomento non tocca il livello medio di occupazione, ma soltanto le sue oscillazioni. E anche in questi limiti può non esser valido. *Inter alia*, bisogna considerare che una diminuzione dei profitti in periodi di depressione priva gli imprenditori dei mezzi finanziari necessari per applicare i metodi perfezionati che richiedono investimento di capitali.

b) *Quali sono gli effetti sulla produttività dell'aumento (non soppresso) di S?* - Se trascuriamo il possibile effetto sul livello medio dell'occupazione, praticamente non vi è dubbio che l'effetto di un aumento di S sulla produttività sarà in senso discendente.

Se le autorità monetarie adottano una politica diretta ad assicurare la piena occupazione, il pareggio del bilancio e l'equilibrio della bilancia dei pagamenti, così che l'intero sistema possa adeguarsi all'aumento di S , l'effetto di un determinato tasso di crescita di S

sulla produttività sarà inferiore a quello che si avrebbe in caso di distorsione del sistema dei prezzi relativi.

Ma consideriamo l'ipotesi più realistica: un aumento continuo di S non compensato interamente da un più alto livello dei tassi di interesse. Ciò causerà distorsioni nel sistema (gli operatori agiranno diversamente da quanto avrebbero fatto in assenza di una situazione di inflazione) e porterà ad un aumento di P in rapporto a S , cioè ad una diminuzione della produttività.

È probabile che così accada in diversi casi: 1) se i tassi di interesse vengono tenuti bassi mantenendo un avanzo permanente di bilancio; 2) se il tasso di aumento di S è maggiore del previsto; 3) se il tasso di aumento di S cresce così rapidamente che l'adeguamento di altre variabili non può aver luogo e si sviluppa una fuga generale verso i beni reali: scorte di ogni tipo vengono accumulate, aumenta il consumo rispetto a un dato reddito, diminuisce l'offerta di manodopera; si ricorre a scambi in natura; la divisione del lavoro si deteriora; 4) se i paesi in cui S aumenta in misura superiore all'aumento medio per l'intera comunità legata da rapporti di scambio, non modificano i tassi di cambio e ricorrono a restrizioni alle importazioni, a dazi all'importazione o a sussidi all'esportazione che distorcono la produzione ed il commercio con l'estero.

Dei casi prospettati la maggior parte ha possibilità di verificarsi; e la possibilità dell'uno o dell'altro di tradursi in realtà aumenta con l'aumentare della tendenza inflazionistica e quanto più le autorità monetarie cercano di combattere l'inflazione interferendo nel processo di adattamento spontaneo del sistema e senza avere il potere di controllare direttamente i salari.

Tuttavia, l'esperienza del dopoguerra sembra indicare che una notevole inflazione, accoppiata con un certo grado di distorsione del sistema, ha potuto verificarsi senza effetti eccessivamente dannosi sul reddito reale totale. È vero che è impossibile valutare quale sarebbe stato lo sviluppo del reddito reale in assenza di una situazione inflazionistica e con lo stesso livello di occupazione; ma nel raffrontare i paesi dell'Europa settentrionale e occidentale non è possibile individuare una chiara correlazione fra il grado di inflazione e lo sviluppo del reddito reale, e non v'è dubbio che se un più basso grado d'inflazione avesse dovuto essere acquisito col mantenere un più basso livello di occupazione, la soluzione, per quanto riguarda il reddito reale, sarebbe stata quella di lasciar andare l'inflazione per la sua strada.

Sicuramente istruttiva al riguardo è l'esperienza del periodo fra le due guerre, in cui i tentativi di ristabilire la parità aurea e il livello di prezzi prebellico produssero effetti rovinosi sull'occupazione e furono tra le cause di due rivoluzioni.

