

## Tipi di inflazione e politica fiscale

### Premessa. (\*)

1. - Il compito che ci proponiamo in questo articolo è quello di mostrare la rilevanza, ai fini della strumentazione di una politica fiscale che abbia il duplice fine della stabilità dei prezzi e della piena occupazione, di distinguere fra diversi tipi di situazioni inflazionistiche.

Riteniamo infatti che vi siano processi inflazionistici che possono essere arrestati da una riduzione della domanda e ve ne siano altri in cui una riduzione della domanda può avere efficacia solo a costo di disoccupazione e diminuzione della produzione.

Mentre l'impiego dello strumento fiscale per ridurre la domanda è stato abbondantemente studiato, altrettanto non ci pare si possa dire del possibile impiego della politica fiscale per affrontare processi di prezzi in aumento che non possono essere arrestati da una riduzione della domanda.

L'attenzione del nostro studio sarà perciò prevalentemente rivolta all'esame del possibile impiego dello strumento fiscale in quest'ultima situazione.

### Inflazione della domanda ed inflazione dei costi.

2. - Fino a non molto tempo fa la spiegazione del fenomeno inflazionistico veniva quasi esclusivamente cercata in un eccesso della domanda. È vero che vi era conflitto di opinioni sulla causa generatrice di tale eccesso. Per i sostenitori della teoria quantitativa infatti la causa principale era costituita da una variazione dell'offerta di moneta, mentre per i Keynesiani era costituita da una modifica delle decisioni di spesa della

---

\* Ringrazio i professori C. Cosciani, P. Garegnani, L. Izzo e L. Spaventa con cui ho discusso questo articolo.

collettività (nel sistema economico potrebbe cioè manifestarsi un certo grado di inflazione anche senza variazioni della quantità di moneta). Tuttavia per entrambe le scuole di pensiero il processo inflazionistico trovava la sua giustificazione in un eccesso della domanda. Ciò ha portato, come scrive il Lerner, « molti economisti... ad impiegare la parola "inflazione" non solo per indicare una condizione di prezzi in aumento ma anche per indicare un eccesso di domanda... » (1).

Recentemente tuttavia, soprattutto per spiegare il fenomeno della cosiddetta « inflazione strisciante » che ha caratterizzato negli ultimi anni molti sistemi economici, si è fatto sempre di più ricorso ad un tipo di spiegazione diverso. Si è cioè detto che l'origine di molte situazioni inflazionistiche è piuttosto da ricercarsi in aumenti autonomi (non dipendenti cioè dalla domanda) dei salari e dei prezzi amministrati: ossia, il processo inflazionistico può essere provocato non solo dai compratori che tutti assieme cercano di comprare più del 100% dei beni disponibili, ma anche dai produttori (lavoratori e imprenditori) che assieme cercano di ottenere quote distributive che, sommate, costituiscono più del 100% del valore di vendita dei beni.

Come è noto, è molto difficile distinguere in pratica se una determinata situazione inflazionistica sia originata dal lato dei compratori oppure dal lato dei venditori (2), anche perchè nella realtà non si hanno pure inflazioni della domanda o pure inflazioni dei costi. Un aumento di prezzi dovuto ad un eccesso di domanda può mettere in moto un meccanismo di inflazione non determinato dalla domanda (ad es. a seguito di un aumento dei prezzi attraverso un qualche meccanismo di scala mobile), così come un aumento autonomo dei salari, che pure potrebbe non dare luogo ad aumento dei prezzi se gli imprenditori fossero disposti ad accettare una riduzione dei profitti, potrebbe nondimeno esercitare una pressione sulla domanda complessiva (a causa della redistribuzione che un aumento della quota dei salari comporta) e quindi sui prezzi.

(1) A. P. LERNER, *Inflationary Depression and the Regulation of Administered Prices*, in « The Relationship of Prices to Economic Stability and Growth », Compendium of Papers submitted by Panelists Appearing before the Joint Economic Committee, Washington D.C. 1958.

(2) Circa le difficoltà di operare empiricamente queste distinzioni cfr. tra gli altri P. A. SAMUELSON, R. M. SOLOW, *Analytical Aspects of Anti-inflation Policy*, in « American Economic Review, Papers and Proceedings », maggio 1960; A. J. HAOGER, *Inflation Types*, in « Economia Internazionale », maggio 1963; W. G. BOWEN, « Cost Inflation » versus « Demand Inflation »: *A Useful Distinction*, in « Southern Economic Journal », gennaio 1960; G. ACRLEY, *Macroeconomic Theory*, New York, 1961, pagg. 146-452.

### Distinzione fra i diversi tipi di inflazione ai fini della politica antinflazionistica.

3. - Ad ogni modo, una volta che il processo inflazionistico si sia messo in moto e abbia acquistato forza, non interessa molto sapere, ai fini della politica anti-inflazionistica, chi abbia dato l'avvio (3). Il problema rilevante è quello di vedere se una politica di riduzione della domanda può far cessare o meno il processo inflazionistico.

Per chiarire il nostro punto di vista può essere utile esaminare un tipico processo di inflazione che abbia origine dal lato dei costi. Si supponga che a un certo punto i lavoratori cerchino, attraverso aumenti salariali imposti dai loro sindacati, di ottenere una maggiore quota del prodotto sociale. (Naturalmente un discorso analogo si può fare per gli imprenditori che cerchino di aumentare i loro profitti) (4). Evidentemente gli imprenditori, se non sono disposti a far diminuire i loro margini, aumenteranno i prezzi.

Questo aumento dei prezzi non implica necessariamente che la domanda dei beni prodotti sia ridotta, come avverrebbe nel caso dell'aumento del prezzo di un singolo bene. Infatti i prezzi e i salari, quando sono considerati nel complesso, se sono costi per i compratori sono al tempo stesso reddito per i venditori. Quindi l'aumentato costo di acquisto di ogni prodotto e ogni fattore è compensato dai redditi più elevati ricavati dai venditori.

Naturalmente l'aumento dei prezzi vanifica il tentativo dei lavoratori di aumentare i loro salari reali, e il processo può continuare indefinitamente se i lavoratori insistono in questo loro tentativo e gli imprenditori continuano a reagire (5). Tuttavia un'azione deliberata da parte dei responsabili della politica economica oppure l'effetto automatico dell'aumento dei prezzi (6) può far sì che la domanda reale diminuisca.

(3) Il sapere quali sono gli impulsi originari che di solito mettono in moto un processo inflazionistico in un determinato sistema economico è naturalmente utile per adottare politiche che ne prevenivano il manifestarsi (vedi pag. 241).

(4) Per l'importanza delle variazioni dei margini di profitto nel determinare un processo di inflazione cfr. J. K. GALBRAITH, *Market Structure and Stabilization Policies*, in « Review of Economic and Statistics », maggio 1957.

(5) Il processo può per altro arrestarsi se l'aumento è ottenuto a spese di altre categorie sociali (ad es. redditi fissi).

(6) Varie sono le ragioni per cui un aumento dei prezzi può far « automaticamente » diminuire la domanda reale. Ad es., se si suppone un'offerta di moneta costante, un aumento dei prezzi potrà avere l'effetto di ridurre il consumo reale (il noto « real balance effect » di Pigou-Friedman-Patinkin). Sempre con una offerta di moneta costante, un aumento

In questa situazione, se i prezzi e i salari non diminuiscono (cioè se i lavoratori e gli imprenditori non desistono dalle loro pretese), la produzione e quindi l'occupazione devono necessariamente diminuire — in quanto a prezzi più elevati non si può più vendere quanto il sistema è in grado di produrre — senza che per altro il meccanismo inflazionistico sia interrotto.

Se invece la riduzione di occupazione e di produzione ha l'effetto di rendere i salari e i prezzi flessibili (cioè gli imprenditori e/o i lavoratori rinunciano alle loro pretese), il processo inflazionistico cessa.

Queste conclusioni sono valide indipendentemente dalla causa che ha dato origine all'inflazione. Infatti possiamo supporre che all'origine del processo inflazionistico, anziché una pretesa dei lavoratori di aumentare la loro quota del prodotto sociale, vi sia un aumento dei prezzi causato da un eccesso di domanda che attraverso, ad es., un meccanismo di scala mobile ha fatto aumentare i salari (7). Anche in questo caso se i prezzi e i salari non sono flessibili una politica di riduzione della domanda non arresta il processo di aumento dei prezzi.

Come pensiamo risulti evidente da queste considerazioni, l'elemento rilevante ai fini della politica anti-inflazionistica è il modo in cui

dei prezzi può frenare gli investimenti. Infatti il valore reale dei fondi liquidi dell'impresa diminuisce, e quindi si rendono necessari un maggior capitale circolante e maggiori spese monetarie per unità reale di investimento; di conseguenza diventa, in misura sempre maggiore, necessario ricorrere a finanziamenti esterni. Ora, come da molti è stato sottolineato, il ricorso a forme di finanziamento esterne all'impresa ha di per sé un'influenza sfavorevole sugli investimenti; questa influenza sfavorevole sarà inoltre accentuata dal fatto che il processo di aumento dei prezzi innalzerà il costo nominale del finanziamento esterno. (Cfr. a questo riguardo J.S. DUESENBERY, *Business Cycles and Economic Growth*, New York, 1958, cap. V).

Un importante effetto di riduzione della domanda può venire, se consideriamo una economia aperta, dalla diminuzione delle esportazioni e da un aumento dei prezzi che abbia un ritmo superiore a quello degli altri paesi. Un altro effetto automatico di riduzione della domanda può essere quello dovuto alla presenza di un sistema tributario progressivo. Questi che abbiamo citato sono solo alcuni esempi di possibili effetti « automatici » di riduzione di domanda conseguenti ad un processo di aumento dei prezzi (cfr. L. C. SCHULTZE, *Recent Inflation in The United States*, « Study Paper », No. 1, Joint Economic Committee, Washington D.C., 1959, pagg. 22-6; per una rapida rassegna cfr. G. ACKLEY, *Macroeconomic Theory*, New York, 1961, pagg. 425-426).

(7) Come si può arguire dalle osservazioni fatte nel testo, i vari processi inflazionistici possono essere classificati a seconda: 1) della causa originatrice (aumenti di prezzi causati dalla domanda oppure autonomi); 2) del meccanismo di trasmissione (ad es. un aumento dei prezzi originato da un eccesso di domanda è trasmesso attraverso un meccanismo del tipo scala mobile); 3) delle reazioni dei prezzi e salari ad una riduzione della domanda (a seconda cioè che i prezzi e i salari siano flessibili).

reagiscono i prezzi ed i salari ad una riduzione della domanda. Numerosissimi modelli di inflazione sono stati costruiti sulla base della flessibilità o meno dei prezzi e dei salari a variazioni della domanda (8).

Non vogliamo in questa nota esaminare tutti i possibili modelli di inflazione. Ci soffermeremo solamente su un modello elaborato da J. C. R. DOW (9).

La scelta di questo modello non è dovuta al fatto che lo riteniamo più realistico di altri ma al fatto che esso si presta a puntualizzare molti aspetti che sono da considerare qualora si sia interessati ai problemi della politica antinflazionistica.

### Un meccanismo di inflazione dovuto alla rigidità dei prezzi e dei salari.

4. - Il modello di Dow è basato sulle seguenti ipotesi: a) un aumento di costi in un periodo (per semplicità si assume che i costi siano semplicemente costituiti dai salari e dalle materie prime) fa aumentare i prezzi nel periodo successivo nella medesima proporzione. Questa ipotesi implica una teoria del prezzo basata sul « costo pieno » e cioè una teoria in base alla quale i prezzi vengono ad essere fissati ad un livello sufficiente per coprire i costi medi unitari più un certo margine di profitto. L'ipotesi che un aumento di costi faccia aumentare i prezzi nella stessa proporzione implica che tale margine di profitto sia costituito da una certa percentuale dei costi e che tale percentuale sia tenuta costante dai venditori; b) un aumento dei prezzi in un periodo fa aumentare nella

(8) Fra i molti autori che affrontano il problema dell'inflazione secondo questa impostazione cfr. l'eccellente articolo di R. TURVEY, *Some Aspects of the Theory of Inflation in a Closed Economy*, in « The Economic Journal », settembre 1961; C. L. SCHULTZE, *Recent Inflation in the United States*, Study Paper No. 1, Joint Economic Committee, Washington D.C., 1959; J. D. PITCHFORD, *A Study of Cost and Demand Inflation*, Amsterdam, 1963; vedi anche l'ottima rassegna di A. J. HAOGER, *The Theory of Inflation - A Review*, Melbourne, 1964.

(9) J. C. R. DOW, *Analysis of the Generation of Price Inflation*, in « Oxford Economic Papers », ottobre 1956. Questo tipo di meccanismo inflazionistico è del resto comune: cfr. ad es. A. J. BROWN, *The Great Inflation*, Oxford University Press, 1955; J. DUESENBERY, *The Mechanics of Inflation*, in « The Review of Economics and Statistics », maggio 1950; F. D. HOLZMAN, *Income Determination in Open Inflation*, ibid., R. TURVEY, *art. cit.*, G. ACKLEY, *A Third Approach to the Analysis and Control of Inflation*, « The Relationship of Prices to Economic Stability and Growth », Compendium of Papers submitted by Panelists Appearing before the Joint Economic Committee, Washington, 1955.

stessa proporzione i salari nel periodo successivo (10); c) i costi delle materie prime non sono influenzati dall'andamento dei prezzi.

Questo semplice modello può essere formalizzato nella seguente maniera. I mutamenti nei costi e nei prezzi sono espressi come rapporti fra il livello dei costi o dei prezzi di un periodo e il livello dei costi o dei prezzi del periodo precedente (ad es. un aumento dei prezzi del 5% sarà espresso dal rapporto il cui valore è 1,05; nel caso in cui non vi siano mutamenti il valore del rapporto è 1).

Quindi se

P = rapporto che esprime il mutamento dei prezzi finali;  
 M = » » » » » dei costi delle materie prime;  
 W = » » » » » nei salari monetari pro-capite;  
 Q = » » » » » nel prodotto pro-capite;  
 U = » » » » » del rapporto fra i profitti ed i costi del lavoro e delle materie prime;

a = percentuale dei costi di lavoro rispetto ai costi totali;

b = percentuale dei profitti rispetto al valore del prodotto finale;

gli indici sottoscritti rappresentano i diversi periodi;

sulla base delle assunzioni fatte l'aumento dei prezzi può essere descritto con la seguente funzione:

$$[1] \quad P_{t+1} = \left[ a \frac{W_t}{Q_t} + (1-a) M_t \right] (1 + bU_t - b)$$

L'equazione [1] ci dice che i prezzi aumenteranno nella medesima percentuale dell'aumento ponderato dei costi delle materie prime e del

(10) Una caratteristica importante di questo modello è l'esistenza di un intervallo temporale tra l'aumento dei costi e l'aumento dei prezzi (e viceversa). Se tale intervallo non esistesse ogni tentativo continuato da parte degli imprenditori o dei lavoratori porterebbe ad un aumento dei prezzi indefinitamente largo; d'altra parte una cessazione delle pretese di uno di questi gruppi fermerebbe immediatamente ogni aumento di prezzi. Se invece si ipotizza un intervallo di tempo tra l'aumento dei costi e l'aumento dei prezzi, vi sarà un tasso determinabile di inflazione; ma la cessazione delle pretese di uno dei gruppi non determina una cessazione del processo inflazionistico. Cfr. a questo riguardo L. C. SCHWARTZ, *Recent Inflation in the United States*, cit., pag. 27.

lavoro, aggiustato per tener conto delle variazioni nei margini di profitto (11).