Qualsiasi deduzione si voglia trarre dal periodo post-bellico, si deve ricordare che in nessun paese si è permesso al processo inflazionistico di svolgersi senza interruzione; se così fosse stato, non è improbabile che l'inflazione avrebbe assunto un ritmo talmente accelerato da rendere possibile il verificarsi del caso citato al punto 3).

III. Misure per il controllo dei salari.

Ho detto che il controllo dell'inflazione, o per usare una terminologia più esatta, del sistema monetario equivale al controllo di S . Ciò è vero indipendentemente dall'azione svolta dalle autorità monetarie e dalle teorie su cui essa è basata — ossia, tanto che si tratti, poniamo, della teoria quantitativa e del *gold standard* di un tempo, quanto di una teoria della finanza funzionale.

I. - Effetti della struttura del mercato del lavoro.

Si è già detto che, comunque S venga fissato — vuoi con contratti individuali, vuoi con trattative collettive —, l'occupazione è determinata dalla domanda complessiva e non dal grado di concorrenza esistente sul mercato del lavoro. Ciò non significa tuttavia che la struttura di tale mercato sia senza importanza per il comportamento di S .

Se i lavoratori non sono organizzati o se i sindacati non hanno una parte importante nella determinazione dei salari, lo sviluppo di S differirà dallo sviluppo che si avrebbe in un sistema basato prevalentemente su accordi collettivi. Nel primo sistema, S è legato più strettamente alla domanda di lavoro di quanto sia in un sistema di forti organizzazioni sindacali.

Nella sua « *Teoria Generale* » J. M. Keynes parla di semiinflazione, indicando con tale termine l'aumento dei salari che si verifica durante un aumento dell'attività economica e prima che sia raggiunta la piena occupazione, come risultato del fatto che in alcuni settori insorgono « strozzature ». Man mano che ci si avvicina alla piena occupazione, tali « strozzature » si fanno più numerose e di

conseguenza più numerosi diventano gli aumenti salariali. Se — una volta raggiunto il pieno impiego — esiste ancora una domanda di lavoro eccedente l'offerta, i salari, secondo Keynes, aumentano illimitatamente finché la domanda eccedente è eliminata, e si ha quella che nel 1936 Keynes definiva « vera » inflazione.

Giova notare che entrambi i tipi di inflazione sono « indotti dalla domanda ». Così nel 1936 Keynes, nonostante visse in una società in cui il mercato del lavoro era fortemente organizzato, non aveva sufficiente immaginazione per prospettarsi una cosiddetta inflazione « cost-push », ossia indotta dai costi.

Probabilmente la teoria di Keynes si adatta bene ad una società in cui le organizzazioni sindacali mancano o sono deboli. Ma se i sindacati sono, come nelle società moderne, organizzazioni solidissime, i salari si comporteranno diversamente. Di solito le richieste collettive di aumenti salariali sono allora avanzate al rinnovo di ogni contratto di lavoro, pressochè indipendentemente dalla situazione del mercato del lavoro. E in genere i contratti sono a breve scadenza o contengono clausole di rescissione sotto certe condizioni o clausole di automatica revisione dei salari secondo le variazioni del costo della vita (5).

a) Tuttavia, chiedere salari più elevati non significa ottenerli. Se il governo (compresa la banca centrale) suole controllare la bilancia dei pagamenti per mezzo di cambiamenti del livello d'occupazione, o se ha adottato, per qualsiasi ragione, il sistema di combattere l'inflazione (definita come aumento di P) con la cosiddetta politica monetaria (cioè con la politica creditizia), creando così disoccupazione, i datori di lavoro resisteranno a richieste di aumenti salariali quando l'occupazione è inferiore al normale; e tanto più sarà ferma la loro resistenza quanto più basso sarà il grado di occupazione. I dirigenti sindacali cederanno in parte a questa resistenza, avvertendo che forzare a più marcati rialzi salariali potrebbe condurre ad una disoccupazione troppo grave.

(5) Elementi a favore di questa tesi si trovano nel mio libro: *Arbejdslønnen i Danmark under skiftende Konjunkturer i Perioden ca. 1850-1913*, København 1930. È notevole che negli U.S.A. durante il periodo 1924-1929, che è considerato un periodo di « boom », vi siano stati modestissimi aumenti salariali. Ciò significa che la fase della « strozzatura » non era ancora raggiunta. Il comportamento di S sotto il regime del New Deal corrisponde alla tesi del testo, con la riserva che le organizzazioni sindacali godevano di appoggio politico.

Se invece il governo segue una politica di piena occupazione, la resistenza dei datori di lavoro a richieste salariali può essere debolissima; ma proprio per questa ragione i dirigenti sindacali si mostreranno relativamente moderati nelle loro pretese, consci che un aumento di S porta prontamente a P più elevati. L'esperienza del periodo post-bellico insegna però che qualche concessione alle richieste salariali viene sempre fatta, perfino durante periodi di depressione, e che i meccanismi automatici di adeguamento previsti negli accordi collettivi han portato ad ulteriori aumenti di S (6).

I periodi di depressione sofferti dopo la seconda guerra mondiale sono stati assai moderati in confronto a quelli d'anteguerra. Non sappiamo quindi se sia possibile frenare aumenti di S per mezzo della disoccupazione, o a qual livello deve arrivare la disoccupazione onde impedire un aumento di S . In Danimarca i sindacati sono riusciti ad ottenere aumenti considerevoli di S ogni anno a partire dal 1934 fino allo scoppio della seconda guerra mondiale, nonostante che la media annua della disoccupazione non fosse scesa mai al di sotto dell'8%. Dopo la guerra, aumenti salariali sono stati negoziati ad ogni rinnovo dei contratti, per importi che al minimo son stati del 2%, ma di solito molto di più; sono state inoltre aggiunte clausole di revisione automatica; e ciò malgrado che la politica monetaria abbia degenerato in un tipo di gold standard e che il margine di disoccupazione non sia mai sceso al di sotto di una media annua dell'8%.

In conclusione, i dati disponibili indicano che può non essere possibile impedire l'aumento continuo di S col mantenere un basso livello di occupazione; e che, in termini di occupazione, può essere soluzione molto costosa tenere l'aumento medio annuo di S al di sotto, poniamo, di un 5%.

b) L'altro problema è sapere in qual misura si può prevedere che S acceleri il suo movimento al rialzo quando la domanda entra in quella che possiamo definire « la zona di strozzatura ». In questa zona operano due forze, cioè la pressione sindacale, che abbiamo visto collegata al grado di occupazione, e la domanda parziale in eccedenza che secondo Keynes era l'unica fonte di aumento di S

prima del raggiungimento della piena occupazione. I dati di cui disponiamo non sono sufficientemente chiari per permetterci una risposta se non in via ipotetica (7).

Il livello di occupazione è stato sensibilmente diverso nei vari paesi. Durante l'intero periodo postbellico, fino al 1958, il Regno Unito, la Svezia, la Norvegia, i Paesi Bassi e la Svizzera hanno mantenuto per lunghi tratti di tempo un livello molto vicino alla piena occupazione nel senso letterale della parola; a volte si è avuto addirittura una vera e propria eccedenza della domanda di lavoro. Altri paesi di tradizioni affini, come Danimarca, Belgio, Italia, Germania Occidentale e Stati Uniti hanno avuto periodicamente margini molto elevati di disoccupazione e non sono mai arrivati a qualcosa di prossimo alla piena occupazione per un periodo prolungato.

Purtroppo è difficile, se non impossibile, condurre un esame comparato dei saggi salariali, a causa, fra l'altro, della parte sempre più importante, ma insieme molto varia, che hanno assunto le corresponsioni dei datori di lavoro ai cosiddetti fondi di assistenza (indennità varie, contributi per la previdenza sociale, ecc.), talché le cifre abituali che rappresentano la parte del salario corrisposta in contanti al lavoratore danno un'idea poco chiara di quelli che sono i salari reali.