Si definisca:

$$[2] \quad W_t = P_{t-1} R_t$$

ossia l'aumento dei salari dipende dall'aumento dei prezzi del periodo precedente ( $P_{t-1}$ ). Tale aumento dei salari può essere minore, maggiore od uguale dell'aumento dei prezzi;  $R_t$  è appunto il rapporto che esprime il grado con cui l'aumento dei salari compensa in più o in meno l'aumento dei prezzi e quindi indica l'aumento dei salari reali (12).

Per sostituzione le due equazioni si riducono alla seguente:

$$[3] \quad P_{t+1} = \left[ a \frac{P_{t-1} R_t}{Q_t} + (1-a) M_t \right] (1 + bU_t - b)$$

(11) Ciò appare più evidente se l'equazione è riscritta nel seguente modo:

$$P_{t+1} = \left[ a \frac{W_t}{Q_t} + (1-a) M_t \right] (1-b) + bU_t \left[ a \frac{W_t}{Q_t} + (1-a) M_t \right]$$

Il primo termine dell'espressione è un indice dei costi diretti unitari. Infatti  $\frac{W}{Q}$  è un indice del costo del lavoro unitario, M è l'indice dei costi unitari delle materie prime. Quindi il primo termine non è che la media aritmetica ponderata degli indici dei costi del lavoro e delle materie prime dove a e (1-a) rappresentano i pesi relativi. (Questi pesi sono variabili).

L'espressione  $U_t \left[ a \frac{W_t}{Q_t} + (1-a) M_t \right]$  rappresenta invece l'indice del profitto unitario. Infatti noi sappiamo, per definizione, che  $U_t$  rappresenta il rapporto fra i profitti complessivi e i costi complessivi e cioè

$$U = \frac{\text{indice dei profitti aggregati}}{\text{indice dei costi aggregati}}$$

Se dividiamo entrambi i termini del rapporto per la produzione aggregata otteniamo

$$U = \frac{\text{indice dei profitti unitari}}{\text{indice dei costi unitari}}$$

Di conseguenza

$$U \left[ a \frac{W}{Q} + (1-a) M \right] = \frac{\text{indice dei profitti unitari}}{\text{indice dei costi unitari}} \times \times \text{indice dei costi unitari} = \text{indice dei profitti unitari.}$$

È quindi vero che l'equazione [1] esprime un indice che misura l'aumento nel livello generale dei prezzi come la media aritmetica ponderata dell'indice dei costi unitari e dell'indice dei profitti unitari (dove i pesi sono rispettivamente b e (1-b)). (Cfr. a questo riguardo A. J. HAGGER, *The Theory of Inflation*, cit., pagg. 56-88).

(12)  $R_t = \frac{W_t}{P_{t-1}}$ . Se  $R_t > 1$ , i salari aumentano più dei prezzi (i salari reali sono aumentati), se  $R_t < 1$ , i salari aumentano meno dei prezzi (i salari sono diminuiti). Se  $R_t = 1$ , i salari aumentano quanto i prezzi (i salari reali sono rimasti immutati).

Si tratta di una equazione alle differenze finite del secondo ordine che può essere risolta per diversi valori dei coefficienti e secondo le diverse durate degli intervalli temporali.

L'equazione [3] ci mostra che se i salari continuano a crescere più della produttività, assumendo che i venditori vogliano mantenere i loro margini di profitto e che i costi delle materie prime restino immutati, il livello dei prezzi continuerà ad aumentare indefinitamente e a un tasso sempre crescente (13). Ed è logico che sia così. Infatti, date le ipotesi, se si ammette che i lavoratori pretendano continuamente aumenti salariali maggiori degli incrementi di produttività, si avranno nel corso del tempo aumenti salariali via via maggiori e quindi aumenti di prezzi via via crescenti. Per fare un esempio, si supponga che in un certo periodo i salari facciano aumentare i costi del 2%. Con le ipotesi fatte, nel periodo successivo i prezzi aumenteranno del 2%. Gli aumenti salariali del periodo ulteriore saranno maggiori di quelli del periodo iniziali, in quanto, oltre agli aumenti salariali in eccedenza all'aumento di produttività, ve ne saranno altri che riflettono gli aumenti dei prezzi del periodo precedente.

Lo stesso ragionamento si può applicare nel caso in cui siano i venditori che cercano di aumentare i loro margini di profitto (in questo caso occorre assumere che i salari crescano quanto la produttività) (14).

Dall'equazione [3] si può anche vedere che se per una qualsiasi ragione (ad es. un cattivo raccolto agricolo) aumenta il livello dei prezzi finali, questo aumento — se si assume che i salari continuino a crescere quanto la produttività e i margini di profitto rimangano costanti — darà luogo ad ulteriori aumenti dei prezzi nei periodi successivi (15). Il meccanismo, grosso modo, è il seguente: un aumento del livello dei prezzi in un certo periodo farà aumentare i salari nel periodo successivo. A questo aumento dei salari gli imprenditori reagiranno aumentando i prezzi per ricostituire il margine di profitto desiderato. La spirale è così messa in moto (16). Si può dimostrare che, a meno

(13) Cioè  $R > Q$ , assumendo  $U_t = P_t = M_t = 1$ . Cfr., per una dimostrazione matematica, l'articolo cit. di J. C. R. Dow e l'appendice matematica curata da L. A. DICKS-MIREAUX.

(14) Cioè  $U > 1$ , assumendo  $R = Q$ ,  $P_t = M_t = 1$ . Cfr. sempre l'articolo di J. C. R. Dow e l'appendice di DICKS-MIREAUX.

(15) *Ibidem*.

(16) A questo riguardo riteniamo opportuno mettere in evidenza che il margine di profitto che, secondo le ipotesi del modello, i venditori desiderano mantenere costante è quello successivo all'aumento del livello dei prezzi. Questa ipotesi è ragionevole se si immagina che l'aumento del livello dei prezzi è causato da aumenti in particolari settori (a titolo di esempio abbiamo parlato di un aumento del livello dei prezzi causato da un cattivo raccolto agricolo). Infatti in questo caso si può dire che i margini di profitto, a seguito

che l'aumento iniziale non sia molto ampio, i prezzi non continueranno a crescere indefinitamente ma ad un certo punto tenderanno a stabilizzarsi (17). In questo caso l'aumento dei prezzi si arresta in quanto abbiamo fatto l'ipotesi che i costi delle materie prime non seguono l'andamento dei prezzi. Si può dimostrare che se i costi delle materie prime variano col livello dei prezzi finali (18) un aumento dei prezzi « ereditato » dal passato continuerebbe a perpetuarsi al medesimo tasso.

Elementi più importanti, tuttavia, che possono attenuare l'aumento cumulativo dei prezzi e fermare il meccanismo inflazionistico sono un aumento dei salari inferiore alla produttività o una restrizione dei margini di profitto (19). Per riassumere, le principali caratteristiche del modello sono le seguenti:

- 1) Un qualsiasi impulso inflazionistico tende a perpetuarsi al medesimo tasso;
- 2) Se l'impulso inflazionistico ha carattere continuativo (ad es. aumento dei salari che eccede costantemente la produttività) si avrà un tasso d'aumento dei prezzi via via crescente;
- 3) Tuttavia se per una qualche ragione si riducono i margini di profitto o i salari cominciano a crescere meno della produttività o se i prezzi delle materie prime non seguono l'andamento del livello dei prezzi, il processo di aumento dei prezzi tenderà ad arrestarsi.

### Considerazioni generali sulla politica fiscale.

5. - A nostro avviso da questo modello si possono trarre alcune conclusioni per la politica fiscale.

dell'aumento dei prezzi, per gran parte del sistema economico rimangono immutati; poichè tuttavia l'aumento successivo dei salari si verifica in tutto il sistema (riducendo quindi momentaneamente il margine desiderato di profitto) il meccanismo è messo in moto.

Se però l'aumento dei prezzi è causato da un eccesso di domanda in tutti i settori (per questa possibilità, cfr. pag. 240) date le ipotesi, momentaneamente i margini di profitto aumentano. Il perpetuarsi del meccanismo è basato sull'ipotesi che questo nuovo margine di profitto sia tenuto costante. Se il margine di profitto che si vuole tenere costante è quello precedente all'aumento di prezzo la spirale tenderà a stabilizzarsi si può pensare che se la pressione della domanda (e quindi l'aumento dei prezzi) dura a lungo i venditori si abituino al nuovo margine di profitto che diverrebbe quindi il margine desiderato. Se ciò fosse vero, nel caso di un'inflazione causata dalla domanda, occorrerebbe intervenire tempestivamente (v. pagg. 240-241).

(17) Per la dimostrazione, cfr. appendice matematica dell'articolo di J. C. R. Dow.

(18) Cioè  $M_t = P_t$  assumendo  $U = 1$ ,  $R = Q$ . Cfr. la più volte citata appendice di Dicks-Mireaux, all'articolo di J. C. R. Dow.

(19) Cioè se  $R < Q$ ,  $U < 1$  il meccanismo inflazionistico viene bloccato.

La prima osservazione da fare è che, se i prezzi sono rigidamente determinati dai costi, una politica fiscale di riduzione della domanda non ha effetto di freno su un processo di prezzi in aumento (quale che sia la ragione che ha messo in moto il processo); l'unico effetto di tale politica sarà di ridurre la produzione e quindi l'occupazione, mentre l'impulso inflazionistico continuerà a trasmettersi nel sistema.

Tuttavia è poco realistico assumere che i prezzi e i salari siano assolutamente rigidi. Si può ragionevolmente pensare che una forte riduzione della domanda dei prodotti tenderà a ridurre i margini di profitto e a frenare l'aumento dei prezzi delle materie prime, così come una riduzione della domanda di lavoro impedirà che i salari crescano così rapidamente come la produttività (20). Il che, come si è visto, porta ad attenuare o ad eliminare il processo di aumento dei prezzi (21).

Tuttavia il problema è quello di vedere qual'è il grado di riduzione della domanda (con conseguente capacità in eccesso e disoccupazione) necessario per ottenere gli effetti desiderati.

Se il grado di disoccupazione e di capacità inutilizzata richiesto per rendere i prezzi e i salari flessibili è molto elevato, una riduzione della domanda non è certamente il tipo di politica più desiderabile.

Occorre anche considerare un altro elemento che può mettere ulteriormente in dubbio l'opportunità di ridurre la domanda nel caso del processo inflazionistico che stiamo esaminando. Abbiamo in precedenza accennato alla possibilità che una riduzione della domanda freni

(20) Per esprimerci nella versione matematica del modello una politica di riduzione della domanda può portare ad un  $U < 1$ , ad un  $R < Q$  e ad un  $M = 1$ .

(21) Un meccanismo di inflazione tipo Dow implica una teoria di determinazione dei prezzi basata sul « costo pieno ». Non è per altro necessaria l'accettazione di una rigida versione del costo pieno. Infatti si può ammettere che i margini di profitto non siano immutabili e che siano variati a seconda delle diverse condizioni di mercato. Tuttavia tali variazioni non sono necessariamente così ampie come la teoria marginale ortodossa presuppone e di conseguenza i prezzi sono meno sensibili a variazioni della domanda di quanto non siano a variazioni dei costi.

Tuttavia qualora si assuma che i salari siano determinati dai costi (nel senso che aumentano quando aumenta il costo della vita), il modello di Dow manterrebbe la sua validità conoscitiva anche se i prezzi dei beni fossero determinati secondo la logica marginalistica. Infatti, un eccesso di domanda può mettere in moto una spirale che può continuare anche quando la domanda in eccesso è stata eliminata. Naturalmente, data la flessibilità dei prezzi, i margini di profitto si restringeranno, e ciò, come il modello di Dow indica, alla fine fermerà la spirale. Far conto però solo sulla flessibilità dei prezzi a fini di stabilità implica quasi necessariamente il dover rinunciare alla piena occupazione. Con salari rigidi e prezzi flessibili il conflitto fra piena occupazione e stabilità dei prezzi, come scrive lo SCHULTZE, (*op. cit.*, pag. 34), « in lungo periodo rimarrà sempre, anche se in breve periodo la flessibilità dei prezzi attenuerà il processo inflazionistico ».

l'aumento dei salari; è tuttavia anche possibile che tale riduzione faccia diminuire il prodotto pro-capite (22). Come scrive Dow, riferendosi all'esperienza inglese degli ultimi quindici anni, « una riduzione nella pressione della domanda significa che la produzione cresce meno rapidamente della capacità produttiva...; quando la produzione cresce meno rapidamente dell'usuale è probabile che almeno per un po' di tempo non si abbiano effetti sull'occupazione, così che il prodotto pro-capite aumenta meno rapidamente dell'usuale; quando la produzione cade l'effetto sull'occupazione è probabilmente meno che proporzionato, così che l'effetto immediato è probabilmente quello di ridurre il prodotto pro-capite;... ciò potrebbe significare che una politica di deflazione non avrà un rapido effetto nel frenare l'aumento dei prezzi: infatti se una bassa pressione della domanda può frenare l'aumento dei salari... ridurrà al tempo stesso l'aumento del prodotto pro-capite ». E quindi « gli effetti netti sui prezzi saranno trascurabili o anche perversi » (23).

Se poi la riduzione della domanda viene attuata attraverso l'impiego delle imposte indirette, che si trasferiscono più facilmente e più rapidamente (ad es. con un inasprimento delle imposte sui consumi), la possibilità di effetti perversi aumenta notevolmente.

Infatti, nel modello che stiamo considerando, un aumento di prezzi causato dall'imposta funziona come il caso che abbiamo analizzato di un aumento di prezzo « ereditato » dal passato, e cioè tende a perpetuarsi. È vero che l'aumento di imposte al tempo stesso riduce la domanda; se però, almeno in breve periodo, tale riduzione di domanda può, come ritiene

(22) Abbiamo visto che se  $\frac{R}{Q} < 1$  il sistema tende a stabilizzarsi. Quindi una politica di riduzione della domanda è efficace in quanto riduce  $R$ . Se tuttavia riduce nella stessa proporzione anche  $Q$ , tale politica non ha alcun effetto sui prezzi.

(23) J. C. R. Dow, *The Management of the British Economy 1945-60*, Cambridge University Press, Cambridge, 1964, pagg. 360-1. Circa la possibilità di un tale risultato sempre per quanto si riferisce al Regno Unito, cfr. *Price Stability and Deflation*, National Institute Economic Review, maggio 1959, specialmente pagg. 20-21. Anche l'esperienza statunitense sembra indicare la possibilità di effetti perversi sul livello dei prezzi a seguito di una riduzione della domanda. Infatti, come afferma lo SCHULTZE (*op. cit.*, cap. IV), una delle principali caratteristiche dell'economia americana nel periodo del dopoguerra è stato un rapido mutamento nella struttura dei costi, nel senso che la proporzione dei costi fissi sui costi totali è fortemente aumentata. Ora tanto maggiore è la proporzione dei costi fissi, tanto maggiori saranno le fluttuazioni nei costi unitari totali a seguito delle variazioni della produzione. Di conseguenza una riduzione della domanda porta ad un considerevole aumento dei costi unitari, e, di fronte a situazioni di questo tipo, ritiene lo Schultze, gli imprenditori americani « hanno reagito tentando di recuperare almeno una parte di questi maggiori costi attraverso un aumento di prezzi. Questo recupero « prematuro » dei costi fissi ha ulteriormente accentuato l'aumento dei prezzi » (*op. cit.*, pag. 2).

il Dow, avere effetti trascurabili o addirittura perversi sull'andamento dei prezzi, l'effetto dell'intervento fiscale potrebbe essere quello di accentuare il processo di aumento dei prezzi e di ridurre al tempo stesso la produzione a seguito di una riduzione di domanda.