È possibile tuttavia affermare che nei paesi in cui il mercato del lavoro è estremamente teso i salari non sono aumentati molto più rapidamente che nei paesi con un margine considerevole di disoccupazione; e soprattutto che nel primo gruppo di paesi non vi è alcun segno di accentuata accelerazione dei rialzi salariali che stia compromettendo seriamente il sistema monetario.

2. - *Efficacia di misure influenti sulla domanda globale.* (Politica creditizia e finanziaria).

Da quanto si è detto consegue che, fino a quando la richiesta totale di lavoro non supera l'offerta totale, il tasso di aumento di S può essere ritardato soltanto a spese dell'occupazione e del reddito reale. D'altra parte, in caso di domanda eccedente, (a prescindere da controlli diretti degli investimenti) la politica creditizia e la politica

(6) Cfr. A. J. BROWN, *The Great Inflation 1938-51*, Oxford University Press 1955, cap. 4; A. W. PHILIPS, *The Relation between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861-1957*, in « *Economica* », 1958.

(7) Cfr.: BENT HANSEN e GÖSTA REHN, *On Wage Drift. A Problem of Money-Wage Dynamics*, in « *Economic Essays in Honour of Erik Lindhal* », 21 novembre 1956.

fiscali sono i soli mezzi atti ad impedire un aumento illimitato di S e, quindi, un deterioramento del sistema monetario.

L'esperienza sembra tuttavia indicare che è possibile, per brevi periodi, stare in equilibrio sull'orlo di una domanda eccedente, senza che si abbia una forte accelerazione dell'aumento di S ; e che le « strozzature » sono eliminate da un'accelerazione automatica della mobilità della manodopera in un periodo di crescente richiesta di lavoro che non sia però di domanda globale eccedente.

3. - Mezzi di persuasione per ritardare l'aumento di S .

Benchè fra i banchieri e gli uomini politici prevalga ancora l'opinione che i prezzi sono determinati dalla quantità di moneta, il concetto di inflazione *cost-push* va guadagnando terreno. Onde economisti e politici vanno reiterando i loro appelli alle forze del lavoro affinché moderino — per il benessere generale — le richieste di aumenti salariali; contemporaneamente, si esortano le aziende ad astenersi dal trasferire sui prezzi gli aumenti salariali. Ci si può attendere qualche risultato da simili ammonimenti, o si tratta soltanto di parole al vento?

Per quanto riguarda le aziende, dovrebbe esser ovvio che esse, a meno che non impongano prezzi superiori al costo medio di lungo periodo, non hanno altra alternativa che trasferire per intero sui prezzi gli aumenti di salario oppure ridurre l'occupazione. Se di fatto erano praticati prezzi eccessivi, la rinuncia al « sovrapprezzo » deve essere necessariamente una misura *tantum*; una volta attuata, non si potrebbe nè impedire nè ritardare il « trasferimento » di ulteriori aumenti salariali. Non è possibile accertare se e in qual misura il grado di monopolio di aziende e gruppi sia stato toccato dagli ammonimenti in questione. Personalmente propendo a credere che non lo sia stato affatto.

Quanto al comportamento delle organizzazioni sindacali, di nuovo è impossibile un giudizio definitivo. La mia opinione è che le raccomandazioni in parola — governative o meno — sono cadute nel vuoto.

Esistono però altre forme di persuasione. Gli stessi dirigenti sindacali e i lavoratori meglio informati possono aver compreso che, senza sacrifici in termini di occupazione, è impossibile accrescere i salari reali aumentando S . Purtroppo la maggioranza degli iscritti ai sindacati non vede il rapporto fra salari, prezzi ed occupazione;

e ritengono, e sostengono, che un aumento salariale può essere tratto dai profitti del datore di lavoro e insistono quindi in continue richieste.