Queste considerazioni ci portano ad attribuire all'uso dello strumento fiscale (e a maggior ragione di quello monetario) (24) ai fini di una politica anti-inflazionistica un ruolo molto meno importante di quanto tradizionalmente si faccia.

Ed è naturale che sia così; se infatti il perpetuarsi del processo inflazionistico dipende non dall'eccesso di domanda ma dal fatto che i prezzi e i salari sono prevalentemente determinati dai costi, il problema di politica economica è quello di rendere meno rigidi i prezzi e i salari.

Una politica fiscale riduttrice della domanda è efficace solo in quanto, come abbiamo visto, riesca a rendere flessibili i prezzi (attraverso la riduzione dei margini di profitto) e i salari. Ma tale politica per avere efficacia può richiedere un'alta percentuale di disoccupazione; in tal modo l'obiettivo delle stabilità dei prezzi entrerà in conflitto con l'obiettivo della piena occupazione.

Quindi, in situazioni che presentino le caratteristiche descritte in precedenza, il problema inflazionistico (qualora si sia interessati alla piena occupazione) dovrà essere affrontato con diversi tipi di politiche.

Con ciò non si intende affermare che la politica fiscale non debba essere impiegata ai fini di controllo della domanda. Come abbiamo ammesso che una politica di riduzione della domanda possa ridurre l'aumento dei prezzi, altrettanto e a maggior ragione dobbiamo riconoscere che un eccesso di domanda può mettere in moto un processo di aumento dei prezzi.

Senonchè questo aumento iniziale dei prezzi causato dalla domanda può essere trasmesso al sistema attraverso un meccanismo del tipo di quello descritto da Dow. In questo caso, come si è visto, una politica che rimuova la domanda in eccesso non è più sufficiente ad arrestare il processo di aumento dei prezzi. Ciò non vuol dire che la politica fiscale di controllo della domanda non abbia un suo ruolo da svolgere; implica solo che l'intervento della politica fiscale deve prevenire il manifestarsi dell'eccesso di domanda, o, per lo meno, deve essere il più possibile

(24) Infatti l'impiego della politica monetaria, operando soprattutto sugli investimenti, implica « non solo una perdita di investimento potenziale, ma porta ad una riduzione della produttività »: R. F. KAHN, in « Committee on the Working of the Monetary System », *Principal Memoranda of Evidence*, vol. 3, H.M.S.O., Londra, 1960, pag. 142, Par. 38.

tempestiva. Ciò non solo perchè si corre il rischio che l'intervento abbia effetto quando le condizioni del ciclo sono cambiate, ma perchè intervenendo tardi il processo di aumento dei prezzi è divenuto cumulativo e non può più essere controllato da una riduzione della domanda, se non a costo di grave disoccupazione e di forte riduzione della produzione.

In sintesi si può dire che una politica antinflazionistica deve essere articolata in diverse fasi. Vi è una fase preventiva, in cui può essere importante individuare quali siano gli impulsi inflazionistici per poterli prevenire. In questa fase iniziale, sapere se la tendenza dei prezzi all'aumento è dovuta ad un eccesso della domanda o ad una pressione dei costi è importante, in quanto agendo sulla causa si impedisce che il meccanismo di trasmissione amplifichi l'aumento dei prezzi. Infatti, come si è visto, se l'inizio del processo inflazionistico è dovuto alla domanda, riducendola immediatamente il processo si può arrestare. Una volta però che il processo inflazionistico abbia acquistato forza il problema essenziale non è più solo quello di operare sulle cause, ma è piuttosto quello di operare sul meccanismo di trasmissione dell'inflazione.

#### Tipi di politiche.

6. - Le politiche che possono essere impiegate per operare sul meccanismo di trasmissione sono grosso modo di due tipi:

- a) politiche di carattere generale che cercano addirittura di eliminare la possibilità che un meccanismo del tipo Dow possa operare;
- b) politiche di breve periodo che cercano semplicemente di neutralizzare tale meccanismo.

La possibilità di funzionamento di un meccanismo di tipo Dow nasce, come si è detto, dalla rigidità dei prezzi che reagiscono scarsamente a variazioni della domanda. Nell'ambito di politiche di carattere generale si sottolinea l'opportunità di far ricorso — proprio ai fini antinflazionistici — a politiche antimonopolistiche e a varie misure per rafforzare la concorrenza in modo da raggiungere la flessibilità dei prezzi (25).

Non riteniamo opportuno soffermarci ad esaminare questi tipi di intervento, sia perchè siamo interessati alla politica fiscale — e nell'ambito

(25) Cfr. O.C.D.E., *Policies for Prices, Profits and Other Non-Wage Incomes*, Parigi, 1964, pagg. 20-21. Cfr. anche R. A. MUSGRAVE, *The Optimal Mix of Stabilization Policies*, in « The Relationship of Prices to Economic Stability and Growth », cit., pag. 605-7.

dei suddetti interventi l'uso dello strumento fiscale non può che avere una funzione secondaria — (26), sia soprattutto perchè è poco realistico pensare che tali tipi di intervento possano essere portati avanti con la necessaria decisione. Il problema della rigidità dei prezzi e dei salari potrebbe infatti completamente sparire solo se si stabilissero condizioni di perfetta concorrenza nel mercato dei prodotti e dei fattori, ivi compreso il lavoro. Ora, anche supponendo che sia possibile ottenere che il processo di determinazione dei prezzi dei beni avvenga in condizioni perfettamente concorrenziali, non è plausibile (e forse nemmeno desiderabile) che si possa arrivare a stabilire un mercato perfettamente concorrenziale per il lavoro.

Appunto perchè su questi tipi di intervento si può contare solo limitatamente, si è proposto di affrontare il problema in termini diversi.

Una delle soluzioni più frequentemente prospettate e che in taluni paesi si è cominciato a sperimentare è quella del ricorso ad una cosiddetta « politica dei redditi ». Con questo tipo di politica ci si propone di mettere sotto controllo il meccanismo inflazionistico agendo da una parte sui salari per farli crescere più o meno in linea colla produttività e dall'altra sui margini di profitto (27).

Non è compito di questa nota, dedicata ai problemi della politica fiscale, trattare dei problemi della strumentazione di una politica dei redditi. Si potrebbe naturalmente pensare che tale politica « possa essere attuata attraverso lo strumento fiscale, ad esempio per mezzo di una imposta sui sovraprofitto o di una imposta sui salari che eccedono l'aumento di produttività; ma se anche ciò si facesse, lo strumento fiscale non sarebbe che un mezzo per attuare il controllo dei prezzi e dei salari » (28). Di conseguenza si preferisce attuare, se possibile, direttamente tale controllo. Questa appunto è la tendenza di quei paesi che cercano di impostare una politica dei redditi. Tuttavia, se nell'ambito della politica dei redditi si può dire che vi sia un accordo generale sul controllo da porre agli aumenti salariali (controllo che dovrebbe essere attuato attraverso un'autodisciplina delle organizzazioni dei lavoratori concordata con i responsabili della politica economica), non si può dire altrettanto sull'opportunità di un controllo dettagliato dei prezzi. Come si legge nel già citato rapporto dell'O.C.D.E., « vi è una larga base di accordo che un

(26) Cfr. a questo riguardo, A. PEDONE, *Il sistema tributario e la concentrazione industriale*, Milano, 1962.

(27) Per esprimerci nei termini del modello formalizzato, tale politica da una parte agisce su R in relazione a Q e dall'altra agisce su U.

(28) R. A. MUSGRAVE, *The Optimal Mix of Stabilization Policies*, cit., pag. 607.

sistema comprensivo e dettagliato di *controllo dei prezzi* in senso stretto non è nè desiderabile nè attuabile, eccezion fatta forse per misure temporanee adottate per far fronte a situazioni particolarmente difficili. Un sistema di controllo dei prezzi, se applicato per un considerevole periodo, solleva difficoltà amministrative quasi insuperabili; avrebbe effetti indesiderabili sull'efficienza; e implicherebbe un grado di interferenza nelle decisioni private inaccettabile » (29).

Per queste ragioni si va sempre più affermando l'opinione che una politica direttamente formulata in termini di profitti e altre categorie di redditi non salariali possa essere preferibile ad una politica di intervento diretto nel processo di formazione dei prezzi al livello microeconomico (30).

Ora una politica di questo tipo potrà essere attuata soprattutto attraverso l'impiego dello strumento fiscale. « Le discussioni sul migliore modo di formulare e applicare una tale politica sono ancora poco avanzate » (31) e non vogliamo qui soffermarci ad esaminare le varie proposte che sono state fatte (32); ci limitiamo solamente ad osservare che, qualora si sia interessati ad una politica di questo tipo, può essere preferibile avere una

(29) O.C.D.E., *Policies for Prices, Profits and Other Non-Wage Incomes*, cit., pag. 46. Lo stesso rapporto tuttavia avverte che se il « controllo dei prezzi in senso stretto non sembra una soluzione permanente, ciò non deve significare che il governo appaia indifferente o impotente per quanto si riferisce al comportamento dei prezzi ».

(30) Cfr. O.C.D.E., *Policies for Prices, Profits and Other Non-Wage Incomes*, cit., pagg. 30-34.

(31) O.C.D.E., *Policies for Prices, Profits and Other Non-Wage Incomes*, cit., pag. 30.

(32) Per una succinta presentazione dei problemi vedi il già citato rapporto dell'O.C.D.E. Meritevole di menzione ci pare una recente proposta del settimanale inglese « The Economist » (28 settembre-20 novembre 1963) che propone di colpire i redditi riscossi sotto forma di dividendi con una imposta personale che varerebbe automaticamente a seconda che la massa dei dividendi si accresca in misura superiore o inferiore all'aumento dei salari, di modo che dopo il pagamento dell'imposta gli uni e gli altri aumentino più o meno allo stesso ritmo.

Il principio su cui si basa la proposta è che il compenso per unità di capitale non dovrebbe aumentare più rapidamente dei compensi per unità di lavoro.

L'imposta dovrebbe operare nella maniera seguente: dovrebbe essere basata su un indice dei redditi salariali e su un indice dei dividendi. L'indice dei redditi salariali dovrebbe riferirsi ai guadagni orari; l'indice dei dividendi dovrebbe riferirsi ad un ampio numero di azioni ed essere costruito in modo da indicare il tasso di aumento dei dividendi (in termini unitari, naturalmente, di modo che un aumento del capitale azionario senza aumento dei dividendi per azione non faccia aumentare l'indice).

L'imposta dovrebbe essere uguale alla differenza fra i due indici in ogni anno. Cioè se l'indice dei guadagni orari rispetto all'anno base è aumentato diciamo del 3% mentre l'indice dei dividendi è aumentato del 5% l'imposta dovrebbe essere del 2%, se viceversa l'aumento dei guadagni orari supera quello dei dividendi vi dovrebbe essere una remissione d'imposta.

imposta sul reddito a carattere cedolare, che distingue fra i diversi tipi di reddito su cui si vuole intervenire, anzichè un'imposta personale unica. Ad ogni modo questo tipo di impiego dello strumento fiscale non è determinante ai fini di una politica di controllo dell'inflazione.

La giustificazione di tale politica non è infatti quella di proporre meccanismi che influiscano sul processo di formazione dei prezzi, ma è piuttosto quella di offrire una contropartita ai lavoratori dipendenti per l'accettazione di una politica salariale che da sola è ritenuta sufficiente per neutralizzare il meccanismo inflazionistico. Come scrive il più volte citato rapporto dell'O.C.D.E., una delle principali ragioni per una politica dei profitti e dei redditi non salariali deriva dal fatto che « considerazioni politiche e sociali suggeriscono la necessità di accompagnare una politica salariale con una parallela politica nel confronto degli altri redditi, diretta a correggere quelle tendenze nell'evoluzione delle differenti classi di redditi che sono considerate inaccettabili o indesiderabili » (33).

Tuttavia sono state fatte anche alcune proposte di meccanismi fiscali atti ad influire direttamente sul processo di determinazione dei prezzi; queste proposte sono tuttavia ben lungi dall'essere soddisfacenti. Ad es. recentemente un economista di Oxford ha proposto (34) di congegnare l'imposta sui profitti di impresa in modo tale che le aliquote varino a secondo delle variazioni dei prezzi dell'impresa da un anno rispetto all'altro (le aliquote dovranno essere tanto maggiori quanto più i prezzi sono aumentati). Questa proposta è motivata dall'opinione che le imprese abbiano solo deboli incentivi a resistere ad aumenti di costi (soprattutto dei salari) che ritengono di poter recuperare facilmente attraverso un aumento dei prezzi; il meccanismo proposto servirebbe, secondo l'A., a fornire un incentivo alle imprese per resistere agli aumenti dei costi. Ora, anche ammesso che le enormi difficoltà di ordine tecnico (occorrerebbe fra l'altro tener conto delle variazioni di prezzi impresa per impresa) per far funzionare il meccanismo proposto possano essere superate, prima di poterci pronunciare sull'efficacia del provvedimento rimane sempre da vedere se la spiegazione del processo di aumento dei prezzi che sta alla base della proposta sia corretta. A noi sembra poco persuasiva o per lo meno non provata.

In realtà sappiamo ancora ben poco sul processo di determinazione dei prezzi e dei salari nei moderni sistemi economici. Ad es., quali sono

(33) O.C.D.E., *Policies for Prices, Profits and Other Non-Wage Incomes*, cit., pag. 15.

(34) M. F. G. SCOTT, *A Tax on Price Increase*, in « *The Economic Journal* », giugno 1961.

gli elementi che influiscono maggiormente sulla dinamica salariale? La remissività dei datori di lavoro che pensano di rifarsi immediatamente con l'aumento dei prezzi come sembra sostenere lo Scott? Lo stato della domanda? Il livello dei profitti? La forza contrattuale delle organizzazioni sindacali? (35).

A seconda delle ipotesi che si accolgono, diversi sono i meccanismi che possono essere proposti. Così, se si ritiene che l'andamento dei salari sia influenzato, non dalla remissività dei datori di lavoro, ma dall'andamento dei profitti, una politica di controllo dei profitti può costituire un modo per influire sul processo di determinazione dei salari e quindi dei prezzi (36).

Tuttavia allo stato attuale della conoscenza non sembra si possano dare risposte definitive a questi problemi, e di conseguenza le politiche suggerite per modificare il processo di determinazione dei prezzi e dei salari non possono avere che fondamenta poco sicure.

Naturalmente anche il modello di Dow su cui è impostata la nostra analisi non può fornire che indicazioni molto limitate per politiche che mirino a modificare il processo di formazione dei prezzi e dei salari in modo da eliminare le potenzialità inflazionistiche dei moderni sistemi economici. Quel modello non ci dà alcuna spiegazione delle cause che stanno all'origine del processo inflazionistico: non ci spiega perchè i salari possono crescere più della produttività o perchè i margini di profitto possono aumentare. Il modello ci dice soltanto che se i prezzi e i salari non rispondono a variazioni della domanda ma rispondono a variazioni dei costi, il fatto che i salari aumentano più della produttività o che i margini di profitto si sono allargati metterà in moto una spirale inflazionistica, e che quindi vi è nel sistema un meccanismo mediante il quale certi impulsi inflazionistici (che non sono spiegati dal modello ma sono inseriti dall'esterno) tendono a trasmettersi e a perpetuarsi.

Tuttavia anche con questi limiti le indicazioni che si possono ricavare dal modello Dow sono importanti, e non solo le indicazioni negative circa l'inopportunità di un ricorso ad una tradizionale politica anti-

(35) Per un esame dettagliato delle varie teorie proposte cfr. W. G. BOWEN, *The Wage-Price Issue*, Princeton, 1960.

(36) Per questo punto di vista cfr. G. REHN, *The Problem of Stability: An Analysis and Some Policy Proposals*, in « *Wages Policies under Full Employment* », a cura di R. TURVEY, Hodge, Londra, 1952, pagg. 30-57. Recenti indagini empiriche compiute negli Stati Uniti confermano questa relazione fra andamento dei salari e andamento dei profitti: cfr. O. ECKSTEIN, T. A. WILSON, *The Determination of Money Wages in American Industry*, in « *Quarterly Journal of Economics* », agosto 1962.

inflazionistica di riduzione della domanda, ma anche le indicazioni positive di possibile intervento. Ci sembra cioè che il modello possa dare utili indicazioni per quelle politiche di neutralizzazione del meccanismo inflazionistico che abbiamo in precedenza chiamato di breve periodo (37).

La prima ovvia indicazione che si può ricavare si riferisce all'opportunità di allungare l'intervallo temporale con cui i prezzi, i salari e i costi interagiscono fra di loro. Quanto più si allunga tale intervallo, tanto minore sarà il ritmo di incremento dei prezzi. Questa del resto è la ragione per cui da diverse parti si auspica l'abolizione dei meccanismi di scala mobile, attraverso i quali i salari si adeguano immediatamente e automaticamente all'aumento dei prezzi. Naturalmente, anche senza meccanismi di scala mobile, i salari tenderanno ad adeguarsi agli aumenti dei prezzi; ma, se non è previsto un meccanismo automatico, l'adeguamento sarà ritardato.

In generale ogni provvedimento che allunghi l'intervallo con cui i prezzi si adeguano ai costi (ad es. pause salariali, blocchi temporanei dei prezzi) è senz'altro positivo. Questi provvedimenti dilatori non devono essere considerati solo dei palliativi destinati a curare i sintomi del male. L'analisi di Dow, se corretta, suggerisce che « la cura può essere più radicale in quanto:

(i) una spirale costi-prezzi bloccata al principio evita non solo l'immediato aumento dei prezzi, ma tutte le ripercussioni che si verificherebbero negli anni successivi se si permettesse alla spirale di mettersi in moto;

(ii) aumenti di produttività possono, *se si lascia tempo*, avere importanti effetti moderatori: tanto più lunga è ciascuna fase della spirale, tanto maggiore è la possibilità che la spirale venga ad essere neutralizzata dalle riduzioni di costi che conseguono agli aumenti di produttività » (38).

È naturalmente possibile pensare ad un impiego della politica di bilancio per ottenere questi scopi dilatori. Per esempio recentemente in Italia si era parlato della possibile adozione di un provvedimento grazie al quale ogni aumento della indennità di contingenza dovuto ad uno scatto della scala mobile dovesse essere posto a carico dello Stato attraverso una riduzione degli oneri previdenziali pagati dai datori di lavoro.

Qui non vogliamo discutere se tale provvedimento fosse più o meno opportuno nel momento in cui fu proposto; vogliamo soltanto porre in risalto che si tratta di un provvedimento che potrebbe essere opportuno

(37) Cfr. pag. 239.

(38) J. C. R. Dow, *Analysis of the Generation of Price Inflation*, cit., pag. 296.

studiare con più attenzione. In via di mera ipotesi si potrebbe pensare alla sua adozione temporanea (poniamo per un anno, trascorso il quale l'onere tornerebbe a carico degli imprenditori). Questo periodo di « pausa » potrebbe permettere da una parte di interrompere la spirale prezzi-salari e dall'altra di lasciare tempo agli imprenditori per operare quelle riorganizzazioni aziendali e di ottenere quegli aumenti di produttività che consentirebbero di assorbire, senza aumenti di prezzi, gli aumenti salariali di cui la scadenza temporale e l'entità sono conosciute. Le conseguenze sulla domanda e le conseguenze distributive (aumenteranno i profitti) potrebbero essere corrette — se ciò si ritenesse opportuno — ad es. da un aumento dell'imposta personale sul reddito, che probabilmente ha scarsi effetti (o almeno effetti molto ritardati) sui prezzi.

Più in generale, da un modello tipo Dow si possono ricavare utili indicazioni sui rapporti, nell'ambito della manovra finanziaria, fra imposte dirette e imposte indirette (39).

Infatti il modello di Dow potrebbe essere facilmente complicato aggiungendo come elemento che determina il prezzo, accanto ai costi del lavoro, al costo delle materie prime e ai margini di profitto, le imposte indirette (gli oneri previdenziali di cui abbiamo parlato in precedenza possono essere considerati imposte indirette). In tal caso un aumento dei salari (autonomo o determinato da un aumento dei prezzi del periodo precedente) può essere neutralizzato, per quanto si riferisce al successivo aumento dei prezzi che il modello prevede, da una riduzione delle imposte indirette.

Questa riduzione di imposta aumenta ovviamente la domanda potenziale. Se riteniamo che questa domanda possa far alzare i prezzi, è possibile eliminarla con l'aumento simultaneo delle imposte dirette (40) (41)

(39) Per imposte dirette intendiamo quelle imposte che non si trasferiscono sui prezzi e per imposte indirette quelle che si trasferiscono in avanti. Questa distinzione netta non è tuttavia necessaria. Ai nostri fini basta distinguere fra imposte che si trasferiscono percentualmente più di altre e fra imposte che si trasferiscono immediatamente e imposte il cui effetto sui prezzi non è immediato (quest'ultima distinzione in un modello tipo Dow, come abbiamo visto, è importante in quanto più gli effetti sui prezzi sono ritardati e più moderata è la tendenza cumulativa del sistema all'aumento dei prezzi).

(40) Per questo tipo di manovre finanziarie cfr. B. HANSEN, *Finanspolitik og Lønpolitik*, in « *Economisk Tidsskrift* » n. 4, dicembre 1950 (tradotto in inglese: *Fiscal Policy and Wage Policy*, in « *International Economic Papers* », n. 1, I.E.A., Londra, 1951); del medesimo autore cfr. anche *Finanspolitikens Ekonomiska Teori*, Stoccolma, 1955, cap. XVII (tradotto in inglese: *The Economic Theory of Fiscal Policy*, Londra, 1958). Per un esame critico delle proposte di B. Hansen cfr. F. CAVFÉ, *Istanze salariali e stabilità monetaria*, in « *L'Industria* », 1957, pagg. 341-343.

(41) Una politica di semplice riduzione delle imposte indirette senza il contemporaneo aumento delle imposte dirette è a nostro avviso consigliabile in quelle situazioni in cui, in

(ad es., come si è già detto, dall'imposta personale sul reddito che difficilmente si trasferisce).

Naturalmente non si può contare continuativamente su una manovra finanziaria di questo tipo, soprattutto perchè non si può pensare a una continua riduzione delle imposte indirette (42) e a un corrispondente continuo aumento delle imposte dirette (con conseguenti effetti disincentivi); tuttavia come si è visto, anche una politica temporanea può avere effetti positivi nel frenare un processo di aumento dei prezzi.

### Inflazione da spostamento della domanda.

7. - Le considerazioni sinora svolte sono basate su un modello in cui i prezzi e i salari sono prevalentemente determinati dai costi e quindi scarsamente rispondenti a variazioni della domanda sia in senso positivo sia in senso negativo. Se tuttavia si assume che i prezzi e i salari siano meno rigidi a variazioni in aumento della domanda di quanto non siano a variazioni in diminuzione, possiamo ottenere un modello di inflazione in cui, se si verificano mutamenti nella composizione della domanda, si può avere aumento di prezzi senza che vi sia una domanda globale in eccesso e senza che vi sia una autonoma spinta dei costi.

Il più noto esponente di questa teoria è Schultze, che l'ha applicata per spiegare l'aumento del livello dei prezzi negli Stati Uniti nel periodo 1955-57. La teoria è così sintetizzata da Schultze: « nel moderno sistema economico americano i prezzi e i salari sono più sensibili ad aumenti della domanda che a diminuzioni. Di conseguenza, un rapido spostamento nella composizione della domanda porterà ad un aumento generale dei prezzi, anche senza un eccessivo sviluppo nel livello complessivo della domanda e senza una autonoma spinta dei salari. I prezzi aumentano in quei settori dell'economia dove la domanda cresce rapidamente e diminuiscono di meno, o per niente, nei settori dove la domanda è declinante. Quando la composizione della domanda muta rapidamente, i prezzi nei materiali semi-lavorati tendono ad aumentare, in media, per il fatto che gli aumenti per i materiali per cui vi è una domanda elevata non sono compensati da diminuzioni di prezzo per materiali per cui vi è una offerta in eccesso. Gli aumenti di salari nella gran parte delle industrie

presenza di un meccanismo inflazionistico tipo Dow, una troppo drastica riduzione della domanda ha portato ad una recessione senza per altro che il processo di aumento dei prezzi venisse completamente stroncato.

(42) Cfr. J. D. PITCHFORD, *op. cit.*, pagg. 117-118.

tendono ad eguagliare o quasi gli aumenti concessi nelle industrie in rapida espansione. Di conseguenza anche quelle industrie che vedono diminuire la domanda sperimentano un aumento di costi. Ciò intensifica l'aumento generale dei prezzi, dal momento che almeno una parte dell'aumento dei costi si traduce in aumento dei prezzi. L'inflazione che ne risulta non può essere spiegata nè in termini di una domanda complessiva in eccesso, nè in termini di una autonoma spinta dei salari. Piuttosto è originata da un eccesso di domanda in alcuni settori ed è trasmessa al resto del sistema economico attraverso il meccanismo dei costi » (43).

Le implicazioni per la politica fiscale di tale impostazione sono evidenti. Ancora una volta si arriva alla conclusione che una politica generale di restrizione della domanda non è la più indicata per frenare un aumento dei prezzi che non è causato da domanda globale in eccesso. Infatti anche in questo tipo di situazione inflazionistica l'effetto di una politica generale di riduzione della domanda sarà quello di diminuire produzione ed occupazione, senza che l'aumento dei prezzi venga frenato. La possibilità di tale risultato sarà ancora maggiore se, a seguito di un aumento del livello generale di imposizione a fini antinflazionistici, i contribuenti riducono la loro domanda prevalentemente per i beni prodotti dai settori stagnanti lasciando più o meno immutata quella per i beni dei settori in espansione (44).

È evidente in questo caso che la migliore soluzione per frenare il processo di aumento dei prezzi è l'impiego selettivo dello strumento fiscale per frenare la domanda in quei settori dove è in eccesso od anche per favorire la domanda in quei settori dove è in declino.

Non riteniamo tuttavia opportuno in questa nota soffermarci ad esaminare il complicato problema dell'uso selettivo dello strumento fiscale

(43) L. C. SCHULTZE, *op. cit.*, pagg. 1-2.

(44) Si potrebbe addirittura pensare ad interventi riduttivi della domanda con effetti perversi sul livello dei prezzi.

Si immagini ad esempio una situazione inflazionistica in cui la spinta dei prezzi venga dall'eccesso di domanda in un determinato settore (ad es. prodotti agricoli) e che questo processo di inflazione venga attribuito ad un eccesso di domanda globale. In questo caso i responsabili della politica economica potrebbero pensare, soprattutto se non dispongono di un efficiente sistema generale di imposizione (ad es. di un'efficiente imposta sul reddito), di intervenire sui settori che producono beni a largo consumo (ad es. automobili e beni durevoli) come mezzo generale di riduzione della domanda. Se però questi settori non avessero domanda in eccesso, si potrebbe ottenere l'effetto di divergere domanda proprio verso quei settori dove la domanda è in eccesso (cioè per restare fedeli alla nostra semplificazione si comprano più prodotti agricoli e meno automobili), accentuando la spinta dei prezzi e provocando al tempo stesso disoccupazione nei settori colpiti.

anche perchè ciò implicherebbe un allargamento del discorso a tutto il funzionamento di un sistema economico di mercato. Infatti questo tipo di inflazione da spostamento della domanda non è che una manifestazione del processo di allocazione delle risorse in una economia in espansione che potrebbe essere desiderabile favorire. Se questo fosse il caso, l'impiego dello strumento fiscale in senso selettivo, mentre frenerebbe le tendenze inflazionistiche, potrebbe essere un serio ostacolo al processo allocativo. È vero che questo tipo di politica fiscale sarebbe sempre preferibile ad una politica di generale restrizione della domanda; tuttavia si potrebbe anche pensare ad un tipo di politica economica che favorisca il processo di allocazione nelle direzioni desiderate evitando gli attriti di breve periodo mediante interventi diretti (ad es. con una cosiddetta politica di programmazione) (45). In questo caso alla politica fiscale spetterebbe il ruolo puramente ausiliario di intervenire nel caso che la politica economica di tipo più generale non riesca o si sia rivelata errata.

#### Considerazioni conclusive.

8. - I punti essenziali che ci sembra si possono ricavare dalla analisi precedente sono i seguenti:

1) Vi sono condizioni inflazionistiche in cui una politica di riduzione della domanda riduce l'occupazione e la produzione senza frenare l'aumento dei prezzi, oppure lo frena solo a costo di elevata disoccupazione e di notevole capacità produttiva inutilizzata. Condizioni inflazionistiche di questo tipo (quale che sia l'impulso originario) sono quelle che si manifestano in sistemi economici in cui i prezzi e i salari sono prevalentemente determinati dai costi (per i salari i costi sono rappresentati dal costo della vita) e cioè scarsamente rispondenti alle condizioni della domanda.

2) Di conseguenza in questo tipo di situazioni non si potrà contare molto, una volta che il processo inflazionistico abbia preso forza, sull'impiego della politica fiscale al fine di ridurre la domanda. Una politica fiscale di controllo della domanda può tuttavia essere utile, se usata tempestivamente, per impedire che un eccesso di domanda dia avvio ad

(45) Un semplice « programma » che si limiti a prevedere gli spostamenti di risorse che il sistema deve sopportare può attenuare il tipo di impulsi inflazionistici che stiamo esaminando. Se poi alla previsione si accompagnano provvedimenti concreti — ad es. interventi per rendere più mobile la mano d'opera fra un settore in declino e un settore in espansione — la possibilità di successo di tale politica appare più evidente.

un processo inflazionistico che assuma un carattere cumulativo non più controllabile da una riduzione di domanda.