Qui il dirigente sindacale ha un compito di persuasione, e vorrei dire di educazione, molto difficile. Credo che spesso egli si dedica a quest'opera con energia e non sempre senza successo. Questa è forse una delle principali spiegazioni del perchè i salari non sono aumentati più di quanto è avvenuto in quei paesi ove il mercato del lavoro è stato estremamente teso e del perchè l'insorgere di « strozzature » non ha portato ad un aumento esplosivo di S .

È molto interessante chiedersi se il sistema di combattere l'inflazione per mezzo di una politica restrittiva creditizia e fiscale, creando così oscillazioni nell'attività economica e mantenendo un margine considerevole di disoccupazione, sia a lungo andare più efficace a frenare l'inflazione di una politica che miri a mantenere la piena occupazione e lasci fare all'inflazione il suo corso.

Nel secondo caso, si potrebbe forse avere temporaneamente un più rapido tasso d'inflazione, ma sia i dirigenti sindacali che i lavoratori non potrebbero non capire che nulla guadagnano forzando S al rialzo. Ciò appare più incerto nel primo caso, in quanto una diminuzione del livello di occupazione rende possibile un aumento di S/P (specialmente durante periodi di depressione) per quei lavoratori che restano occupati.

4. - Controllo statale dei salari.

Abbiamo visto che controllare la moneta significa controllare S . Finora abbiamo esaminato misure atte ad esercitare un tale controllo. Esse hanno una caratteristica comune: sono di natura indiretta. Sembrerebbe più razionale fissare S direttamente per mezzo di una disposizione governativa.

Per molti decenni i governi hanno stabilito il prezzo di una merce, l'oro. Era questo un modo di fissare indirettamente S — metodo dimostratosi molto irrazionale, fonte di gravi ripercussioni, dannose al benessere delle comunità e sboccate nel crollo dell'intero sistema. Perchè non fissare il prezzo di una certa qualità di lavoro e adottare così uno *standard* salariale (*wage standard*) anzichè un *gold standard*?

È tesi comunemente accettata che il livello generale di S non influenza i prezzi relativi o la distribuzione dei fattori produttivi e

che, in assenza di ulteriori interferenze, i prezzi si adattano prontamente e senza attriti a mutamenti di S . Uno « standard salariale », perciò, parrebbe il metodo ideale di controllo del sistema monetario. Tuttavia, a parte le difficoltà insite nella definizione di una data qualità di lavoro, sarebbe tecnicamente difficile, se non impossibile, mettere in pratica una politica del genere. Soprattutto per una ragione: che la struttura dei salari deve essere continuamente adattata alle condizioni del mercato per le varie qualità di lavoro. Fissare il prezzo di una data qualità di lavoro comporterebbe perciò che alcune qualità dovrebbero aumentare il prezzo, mentre il prezzo di altre dovrebbe ridursi, e riduzioni del genere sarebbero molto difficili da attuare.

Per ragioni amministrative, perciò, il metodo progettato deve essere in parte modificato. L'adattamento dei salari relativi alle condizioni del mercato dovrebbe poter attuarsi soltanto con aumenti dei salari per le qualità di lavoro verso le quali la domanda si è spostata, lasciando inalterati i salari per le qualità soggette ad una diminuzione di domanda. Nel contempo la domanda di lavoro dovrebbe essere mantenuta il più possibile uguale all'offerta mediante misure creditizie e fiscali.

Se un simile « standard salariale » rettificato fosse adottato dall'intera comunità internazionale, sarebbe necessario che i tassi di cambio si adattassero alle variazioni nella produttività relativa del lavoro. Se, per contro, il sistema venisse limitato ad un solo paese, i cambi dovrebbero anche adeguarsi alle variazioni nel livello relativo dei salari fra i vari paesi. Ciò non sarebbe fonte di difficoltà; la determinazione dei cambi potrebbe essere lasciata alle forze del mercato. Con saggi salariali controllati, la speculazione manterrebbe le fluttuazioni dei cambi entro stretti limiti (8).

Il sistema delineato ovvierebbe anche a ciò che alcuni economisti reputano una difficoltà, vale a dire ad un'eventuale tendenza dei prezzi a scendere; giacché la tendenza dei salari a crescere, a causa degli adeguamenti dei salari relativi, potrebbe benissimo compensare l'aumento generale della produttività.

(8) I tassi di cambio devono pure essere lasciati liberi di adeguarsi, se si vuol mantenere piena occupazione, equilibrio della bilancia dei pagamenti, dazi doganali e sussidi alla esportazione costanti, nonché assenza di controlli quantitativi sul commercio estero. Sarà questo un problema molto serio per la Comunità economica europea.

In via di principio non dovrebbero esservi obiezioni contro un tale sistema. Esso potrebbe però incontrare seri ostacoli di natura politica od amministrativa. A quanto mi risulta, vi è un solo paese occidentale in cui i salari sono soggetti a controllo governativo: l'Olanda. In Olanda il sistema gode dell'appoggio delle principali organizzazioni sindacali, le quali si rendono conto che S/P non potrebbe essere aumentato mediante aumenti di S se si vuol mantenere la piena occupazione (9).

In altri paesi nè i sindacati nè l'opinione pubblica sono ugualmente illuminati. E poichè il sistema in questione non potrebbe essere imposto contro la volontà del lavoro organizzato, è ovvio che, fino a quando un'analoga consapevolezza non si sia diffusa, il metodo dei salari controllati dallo stato non potrà generalizzarsi. Nel frattempo sarebbe necessario vivere con un notevole grado di inflazione.

5. - *Inflazione e disoccupazione.*

È stato affermato che, assumendo il massimo reddito reale a meta suprema, l'inflazione — almeno quando supera un saggio del 2 o del 3% annuo — è un male. L'esperienza indica che il saggio di inflazione potrebbe essere alquanto ridotto creando depressioni periodiche e mantenendo un margine di disoccupazione persino nelle fasi di più intensa attività economica. Poichè la disoccupazione, dal punto di vista della massimizzazione del reddito reale, rappresenta pur'essa un male, ci troviamo di fronte alla scelta fra due mali. L'obiettivo, perciò, dovrebbe essere di trovare quella combinazione fra i due mali che minimizzerà il male complessivo.

Ora, secondo l'esperienza di cui dispongo, un'occupazione virtualmente piena potrebbe essere mantenuta con un saggio di inflazione talmente modesto da non intralciare seriamente la produzione. D'altra parte gli effetti distributivi, che vengono talvolta additati come un grave malanno, sarebbero molto ridotti se le autorità si astenessero dall'interferire nel sistema dei prezzi per mantenere bassi i tassi di interesse o i prezzi. Nel contempo è probabile che l'assenza di interferenze del genere potrebbe avere un effetto salutare sulla tendenza che i lavoratori hanno a richiedere aumenti salariali,

(9) Cfr. BERT ZOETEWIJ: *National Wage Policy: The Experience of the Netherlands*, in « *International Labour Review* », vol. LXXI, 1955.

almeno a lungo andare. Essa contribuirebbe a convincere anche i più ottusi che nulla vi sarebbe da guadagnare da aumenti di S .

La mia conclusione è, perciò, che non vale la pena di sacrificare l'occupazione per controllare l'inflazione. I governi dovrebbero concentrare i loro sforzi nel mantenere la piena occupazione, fare in modo che eventuali eccessive richieste di lavoro venissero rapidamente eliminate, principalmente mediante la politica creditizia, e confidare, per il controllo dell'inflazione, nell'educazione della comunità che dovrebbe, in ogni caso, essere promossa con tutti i mezzi disponibili.

JØRGEN PEDERSEN