3) In ogni caso lo strumento fiscale potrà essere impiegato in funzione ausiliaria di altre politiche, ad esempio nell'ambito di una politica generale dei redditi.

Un possibile impiego autonomo dello strumento fiscale può essere quello dell'aumento delle imposte dirette accompagnato da una contemporanea riduzione delle imposte indirette. Tuttavia anche questa manovra finanziaria non può che avere una importanza limitata.

5) Abbiamo anche accennato a possibilità di spinte inflazionistiche dovute a rapidi spostamenti della domanda e alla opportunità di usare, in questi casi, selettivamente lo strumento fiscale. Questo impiego della politica fiscale può però avere il grosso difetto di ostacolare il processo di allocazione delle risorse; un tipo diverso di politiche (ad es. una politica di programmazione) può raggiungere meglio anche l'obiettivo della stabilità dei prezzi.

6) In complesso l'indagine induce ad essere piuttosto scettici sull'importanza della politica fiscale come strumento principale nel mantenere la stabilità del sistema economico.

Come osserva Dow a conclusione del suo esame della politica economica inglese di questo dopo-guerra, nella strategia della politica economica « la programmazione economica e la politica dei redditi dovranno giocare un ruolo importante: la politica fiscale e la politica monetaria, sebbene ancora importanti, non dovrebbero più essere l'unico strumento di direzione del sistema economico » (46).

FRANCO ROMANI

(46) J. C. R. Dow, *The Management of the British Economy 1945-1960*, cit., pag. 403.

## Note Bibliografiche

H. MYINT, *The Economics of the Developing Countries*, Hutchinson, London, 1964, pagg. 192.

SIMON KUZNETS, *Postwar Economic Growth: Four Lectures*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge Massachussets, 1964, pagg. 148.

1. - Uno dei più gravi inconvenienti rilevabili negli studi dedicati al problema dei paesi sottosviluppati è rappresentato dalla tendenza alla generalizzazione, e all'estensione a tutti i paesi arretrati — a un insieme cioè tutt'altro che omogeneo — di teorie, osservazioni e giudizi, che in realtà traggono origine dall'esame di particolari paesi o gruppi di paesi. Caratteristica fondamentale dell'opera del Myint è quella di distinguere in modo originale fra i vari tipi di sottosviluppo, e di adeguare a tale distinzione l'analisi dei vari problemi.

Così, mentre molti dei paesi arretrati sono indubbiamente sovrappopolati, altri invece dispongono di risorse naturali relativamente abbondanti rispetto all'esistente popolazione. Nè a tutti i paesi arretrati può essere applicato il familiare schema dell'economia stagnante, con debole ritmo di sviluppo. Ancora: se in molti paesi è ancora prevalente una struttura sociale di tipo

tradizionale, in altri l'apertura a correnti culturali ed economiche del mondo esterno è esperienza vecchia di decenni. Il grado di stabilità politica e di efficienza amministrativa è altresì assai diverso da stato a stato. Sarebbe quindi un grave errore proporre determinate linee di politica economica senza specificare a quale tipo di economia sottosviluppata ci si riferisce.

L'idea popolare del paese sottosviluppato, visto come una società chiusa e stagnante, è da tempo superata. E i problemi del sottosviluppo sorgono non perchè esiste uno stato di isolamento in una società tradizionale, ma perchè le forze esterne, il commercio con l'estero, gli investimenti stranieri e talora il governo coloniale hanno rotto il vecchio equilibrio. Il sorgere dell'economia monetaria distrugge la autosufficienza economica; la caduta del saggio di mortalità conduce ad un aumento esplosivo della popolazione, che non è interdipendente con lo sviluppo economico, come invece è avvenuto per i paesi oggi industrializzati. In sintesi, i problemi attuali non dipendono dalla struttura tradizionale, ma dai mutamenti moderni e dalla difficoltà di trovare un nuovo equilibrio.

L'A. esamina a fondo (Cap. II) i due fondamentali fattori di mutamen-

to: espansione delle esportazioni di prodotti primari e aumento della popolazione.

Per quanto riguarda il primo punto, è da tener presente che la specializzazione dei paesi arretrati nelle esportazioni primarie, anche se è nata nel secolo scorso, non è un fatto tipico dell'Ottocento; la grande espansione di queste esportazioni si è verificata piuttosto nel nostro secolo. Comunque la conseguenza di tale specializzazione è stata la notevole instabilità delle economie dei paesi arretrati. Ma altri due problemi sono sorti. Il primo riguarda la possibilità di collegare lo sviluppo economico futuro di questi paesi con le prospettive di questo particolare tipo di specializzazione; il secondo nasce dal fatto che gran parte di tale commercio è nelle mani di elementi stranieri. A questi aspetti della questione il Myint dedica tre capitoli del volume, imperniati sul modello dell'economia arretrata senza problemi di sovrappopolazione, per evitare complicazioni teoriche e per isolare meglio la questione.

Ma non meno importante è il problema della popolazione (Cap. VI). Ragionando in termini generali, il Myint rileva come il tradizionale equilibrio demografico derivasse dal bilanciarsi di un saggio di natalità intorno al 4% e di un saggio di mortalità di analoga entità; ed esamina le cause che, al limite, possono portare, od hanno in alcuni casi portato, il saggio di mortalità al livello dell'1% annuo; il che, fino al momento in cui non comincia a decrescere anche il saggio di natalità, fa sorgere difficili problemi che però, ancora una volta, assumono a-

spetti differenti a seconda, oltre che del ritmo di incremento, della densità e dell'ordine di grandezza della popolazione.

Poste queste premesse, il Myint considera le questioni relative al commercio d'esportazione. Dapprima esamina le esportazioni provenienti dal settore contadino (ove lavorano contadini non salariati), poi quelle provenienti dal settore delle piantagioni e dal settore minerario.

Lo studio delle esportazioni contadine, anche se riguarda una quota relativamente ridotta del commercio totale, riveste notevole importanza, in quanto permette di far luce su due importanti aspetti della situazione di un paese arretrato, e cioè sulla reazione ad incentivi di carattere monetario e sulla possibilità del trasferimento di manodopera dal settore di sussistenza all'economia di mercato.

Molto diversi sono gli aspetti della economia delle piantagioni e delle miniere. La questione più importante, alla quale il Myint dedica particolare attenzione, è quella della politica dei salari praticata dagli imprenditori nelle piantagioni.

Il Myint analizza anche gli aspetti monetari e finanziari dell'economia delle esportazioni primarie. Il settore contadino è caratterizzato da una larga autosufficienza organizzativa; tuttavia, via via che esso si inserisce nella economia di mercato, viene a crearsi una struttura finanziaria « dualistica »; da un lato i nascenti fabbisogni finanziari dell'economia contadina sono affidati ad un mercato locale di intermediari e di prestatori di capitali « non istituzionali », tra i quali è spesso il

grande proprietario terriero; dall'altro lato, invece, il finanziamento dell'economia delle piantagioni e delle miniere è svolto da istituzioni di tipo occidentale, tra le quali spesso si trovano le filiali, appunto, delle banche occidentali. Il saggio dell'interesse è naturalmente assai diverso sui due mercati, e molto più alto sul mercato « non istituzionalizzato ».

Per quanto riguarda gli aspetti monetari, il Myint ricorda come la necessità di un sistema monetario locale possa essere ricollegata a quello che egli chiama il secondo stadio delle esportazioni contadine. In un primo tempo queste ultime sorgono in quanto l'economia contadina viene « aperta » al mercato internazionale, e in quanto ciò induce i coltivatori indigeni a produrre di più per esportare e per ottenere in cambio merci d'importazione. In questa fase non v'è spazio per una moneta nazionale. Ma in un secondo momento, quando i coltivatori si specializzano, gli uni nella produzione per l'esportazione e gli altri nella produzione per il mercato locale, sorge l'esigenza di tale moneta, specie se parallelamente le piantagioni e le miniere distribuiscono un congruo ammontare di salari. Tipici i sistemi monetari via via organizzati nei paesi dell'impero britannico, nei quali la moneta indigena, liberamente convertibile ad un cambio fisso con la sterlina, era emessa da un istituto, con sede a Londra, che normalmente possedeva riserve di sterline per una copertura al 100% della moneta indigena. La riserva traeva origine dall'eccedenza delle esportazioni accumulata negli anni di espansione.

Tale sistema, la cui rigidità venne attenuata nei periodi successivi, è caduto con l'indipendenza dei paesi ex-coloniali e con la creazione di banche centrali. Esso garantiva contro l'inflazione, ma aveva il difetto di collegare rigidamente la quantità di moneta disponibile per usi interni alle vicende della bilancia dei pagamenti. Oggi, con sistemi monetari indipendenti, i paesi ex-coloniali sono più esposti all'inflazione; però possono difendersi contro le ripercussioni delle vicissitudini del mercato internazionale sulle condizioni interne; e d'altro canto da molti responsabili della politica monetaria dei paesi arretrati l'inflazione non è considerata sfavorevolmente, ma guardata come strumento di una politica di sviluppo. Il Myint tuttavia è piuttosto critico di un'impostazione di tal genere.

Anche i più familiari schemi delle teorie sul sottosviluppo economico, e cioè quelli elaborati con particolare riguardo all'esempio dei paesi sovrappopolati, sono affrontati dall'A. (Cap. VI, « La pressione demografica e i fabbisogni globali di capitale »). Due sono gli argomenti particolarmente trattati: quello della disoccupazione invisibile e quello del collegamento tra sviluppo economico e alto saggio di investimenti.

Dubbioso è il Myint sull'applicabilità dei principi contenuti nella nota teoria del « risparmio potenziale », che sarebbe rappresentato dalla disoccupazione invisibile. Se è vero che esiste un'eccedenza disponibile di manodopera nell'agricoltura contadina, ciò avviene perchè questa manodopera non lavora a pieno orario per mancanza di

incentivi (sul tipo di quelli che hanno invece favorito lo sviluppo, in alcuni paesi, delle esportazioni contadine). Non è esatto quindi affermare che questa forza di lavoro possa essere impiegata altrove ad un costo sociale nullo. Il costo è rappresentato dalla produzione di quelle merci che possono costituire, per coloro che restano nell'attività agricola, l'incentivo a lavorare a pieno ritmo al fine di mantenere invariato il volume della produzione. Lo spostamento di forza di lavoro dall'agricoltura presenta altri costi, in termini di capitale fisso sociale, e probabilmente anche in termini di accresciuta domanda di prodotti agricoli, al di là del precedente volume di produzione.

Circa la teoria, dovuta in particolare al Lewis ed al Rostow, che ai fini dello sviluppo è necessario giungere ad un livello di investimenti pari al 10-12% del reddito nazionale, il Myint osserva che un simile ragionamento è basato sull'ipotesi della costanza del rapporto tra capitale e prodotto. Ma basterebbe considerare la possibilità di rendimenti decrescenti, specie nell'attività agricola, per comprendere come tale costanza potrebbe anche non verificarsi, e rendere quindi insufficiente il saggio d'investimento suddetto. Occorrerebbe quindi preoccuparsi anche delle politiche volte a controbattere le tendenze verso i rendimenti decrescenti, e miranti ad un progressivo sfruttamento delle risorse naturali disponibili da parte di una crescente popolazione.

Altre due teorie, largamente diffuse, sono sottoposte ad esame critico (Cap. VII). La prima è quella che si po-

trebbe chiamare del « minimo sforzo critico », e cioè la teoria secondo la quale il saggio di sviluppo del reddito pro-capite deve superare un certo limite, detto « critico », poichè al di là di esso viene neutralizzata l'influenza negativa dell'aumento della popolazione indotto dal più elevato livello di benessere. Se il ritmo di sviluppo è sufficientemente forte, esso può infine superare in via definitiva il ritmo di crescita della popolazione, che difficilmente può oltrepassare il limite del 3% l'anno. Ciò permette un più elevato saggio di risparmio ed un più alto volume di investimenti. Avviato così l'aumento del reddito pro-capite, dopo un certo periodo comincia ad abbassarsi anche la natalità; e nel frattempo i più alti redditi determinano ancor più alti saggi di risparmio e di investimento.

I punti deboli di questa teoria, secondo l'A., stanno nella rigidità di certe previsioni; per esempio, nel supporre come certo l'aumento del saggio di risparmio al crescere del reddito; nel supporre stabile il rapporto tra capitale investito e incremento del prodotto; e soprattutto nell'ipotizzare la costanza di certi ritmi di sviluppo e di investimento. Il « take-off » per avere successo deve durare per un notevole periodo di tempo; e, invece, è tutt'altro che raro trovare esempi di « take-offs » abortiti rapidamente.

L'altra teoria esaminata è quella dello sviluppo bilanciato. Essa ha due aspetti: quello relativo alla dimensione del complesso iniziale di investimenti; e quello relativo al rapporto tra i saggi di sviluppo dei diversi set-

tori dell'economia (settore industriale e settore agricolo).

Considerando dapprima l'aspetto dimensionale, il Myint ricorda che esso è stato esposto in tre successive versioni, ognuna delle quali prevedeva una dimensione più vasta della versione precedente. La prima versione è dovuta al Rosenstein-Rodan, e si limita al settore dell'industria dei beni di consumo. Essa veniva proposta con riferimento all'Europa orientale e sud-orientale; si supponeva che tali zone sarebbero rimaste esportatrici di prodotti agricoli e importatrici di beni strumentali; e che già esistesse una certa quantità di capitale fisso sociale. Varie sono le critiche che possono muoversi a questa versione. Per esempio, non è detto che la domanda per le nuove merci prodotte abbia la stessa struttura dell'offerta. Inoltre, più è vasto il programma di investimenti « bilanciati », maggiore sarà la possibilità di strozzature e di aumenti di costo dei fattori scarsi, per esempio della manodopera qualificata. L'applicazione di questa versione ai paesi arretrati d'Asia e d'Africa si rivelò inadeguata, e fu necessario ricorrere ad una seconda versione che comprendeva nel programma di sviluppo bilanciato anche la formazione di capitale fisso sociale.

La terza versione, nota come teoria della « grande spinta » (*big push*), estende il concetto di sviluppo bilanciato anche ai beni capitali, delineando un programma di industrializzazione integrale, e lasciando fuori dello schema il solo settore agricolo. Secondo il Myint, la debolezza di questa terza versione sta nel fatto che essa sottova-

luta le difficoltà relative alla coordinazione di un complesso programma di investimenti, date le deficienze dell'amministrazione pubblica dei paesi sottosviluppati.

L'A. manifesta la sua preferenza per un'impostazione del tipo Hirschman di « sviluppo sbilanciato ». A suo avviso, il principio dello sviluppo bilanciato è troppo ambizioso; il problema per i paesi arretrati è piuttosto quello di saper compiere delle scelte verso un numero limitato di obiettivi.

L'A. dedica anche attenzione al secondo aspetto della teoria, e cioè a quello dinamico (Cap. VIII) e particolarmente al rapporto tra il saggio di sviluppo industriale e quello agricolo; tale rapporto costituisce un punto chiave, in quanto è nella logica dello sviluppo bilanciato che il settore meno dinamico condizioni il ritmo di crescita di tutto il sistema. Per stimolare l'aumento della produzione agricola, vi sono almeno due strade: o quella di sviluppare l'industria dei beni di consumo, sì da costituire incentivi allo scambio per il settore agricolo, o quella di sviluppare l'industria dei beni capitali, in modo da accrescere la produttività del settore primario. In pratica, il problema è quello di riuscire a combinare efficacemente i due metodi; ciò che dipende, tra l'altro, dal tipo di paese sottosviluppato nel quale concretamente si agisce.

Il discorso del Myint a questo punto si allarga fino a discutere gli aspetti generali della scelta tra vie alternative di sviluppo. Le tecniche ad alta intensità di lavoro corrispondono a scelte che antepongono il consumo e l'occupazione presenti allo sviluppo futuro;

che realizzano una maggior perequazione nella distribuzione del reddito. Il contrario avviene in programmi di investimento ad alta intensità di capitale.

L'A. abbandona infine (Cap. IX) l'ipotesi dell'economia chiusa, sinora assunta, ed esamina i rapporti tra commercio internazionale e sviluppo economico. È noto che l'alto grado di dipendenza dal commercio estero, specie nel caso di paesi che, come quelli arretrati, hanno una struttura relativamente semplice delle esportazioni, è causa di gravi perturbazioni. In teoria l'ideale sarebbe quello di procedere nello sviluppo interno curando al tempo stesso il settore d'esportazione; ma in pratica spesso si impone una scelta tra i vantaggi della specializzazione internazionale e gli svantaggi delle fluttuazioni del mercato.

In generale — e questa è la conclusione del Myint alla sua indagine — tre strade si aprono ai paesi arretrati: o continuare nell'espansione delle esportazioni primarie; o volgersi verso la sostituzione di importazioni di beni di consumo mediante lo sviluppo di industrie locali; o tentare l'esportazione di beni manifatturati. Ancora una volta, il criterio di scelta dipende dal tipo di paese sottosviluppato. La prima via può essere la più indicata per i paesi ancora scarsamente popolati; la seconda per paesi, come l'India, molto popolati, ma con un vasto mercato interno; la terza, per piccoli paesi sovrappopolati, con un certo livello di evoluzione tecnologica. In ogni caso è necessaria una politica di aiuti iniziali ai vari paesi arretrati.

2. - Di tutt'altra natura è il volume del Kuznets scritto con intenti divulgativi ed ammirevole nella sua semplicità: introduzione agli studi sullo sviluppo economico e raccolta dei dati e delle considerazioni più sicuri in materia, costantemente ravvivata dai commenti dell'A. L'opera trae origine da quattro conferenze e conserva infatti la divisione in quattro capitoli, intitolati rispettivamente: « La struttura economica mondiale: diversità ed interdipendenza »; « Le caratteristiche del moderno sviluppo economico »; « Le conseguenze della seconda guerra mondiale »; « Lo sviluppo economico postbellico: dati e problemi ».

Nel primo capitolo il Kuznets esamina gli aspetti generali delle grandi differenze che esistono oggi tra i vari paesi del mondo in ordine alla dimensione, alle risorse naturali, all'efficienza ed alla struttura economica, all'organizzazione sociale e politica e agli altri caratteri, economicamente rilevanti, che fanno parte della rispettiva eredità storica.

La « dimensione » dei paesi può essere misurata facendo riferimento sia alla popolazione, sia alla superficie territoriale, sia al volume della produzione. Quale che sia il criterio, appaiono disequaglianze di eccezionale portata. Dal punto di vista territoriale, su circa 150 paesi, i quattro paesi di maggiore estensione territoriale (U.R.S.S., Cina, Stati Uniti e Canada) coprono i 4/10 della superficie terrestre; gli Stati Uniti e l'Unione Sovietica da soli realizzano circa la metà della produzione del mondo.

Per quanto riguarda il prodotto pro-capite, cioè l'indice più comunemente

usato per misurare l'efficienza di un sistema economico, le differenze sono ugualmente stridenti. Nel 1958 il prodotto pro-capite statunitense, secondo statistiche ufficiali, era 35 volte superiore a quello indiano. Circa la metà della popolazione mondiale vive, secondo i dati oggi disponibili, con meno di cento dollari l'anno per testa. Solo la settima parte vive con oltre settecento dollari.

Le differenze delle strutture socio-economiche connesse con i diversi livelli di reddito sono numerose, e vengono rapidamente richiamate dall'A.

Il secondo capitolo, « Le caratteristiche del moderno sviluppo economico », comincia con un breve quadro storico dell'evoluzione economica dei principali paesi progrediti del mondo (per un periodo che parte dal 1700 per il Regno Unito, e dal 1900 per gli altri paesi). Caratteristica saliente e comune è l'alto saggio di sviluppo, che in termini pro-capite oscilla, a seconda dei paesi, tra il 14% ed il 30% per decennio; altro elemento notevole, l'accelerazione dello sviluppo nei periodi più recenti. Questi saggi sono assai maggiori di quelli dei secoli precedenti.

Il punto essenziale è che questi risultati sono stati ottenuti senza un proporzionale incremento delle risorse produttive pro-capite. Nei periodi considerati, infatti, la quantità di ore lavorate, per abitante, è diminuita; il capitale è bensì cresciuto, ma ad un ritmo inferiore a quello del reddito. I dati disponibili per alcuni paesi (Regno Unito, Belgio, Stati Uniti, Australia e Giappone; unitamente a dati parziali per la Norvegia, la Germania e l'Ar-

gentina) indicano che il rapporto medio capitale/prodotto è diminuito di circa un quinto in un secolo e mezzo. Ne consegue che gli enormi incrementi del prodotto pro-capite sono largamente dovuti ad un'augmentata efficienza nell'impiego delle risorse, conseguente alla diffusione delle conoscenze scientifiche e tecniche.

Lo sviluppo del commercio estero ha sorpassato quello del reddito; se si confronta l'aumento di tale commercio tra il 1850 e il 1910 con l'aumento della popolazione mondiale, si constata che in detto periodo il volume di scambi internazionali pro-capite è cresciuto da un minimo del 29% ad un massimo del 37% per decennio; si tratta di saggi assai più alti di quelli relativi al reddito per abitante. Probabilmente una simile tendenza esisteva sin dalla fine delle guerre napoleoniche. Tale tendenza si è poi rovesciata nel periodo comprendente le due guerre mondiali. Il commercio pro-capite dal 1910 al 1950 è rimasto più o meno costante, mentre il reddito ha continuato a crescere.

Il quarto capitolo verte soprattutto sulla interpretazione da dare all'alto ritmo di sviluppo registrato in numerosi paesi a partire dal 1950. Un problema al quale l'A. dedica particolare attenzione è quello di analizzare in quale misura questa dinamica possa essere spiegata come un fenomeno di ricostruzione postbellica. La tesi che attribuisce molta importanza a tale fenomeno sembra suffragata dai più alti ritmi di sviluppo registrati dai paesi che maggiormente hanno sofferto per le distruzioni della guerra. La prova statistica di tale tesi, che il Kuznets

ci offre, può essere riscontrata nel fatto che, riesaminando il saggio medio di sviluppo dei vari paesi in un periodo più lungo, dagli ultimi anni dell'anteguerra sino ad oggi, la graduatoria tra le varie nazioni subisce sostanziali aggiustamenti; la dinamica di paesi come il Giappone, la Germania e l'Italia, molto forte a partire dal 1950, risulta inferiore, se esaminata per il periodo più lungo, a quella degli Stati Uniti e del Canada, che dopo il 1950 hanno registrato ritmi annui di sviluppo meno sostenuti.

GIULIO PIETRANERA

\*\*

AUTORI VARI, *Inflation, Growth and Employment*, Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, New Jersey, 1963, pagg. 470.

1. - L'articolo forse più rilevante del volume è quello di JOSEPH W. CONRAD, *The Causes and Consequences of Inflation*. Tale studio costituisce una ottima introduzione alla materia trattata nel volume. Gran parte dell'indagine è dedicata — oltre ad un'approfondita analisi statistica, econometrica e storica — alla ricerca delle cause più specifiche dell'inflazione, alla loro correlazione, localizzazione, rispettivo peso e presenza nell'economia degli Stati Uniti dopo la seconda guerra mondiale, nonchè allo studio degli strumenti più adatti per dar modo alle autorità monetarie di intervenire con specifici strumenti (manovra dei tassi d'interesse; controllo dei costi di pro-

duzione; politica fiscale; politica dei consumi, ecc.).

Da questo punto di vista l'ampio studio può essere considerato come una storia ragionata, e cioè esplicita teoricamente, delle vicende monetarie americane; una storia che fa ricorso ai più diversi apparati teorici di interpretazione, oltre a quelli tradizionali per accrescimento dei costi e per eccesso di domanda, adattandoli alle circostanze di un ventennio: dalla più antica teoria quantitativa, qui rammodernata, alle dottrine più recenti di natura dinamico-sociologica (l'inflazione come strumento di ripartizione del reddito nazionale da parte dei vari gruppi sociali). Tale metodo di indagine, che si risolve spesso in una complicata casistica, può ingenerare una certa perplessità nel lettore, abituato a, o desideroso di una teoria unitaria che chiarisca il complesso dei fatti dell'inflazione. Non si deve però dimenticare che l'A. — che mira soprattutto a raccogliere un selezionato e ragionato materiale empirico — si serve deliberatamente delle diverse teorie per chiarire il significato dei fatti raccolti; fatti che riguardano un dato periodo della storia monetaria degli Stati Uniti (il che non esclude che dallo studio possa essere desunta una quantità di spunti, di suggerimenti, di sintesi storico-dottrinali, molto utili per altri ambienti ed altri tempi).

Accanto alle teorie ed ai casi concreti di inflazioni derivanti da eccesso generale di domanda (agenti in lungo periodo), il cui operare è abbastanza noto, l'A. discute un fattore che denomina « potere di contrattazione del mercato » e che riferisce ad un'inda-

gine di *breve periodo* ed affronta con metodo storico-econometrico. Tale fattore presenta una propria autonomia ed ha continuamente influenzato la storia monetaria degli Stati Uniti. Come tipi storici di tale componente possono essere elencati, fra i tanti, alcuni che il Conrad particolarmente analizza: un rialzo dei salari dovuto ad una temporanea congiuntura favorevole ai sindacati che riescono, in alcuni rami produttivi, ad assicurarsi più alti guadagni, ancorchè la domanda non possa sostenere tali aumenti senza ridurre la produzione e l'occupazione; a loro volta, gli imprenditori, possono, in date occasioni a loro favorevoli, disporre di un potere di contrattazione sufficiente ad imprimere ai prezzi, sempre in dati settori economici, un rialzo in un periodo in cui la domanda non è sufficiente a sostenere il precedente volume della produzione al nuovo livello dei prezzi. In questi casi il fattore propulsivo dell'inflazione sorge da una più o meno temporanea situazione del mercato e, pur portando ad un generale aumento dei costi, si inserisce più o meno rapidamente nel processo inflazionistico di lungo periodo, a causa della rigidità di diverse categorie del reddito (soprattutto dei salari), anche quando la spinta iniziale viene meno o si modifica.

L'inflazione per aumento dei costi costituisce pertanto, secondo l'A., non solo la conseguenza, in lungo periodo, di una continua lievitazione di tutti o dei singoli elementi di costo, ma anche la risultante aggregativa di molti fattori occasionali che vanno studiati partitamente — anche in sede di politica economica — e che rientrano nella cate-

goria generale del « Market power »: così le ripercussioni di un rialzo dei prezzi internazionali; l'aumento dei saggi di interesse; l'esaurimento anche temporaneo di materie prime o di fonti di energia per le quali non esistono immediati succedanei; le intese « oligopolistiche » più o meno strette; e così via. Nel complesso il Conrad propone e svolge, per questi punti, una minuta casistica che ha il merito di « disaggregare » i fattori inflazionistici usuali e di offrire al lettore una disamina dei singoli casi occorsi nella storia dell'inflazione negli Stati Uniti e di mettere in risalto le diverse politiche stabilizzatrici, adottate di volta in volta, con maggiore o minore successo.

Particolare importanza hanno per l'A. le oscillazioni della domanda che possono generare inflazione senza una tensione della domanda generale; specialmente quando avvengono in caso di intrasferibilità di fattori produttivi e di rigidità negativa dei salari o di altri prezzi (cioè nei riguardi di un possibile movimento verso la contrazione). Il saggio dei salari dimostrò di fatto, negli Stati Uniti, una spiccata rigidità, nella direzione sopra richiamata, anche negli anni intorno al 1920 quando soltanto quattro milioni di lavoratori erano organizzati. Se l'immobilità, o meglio la lenta o lentissima trasferibilità della capacità produttiva esiste — e di fatto si è spesso manifestata in forma acuta — le oscillazioni della domanda, dovute ad una quantità accidentale di fattori, costituiscono una reale causa di inflazione che produce effetti cumulativi; e ciò avviene anche quando il volume della doman-

da complessiva non aumenta simultaneamente. Casi del genere vanno studiati, secondo l'A., partitamente per comprendere le singole componenti dell'inflazione in lungo periodo.

Il Conrad conclude il suo studio fissando alcuni canoni di ricerca tratti da un vasto esame delle forze inflazionistiche che hanno operato negli Stati Uniti dal 1945 in poi; canoni che possono costituire uno stimolo ad analoghe ricerche da compiersi in altri paesi.

Per quanto riguarda la spinta inflazionistica della domanda, egli osserva che la domanda generale si accresce soltanto se, in generale, i prezzi e la produzione cominciano a crescere per qualsiasi ragione; e che decresce in caso contrario. Se questo non è il caso bisogna ricercare in altra direzione per mettere in chiaro ciò che è avvenuto e ciò che avviene.

Se durante una tensione inflazionistica abbastanza vivace, la domanda generale decresce o rimane costante, il fattore rilevante è costituito con tutta probabilità da eventi diversi che hanno relazione con « il potere di contrattazione di mercato » del quale si è fatto cenno.

Se la domanda si accresce in parecchi settori industriali e decresce in altri, si impone un'indagine nel campo delle oscillazioni della domanda. Tale analisi apparirà ancor più opportuna se la disoccupazione è crescente, almeno in breve periodo.

Secondo l'A. bisogna in ogni caso non accettare in assoluto l'identificazione, che egli chiama popolare, fra l'inflazione derivante dai costi e la politica di rialzi salariali condotta dai sindacati.

L'« inflazione dei costi » deriva da qualunque rialzo degli elementi dei costi che si presenti indipendentemente da ogni mutamento nella domanda del prodotto. Tali aumenti possono essere originati dal rialzo dei saggi dei salari, come da un rialzo dei costi di qualunque altro elemento (v. riferimenti concreti a pag. 75).

Un altro luogo comune che l'A. rileva e respinge riguarda l'identificazione fra l'inflazione derivante dai cosiddetti « prezzi amministrati » e quella che ha origine dalle pratiche di restrizione monopolistica (per tale tema, cfr. lo studio del Markham al par. 2 di questa nota).

Conrad dall'esame dei molteplici eventi e fattori inflazionistici conclude che tutta la varietà delle spinte inflazionistiche, da lui messe in evidenza, sono state presenti nell'economia americana dalla seconda guerra mondiale i poi. Egli dimostra pure che la rigidità negativa (nel senso del ribasso) dei salari e dei prezzi, che viene spesso considerata un aspetto originale della più moderna economia, è stata pure presente nel corso di tutto lo sviluppo industriale degli Stati Uniti. E conclude osservando, dall'esame delle vicende monetarie americane, come un'inflazione moderata non abbia avuto un effetto regressivo sulla distribuzione del reddito o non abbia comunque esercitato un'influenza sistematica sul saggio dello sviluppo economico e sull'allocazione delle risorse.

Le raccomandazioni di politica economica richiamate dall'A. si distinguono a seconda dei « tipi » generali di inflazione ricordati. Di fronte ad

un'eccessiva domanda generale si sono rilevati operativi gli strumenti generali ben noti, e cioè la politica monetaria e la politica fiscale. Normalmente tali strumenti sono stati adottati come metodi generali di controllo allo scopo di modificare l'offerta complessiva di moneta, e soprattutto di credito, o la spesa del Governo o la tassazione globale. Ma è anche possibile usare tali strumenti in modo specifico mirando ad obiettivi specifici nei punti nodali dell'inflazione.

Ma come la recente storia monetaria degli Stati Uniti ha dimostrato, l'inflazione dipendente da domanda eccessiva è stata assorbita dagli incrementi di produttività tutte le volte che l'accresciuta produttività non è stata raggiunta da una corrispondente espansione della domanda. Gli strumenti per aumentare la produttività in lungo periodo includono, oltre al mantenimento di un alto livello di occupazione, l'incremento dell'educazione professionale, lo stimolo alla ricerca scientifica, l'eliminazione di ostacoli frizionali alla mobilità del capitale e del lavoro e soprattutto una politica fiscale che favorisca la produzione di beni capitali.

Notevole importanza l'A. attribuisce infine alla « politica dei redditi » (p. 75). Il Conrad patrocina in proposito la formazione e lo sviluppo di un clima di opinione, propiziato dallo Stato nonchè da appositi Enti, che ponga le associazioni degli imprenditori e quelle dei lavoratori davanti alle rispettive responsabilità « inflazionistiche » che finirebbero per pregiudicare il benessere comune.

2. - Lo studio di JESSE W. MARKHAM, *Administered Prices and the Recent Inflation*, considera nei suoi dettagli tecnici il ruolo svolto dai prezzi « amministrati » durante l'inflazione degli anni '50 cui il Conrad semplicemente accenna. Per quanto concerne la definizione, l'A. ricorda come, ad esclusione di quelli soggetti a determinazione pubblica, i prezzi possano essere divisi in due categorie: quelli stabiliti dal mercato in base al gioco (anche se non perfetto) della domanda e dell'offerta e quelli che invece vengono decisi dalle imprese. Questi ultimi sono designati per l'appunto come prezzi « amministrati ». Per altro questa distinzione non è del tutto fruttuosa ai fini di una analisi dell'inflazione, dal momento che quasi tutti i prezzi del settore privato possono essere fatti rientrare in questa categoria. Una distinzione è in ogni caso difficile, perchè la discrezione dell'impresa nello stabilire i prezzi non è assoluta, ma deve tener conto in vario modo anche della realtà del mercato.

Per questa ragione lo studio si limita ad esaminare il comportamento dei prezzi di quei settori nei quali il potere di mercato delle imprese è assai elevato, talchè si potrebbe parlare di prezzi amministrati monopolistici od oligopolistici. Come si è detto, anche in questi settori si deve tener conto del mercato; ma la fondamentale differenza con le imprese che agiscono in regime di relativa concorrenza è che queste ultime debbono interamente subire l'azione del mercato.

Gli studi di autori come Means, Dunlop e Meal (riassunti nel testo) tenderebbero a confermare l'asserto che

tanto maggiore è il potere di controllo, tanto più stabile è il regime dei prezzi. Da ciò seguirebbe che in periodi di tensione della domanda i prezzi dei settori con un notevole grado di concentrazione avrebbero un andamento meno inflazionistico di quello dei settori concorrenziali.

Però quel che può essere vero per un breve periodo di eccesso di domanda, può essere rovesciato se si considerano più lunghi periodi, nei quali altre forze agiscono sui prezzi. E infatti, mentre per un gruppo di prodotti, caratterizzati dalla bassa concentrazione delle imprese e dalla forte flessibilità dei prezzi, l'indice dei prezzi all'ingrosso manifesta dal 1947-49 al 1959 una sostanziale stabilità, gli indici relativi a settori come l'acciaio, i veicoli a motore, la carta e le sigarette registrano incrementi considerevoli.

Si ritiene generalmente che la rigidità dei prezzi amministrati sia tale non solo in periodi di ascesa dei prezzi — durante i quali tuttavia anche essi manifestano una tendenza inflazionistica — ma anche in periodi di discesa, talchè esaminando un periodo comprendente parecchi cicli, i prezzi amministrati si dimostrano più inflazionistici dei prezzi flessibili. Il punto centrale dell'analisi del Markham non è però tanto la verifica, piuttosto facile, del fatto che i prezzi amministrati si comportino in maniera diversa rispetto ai prezzi flessibili, quanto l'accertamento dell'eventualità che in certi settori i prezzi siano così insensibili alle generali tendenze del mercato da invalidare le iniziative di politica economica volte ad ottenere un ragione-

vole grado di occupazione e di stabilità del livello generale dei prezzi.

L'esame di tale questione è condotto dall'A. mediante l'analisi di un certo numero di settori industriali che precedenti studi avevano già individuato come fortemente caratterizzati dalla presenza del fenomeno dei prezzi amministrati.

Dopo aver brevemente discusso delle tecniche di carattere statistico impiegate nell'analisi, il Markham passa separatamente in rassegna nove settori industriali, tra cui quelli dell'acciaio, dell'alluminio, delle automobili, delle sigarette, delle fibre sintetiche e della raffinazione del petrolio.

Ma le conclusioni dell'analisi, tutto sommato, non sono del tutto significative. Ben sei dei settori esaminati mostrano un comportamento dei prezzi che può essere spiegato in base alle tendenze della domanda e dell'offerta, e che quindi non dimostra di per sé l'esistenza di un potere di controllo tale da invalidare quelle misure monetarie e fiscali impiegate contro l'inflazione o la disoccupazione.

Per due settori invece — acciaio e automobile — si nota nettamente un potere di mercato che può sfidare le misure suddette; e ciò, considerando la nota forza sia delle imprese sia dei sindacati del settore, non fa meraviglia. Però, verso la fine degli anni '50, la concorrenza estera, e, nel caso dell'acciaio, anche la concorrenza interna dell'alluminio sembrano aver ridotto quel potere di mercato.

La conclusione del Markham è perciò che non si possa parlare di un problema generale dei prezzi amministrati, aventi un ruolo specifico nel

quadro della tendenza inflazionistica. Esiste invece un problema di singoli settori, che va affrontato con specifiche misure di politica antimonopolistica, sindacale, o di commercio internazionale.

3. - La monografia degli Scitovsky — TIBOR and ANNE SCITOVSKY, *Inflation versus unemployment: an examination of their effects* — riguarda gli aspetti, in termini di benessere, dello sviluppo economico, della piena occupazione e della stabilità dei prezzi. Essa è volta cioè ad esprimere un giudizio sull'importanza relativa di questi tre obiettivi e sulle alternative che si pongono ad una politica che miri al loro raggiungimento.

Che questi obiettivi siano generalmente accolti è un fatto; i dubbi e le controversie riguardano la loro compatibilità reciproca e la loro relazione reciproca. È abbastanza diffusa l'opinione che, nel quadro delle attuali istituzioni economiche e sociali, un pieno impiego costante comporti un certo grado di inflazione e che, diversamente, l'obiettivo della stabilità dei prezzi possa essere ottenuto solo restringendo la domanda e diminuendo così il livello dell'occupazione e della produzione. Minore è l'accordo sugli aspetti quantitativi di tale relazione; ma per dare un'idea degli ordini di grandezza in questione, ci si può rifare ad una stima recente del Samuelson e del Solow, secondo i quali il costo della piena occupazione è rappresentato da un aumento annuo dei prezzi del 5%, mentre la stabilità dei prezzi può essere ottenuta mantenendo una percentuale del 5-6% di disoccupazione. Ma

il punto più controverso è quello relativo al problema degli effetti dell'inflazione e della disoccupazione sullo sviluppo economico.

Per quanto riguarda gli obiettivi come tali, i due AA. ritengono che l'unico obiettivo, la cui desiderabilità sia di per se stessa evidente, è la piena occupazione. L'obiettivo della massima produzione è infatti subordinato alla condizione che la comunità sia desiderosa di lavorare, e cioè è, a sua volta, condizionato dall'obiettivo della piena occupazione. Quanto alla stabilità dei prezzi, anche se essa è diventata una specie di tabù, occorre avanzare alcune precisazioni. Non può essere considerato desiderabile l'obiettivo della stabilità di tutti i prezzi; è necessario che alcuni salgano e che altri scendano, perchè questo movimento dei prezzi relativi adempia un'importante funzione regolatrice nell'economia. L'obiettivo può essere ragionevolmente inteso come una stabilità media dei prezzi; anche se occorre notare che esso praticamente non è stato quasi mai raggiunto per lungo tempo dall'economia americana.

Quanto allo sviluppo economico, anche la sua desiderabilità non è di primaria evidenza. Esso non consiste in un mero aumento del reddito, ma comporta una modificazione nel sistema dei valori, nella composizione della produzione e nella distribuzione dei guadagni fra i vari ceti sociali; e alcuni di questi cambiamenti possono essere non desiderabili. Tuttavia si può ritenere che i vantaggi dello sviluppo economico superino largamente i costi.

Lo scopo principale dei due AA. è comunque quello di esaminare in det-

taglio gli effetti della disoccupazione da un lato e dell'inflazione dall'altro, per poter provvedere a fornire una base di giudizio su quale dei due fenomeni possa essere considerato come il male minore, ammesso che nell'attuale quadro istituzionale non sia possibile evitarli entrambi contemporaneamente. Tuttavia gli Scitovsky mettono in guardia contro l'opinione che l'incompatibilità fra i due obiettivi sia un fatto inalterabile; la modifica delle istituzioni potrebbe eliminarla.

Meno facile, avvertono gli AA., è l'esame dei costi e delle conseguenze dell'inflazione, fenomeno assai più complesso e controverso della disoccupazione. Basti pensare che, secondo alcuni economisti, l'inflazione è causa di conflitti sociali, e secondo altri li attenua; che taluni ritengono che l'inflazione favorisca la formazione del risparmio, mentre per altri essa lo distrugge; e così via su molti altri effetti. Ma un punto di grande importanza è il seguente: se l'aumento dei prezzi possa essere un fatto regolare, ovvero se esso guadagni velocità con l'andar del tempo; è ovvio che molti giudizi sono condizionati dalla risposta che, in un senso o nell'altro, può essere data a tale quesito; perciò esso viene affrontato per primo dagli AA., che propendono per la seconda ipotesi. Successivamente sono esaminati gli effetti sulla distribuzione del reddito e della ricchezza; sull'impiego delle risorse produttive; sugli investimenti e lo sviluppo economico; sulla bilancia dei pagamenti; ed infine gli effetti psicologici (pag. 440).

Gli AA. lasciano al lettore, trattandosi di un fatto molto soggettivo, la

scelta tra il considerare male minore la disoccupazione o l'inflazione. Essi si limitano a segnalare i contrasti più significativi tra le due alternative. Dal punto di vista dei costi economici reali, la disoccupazione determina in ogni caso una perdita di produzione e probabilmente un rallentamento nel ritmo di sviluppo; mentre solo una rapida inflazione può determinare simili conseguenze, attraverso un'irrazionale distribuzione delle risorse. Una moderata inflazione non tocca né il volume della produzione né il saggio di sviluppo. Ambedue i fenomeni determinano una redistribuzione del reddito: la disoccupazione in maniera evidente, l'inflazione invece più nascostamente, ma forse in maggior misura.

Dal punto di vista del prestigio economico nazionale, l'inflazione può causare una perdita se conduce alla svalutazione della moneta; ma tale perdita di prestigio è limitata al momento della svalutazione, mentre ben più gravi e continue sono, su questo piano, le conseguenze del fatto di non riuscire a procurar lavoro a una parte della popolazione attiva; senza contare le conseguenze di un rallentamento del ritmo di sviluppo, determinato appunto dalla disoccupazione.

Sul piano sociale, l'inflazione colpisce, come è noto, le classi medie, e cioè i piccoli risparmiatori, i detentori di titoli di Stato e di polizze assicurative e così via; induce costoro a pensare che la società favorisca gli speculatori e colpisca invece coloro che si dedicano ad attività costruttive, di alto valore sociale. La disoccupazione colpisce le classi lavoratrici, e può persuaderle del fatto che le istituzioni so-

ciali e l'intera organizzazione economica non siano funzionali ed abbisognino di una drastica revisione.

Oggi gli Stati Uniti non sono presumibilmente minacciati nè da una rapida inflazione nè da una grave disoccupazione. Ma mentre il pubblico ritiene che non si ritornerà più ad una disoccupazione sul tipo di quella verificatasi all'epoca della grande depressione, e quindi non teme tale eventualità, nello stesso tempo teme grandemente la possibilità di una forte inflazione. L'atteggiamento non sembra ragionevole, dal momento che mai gli Stati Uniti hanno sperimentato una simile situazione; mentre la grande disoccupazione degli anni '30 è stata un'effettiva realtà, che ha duramente inciso sulla vita del Paese.

GIULIO PIETRANERA

\*\*

ALBERTO BREGLIA, *Reddito sociale*, a cura di P. Sylos-Labini, Edizioni dell'Ateneo, Roma, 1965.

Il volume nel quale Paolo Sylos Labini ha raccolto il testo di un corso di lezioni tenuto dal suo maestro e amico Alberto Breglia nel 1946-47 è, anzitutto, testimonianza di una fedeltà e devozione che superano l'erosione lenta del tempo e la fuorviante pressione degli impegni innumerevoli che gravano, al giorno d'oggi, su un insegnante universitario. Sylos, come è largamente noto, dedica generosamente notevole parte del suo tempo ai giovani studenti e studiosi, ai colleghi che a lui si rivolgono, ai respon-

sabili delle decisioni di politica che si avvalgono dell'equilibrata acutezza del suo giudizio. Ma l'intensità della sua giornata ha potuto soltanto ritardare questa sua paziente fatica di ricostruzione di una stesura di lezioni raccolte inizialmente dalla viva voce del Breglia, da lui rivista soltanto in parte e che ha richiesto revisioni e completamenti unicamente possibili a chi era stato materialmente e spiritualmente vicinissimo all'Autore.

Sylos, nella sua lucida prefazione, espone quella che può dirsi la storia esterna di questa fatica di ricostruzione e, talvolta, di integrazione del testo (con ovvia, precisa indicazione delle parti non attribuibili direttamente al Breglia). Ma non è difficile rendersi conto della storia interna di questa fatica: lo stato d'animo, cioè, con il quale egli, rileggendo le pagine che con tanta immediatezza riproducono il modo di esporre del Breglia, sarà stato portato a rivivere i suoi colloqui di un tempo, con intensità inevitabilmente carica di tristezza e tuttavia rasserenante, come è di ogni nostro intimo intrattenersi con persone care scomparse.

Breglia è stato studioso che ha esercitato un grande fascino in coloro che hanno avuto la fortuna di avvicinarlo. Di lui ebbe a scrivere Einaudi che « è difficile ricordare qualcosa che non sia breve, meditato a lungo e pieno di sugo » (*La scienza economica - Reminiscenze*, in « Cinquant'anni di vita intellettuale italiana », Napoli, 1950, vol. II, pag. 311).

Ma, sebbene questa impressione colga con efficacia la scarna essenzialità di alcune ultime comunicazioni del

Breglia ai Lincei, di grande profondità, forse non rende pienamente giustizia all'ampiezza di visione, di respiro ed anche di trattazione che sono attestati dai suoi saggi (raccolti, in larga parte, nel volume *Temi di economia e vita sociale*, Milano, 1942), nonché dai suoi corsi universitari, malgrado non sia stato possibile all'Autore di dare a questi ultimi una presentazione definitiva.

Il corso riprodotto nel volume in rassegna segue quello pubblicato (nel 1948) con il titolo *L'economia dal punto di vista monetario*. In entrambi, all'intento di fornire agli studenti le nozioni essenziali dell'analisi economica si accompagna quello di chiarire ad essi, in forma piana e incisiva, le tendenze di fondo delle economie contemporanee.

Con riguardo al *Reddito sociale*, la trattazione procede quindi dall'esame dei prezzi nelle diverse condizioni di mercato e dei singoli redditi (incluso quello dello Stato, alimento della finanza pubblica), alla pacata individuazione del processo di « progressiva collettivizzazione » — o, se si preferisce, « pubblicizzazione » — dell'economia moderna. Processo che trova le sue determinanti nel fenomeno del crescente ampliamento delle dimensioni aziendali; nell'azione di « salvataggio » compiuta dai pubblici poteri nei confronti delle imprese stesse, quando la loro esistenza sia posta in pericolo da cadute cicliche generalizzate o sezionali; nell'affermarsi dei sistemi di circolazione inconvertibile, con conseguente trasferimento alle autorità pubbliche del compito di regolamentazione

dei mezzi di pagamento. Si tratta, cioè, di un processo che investe simultaneamente « le offerte, le richieste e gli strumenti che uniscono offerte e richieste, ossia i mezzi di pagamento » (Pref., pag. X). E ne costituisce l'aspetto più vistoso il fatto che « le imprese che divengono grandi cessano, per ciò stesso, di essere organismi puramente privati, divengono organismi collettivi, anche se giuridicamente continuano ad operare come imprese private » (*ivi*).

Individuata nitidamente dal Breglia diciotto anni or sono, questa tendenza è stata di recente analizzata da qualche studioso con il consueto ausilio di modelli di provenienza esterna, come quello — pongasi — del Baumol o analoghi. Ed è quindi non solo come omaggio commosso alla memoria di Breglia, « uno degli studiosi più acuti e più indipendenti che abbiano onorato la scienza economica italiana », ma altresì come contributo al superamento del « provincialismo nel tempo » cui spesso siamo soggetti, che la fatica di curatore di Sylos va segnalata ed apprezzata.

FEDERICO CAFFÈ

\*\*

AUTORI VARI, *Programmazione Economica: confronti italo-inglesi*, Argalia Editore, Urbino 1965, pagg. 190.

Presentato dal Prof. Giorgio Fuà, il volume raccoglie gli atti di un simposio (Ancona, dicembre 1963) cui parteciparono studiosi ed amministra-

tori italiani ed inglesi allo scopo di mettere a confronto le esperienze dei due paesi in materia di programmazione economica.

I saggi di Kahn, Pyatt, Righi, Saraceno e Steuer riassumono i principali elementi di conoscenza scaturiti dalle discussioni. Il quadro che da essi risulta ha ancora piena attualità e non ha richiesto integrazioni di rilievo, salvo il richiamo al « Progetto di programma di sviluppo economico per il quinquennio 1965-69 » presentato alla Commissione Nazionale della Programmazione Economica il 27 giugno 1964 (qui riassunto in nota dallo stesso On. Giolitti).

Tre appaiono, nel contesto del libro, le differenze principali che emergono tra le posizioni italiane ed inglesi in materia di programmazione.

La prima riguarda gli orientamenti generali della programmazione. La C.N.P.E. si è posto il compito di perseguire tre ordini di finalità che il Prof. Saraceno riassume come segue: a) assicurare un alto saggio di sviluppo del reddito globale; b) eliminare gli « squilibri » oggi esistenti nel nostro sistema produttivo; c) provvedere in modo adeguato a quelle esigenze, oggi largamente insoddisfatte, il cui appagamento deve essere direttamente garantito dall'azione pubblica. Il N.E.D.C. inglese si è per contro occupato prevalentemente del primo ordine di finalità, lasciando gli altri al normale operare di meccanismi di azione pubblica estranei alla programmazione (il che si spiega con la molto minore rilevanza che le altre due finalità hanno in Inghilterra).

Una seconda differenza fra la posizione italiana e quella inglese può essere notata nel grado di specificazione degli obiettivi.

I documenti ufficiali della programmazione italiana, che pur considerano un'ampia gamma di finalità, sono stati reticenti a tradurle in obiettivi dettagliati e discussi quantitativamente su ampie e solide basi statistiche (ad es. rapporto tra occupazione, investimenti e valore aggiunto tra i vari settori produttivi e le diverse zone geografiche e sul modo di distribuzione ed impiego del reddito nazionale). « Tale genericità — così il Fuà nella Prefazione — limita gravemente il significato operativo dei documenti stessi ». Per contro, i pianificatori inglesi hanno fatto molto cammino in materia (nel primo documento del N.E.D.C., « Growth of the United Kingdom 1961-1966 », venivano calcolati, nell'ipotesi di un aumento del prodotto interno al tasso annuo del 4%, obiettivi specifici di produzione per diciassette industrie diverse considerate sotto il profilo delle principali esigenze connesse con il raggiungimento di tali obiettivi). Ed è da notare in proposito come non tutti i pianificatori inglesi siano soddisfatti del grado specifico toccato dalle loro ricerche. Il Prof. Steuer osserva che tale grado di specificazione resta comunque al disotto di quello proprio al concetto tradizionale di pianificazione. L'azione del N.E.D.C. gli appare, sinora, come una politica economica più coordinata e più lungimirante di quella passata.

La terza differenza fra la posizione dei programmatori inglesi e quelli ita-

liani riguarda le ricerche econometriche al servizio della programmazione (cfr. tutta la seconda parte del volume), simiglianti per impostazione ma molto più mature nel gruppo inglese (cfr. soprattutto lo studio di G. Pyatt, « Il piano di ricerche di Cambridge per lo sviluppo economico »).

Infine una stimolante e discutibile osservazione del Prof. Kahn, sottolineata da Fuà: Kahn si domanda se, tenuto conto dei gravi squilibri e del

procedere tumultuoso dell'economia italiana, non sarebbe meglio rendere più efficace la nostra politica economica prima di pensare a programmarla: « Anche in mancanza di un piano — egli dice — la disponibilità di strumenti di politica economica consentirebbe importanti risultati, mentre fare un piano finché non si hanno strumenti per attuarlo è pressoché inutile ».

G. P.

## Publicazioni ricevute

ASSOCIAZIONE NAZIONALE « LUIGI LUZZATTI » FRA LE BANCHE POPOLARI: *Attualità di Luigi Luzzatti*, a cura di Francesco Parrillo, Giuffrè Editore, Milano, 1964, pagg. 357.

[Nella ricorrenza del centenario della prima istituzione di credito popolare in Italia, legata al nome e all'opera di Luigi Luzzatti, l'Associazione Nazionale fra le Banche Popolari, da lui fondata nel 1876, ha promosso la pubblicazione di un numero speciale, ora raccolto in volume, della Rivista « Credito Popolare ». Il volume include numerosi studi dovuti ad autori stranieri ed italiani. Fra questi ultimi, Francesco Parrillo rievoca la vita e l'opera del Luzzatti e la sua visione etico-sociale dell'economia; Federico Caffé (« Luigi Luzzatti e lo sviluppo iniziale dell'economia italiana ») illustra l'apporto del Luzzatti alla fondazione e allo sviluppo della « scuola storica » italiana; Guido Carli tratta della cooperazione monetaria internazionale nel pensiero di Luigi Luzzatti. Asbete Ezio Nepi si occupa dei rapporti fra le iniziative del Luzzatti ed il sorgere della Banca Nazionale del Lavoro (« Luigi Luzzatti e la Banca Nazionale del Lavoro »).

Il volume riproduce il primo saggio scritto da Luigi Luzzatti nel 1863 sul credito popolare (« La diffusione del credito e le Banche popolari »).

BAGIOTTI TULLIO: *Il profitto. Fondamento e destino di una discussa categoria economica*, Cedam, Casa Editrice Dott. A. Milani, Padova, 1965, pagg. XVI-250.

[Rassegna storico-critica sulla teoria del profitto dai fisiocrati ai contemporanei. Il lavoro trova unità metodica nel dubbio, comune ai maggiori economisti, che il profitto obbedisca a principi diversi da quelli del prezzo degli altri fattori: oppure a leggi particolari.

L'A. fa suo tale dubbio positivo che gli consente di affrontare il fenomeno dall'esterno, e cioè nella sociologia e nella storia; mentre dall'interno del ragionamento economico delinea l'esigenza di nuove categorie analitiche aderenti ai modi reali del moderno processo economico.]

BARUCCI PIERO: *Il pensiero economico di Melchiorre Gioia*, A. Giuffrè, Milano, 1965, pagg. VII-234. Biblioteca della Rivista « Economia e Storia », 15.

CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA E AGRICOLTURA. PAVIA: *Atti del Convegno nazionale sulle interrelazioni fra i diversi sistemi finanziari. Pavia, 4-5 aprile 1964*, Pavia, 1964, pagg. 211.

[Argomento del Convegno, le critiche cui è sottoposto il nostro sistema tributario e le deficienze che gli vengono attribuite: l'elevata pressione fiscale; la mancanza di coordinamento tra la molteplicità dei tributi e tra i vari Enti impositori; i rilevanti costi accessori che contrastano con il principio produttivistico cui dovrebbero adeguarsi i prelievi di pubblico denaro.

Relazioni del Prof. A. Scotto («Analisi della struttura finanziaria statale»), del Prof. E. Gerelli («Analisi della struttura finanziaria degli Enti locali»), dei Proff. M. Talamona, N. Rossi e Giancarlo Mazzocchi, Intervento conclusivo del Prof. Cosciani, che ha chiuso i lavori del Convegno con un sintetico consuntivo delle risultanze scaturite dai dibattiti.]

CAMERA DI COMMERCIO, INDUSTRIA E AGRICOLTURA. SONDRIO: *Aspetti economico-sociali e prospettive di sviluppo della provincia di Sondrio*, Sondrio, 1965, pagg. 188.

CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA E AGRICOLTURA. VICENZA: *Compendio statistico vicentino 1953-62*, Vicenza, 1964, pagg. 453.

CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA E AGRICOLTURA. VICENZA: *La popolazione e le attività economiche dei comuni della provincia di Vicenza*, Vicenza, 1964, pagg. 263.

COBB CHARLES K., JR.; FORTE FRANCESCO: *Taxation in Italy*, Commerce Clearing House, Inc., Chicago, 1964, pagg. liv-868, The Law School of Harvard University. International Program in Taxation. World Tax Series.

[Come gli altri nove volumi già pubblicati della collana « World Taxes », quello dedicato all'Italia è stato elaborato dagli esperti della « Harvard Law School » con la collaborazione di uno o più corrispondenti stranieri (la stesura del libro sull'Italia è dovuta a Charles K. Cobb che ha fruito della collaborazione del Prof. Francesco Forte).

*Taxation in Italy* presenta un'ampia descrizione della struttura del sistema tributario nazionale e locale e un esame delle origini storiche di ogni forma di tributo. La parte prima offre un quadro del funzionamento del sistema ed analizza le basi costituzionali e legislative della politica fiscale italiana; un'appendice è dedicata all'imposizione degli Enti locali.

La parte seconda compie un esame analitico dell'intero sistema tributario prospettato nella parte prima, e lo confronta con quelli dei Paesi che più si avvicinano alla struttura economica italiana (specialmente Germania Occidentale, Regno Unito e Stati Uniti). Ogni capitolo è corredato da un vasto materiale statistico, tratto da fonti ufficiali.]

COMUNITÀ EUROPEA DEL CARBONE E DELL'ACCIAIO. Alta Autorità: *13ª Relazione generale sulla attività della Comunità (1º febbraio 1964 - 31 gennaio 1965)*, Lussemburgo, 1965, pagg. 445.

CONGRESSO (III) NAZIONALE DI SCIENZE POLITICHE E SOCIALI. Roma, 13-14 marzo 1964: *Atti... Gli studi politici e sociali in Italia. I diritti dell'uomo nella teoria e nella prassi politica*, Soc. Editr. Vita e Pensiero, Milano, 1965, pagg. 209. Pubblicazioni dell'Associazione Italiana di Scienze Politiche e sociali, 6.

[Atti del terzo Congresso dell'Associazione Italiana di Scienze politiche e sociali che riassumono le Relazioni sull'argomento indicato nell'epigrafe del libro: relazioni dovute ai Proff. Raffaele Ciasca, Franco Valsecchi, Francesco Vito, Giovanni Sartori, Camillo Pelizzi, A. Costanzo, Giuseppe Maranini e Rodolfo De Mattei.]

CONFEDERAZIONE GENERALE DELL'INDUSTRIA ITALIANA. Servizio Studi e Rilevazioni: *La programmazione concertata francese*, Roma, 1965, pagg. ix-324. Collana di studi e documentazione, 11.

CONSIGLIO NAZIONALE DELL'ECONOMIA E DEL LAVORO: *Parere sul progetto di programma di sviluppo economico per il quinquennio 1965-1969 (Assemblea, 25 marzo 1965, n. 77/42)*, Roma, 1965, pagg. 117.

[Parere del C.N.E.L. sul progetto di programma di sviluppo economico per il quinquennio 1965-1969, ai sensi dell'art. 8 della legge 5 gennaio 1957, n. 33. I problemi posti dal progetto sono stati esaminati in generale (cfr. Osservazioni sulla struttura previsionale quantitativa del programma e suo finanziamento, pagg. 20-52) e per settori (Agricoltura e pesca; Industria; Commercio; Abitazione; Sicurezza sociale; Istruzione e formazione culturale e professionale; Trasporti).

Il volume termina con una serie di conclusioni generali e particolari.]

*Economia controsenso*, Cedam, Casa Editrice Dott. A. Milani, Padova, 1965, pagg. 55.

*Imposizione (L') dei redditi di capitali mobiliari nei sei Paesi della C.E.E.*, Roma, 1965, pagg. xxv-253. Istituto per l'Economia Europea, quad. n.12.

MARCHAL JEAN: *Corso di economia politica*, Cedam, Casa Editrice Dott. A. Milani, Padova, 1965, pagg. x-625.

[Traduzione, molto opportuna, del primo tomo del noto « Cours d'Economie politique » di Jean Marchal. Malgrado l'omissione della Parte prima del Corso, che tratta dell'origine ed evoluzione del sistema economico contemporaneo, il testo conserva il suo interesse scientifico e la sua importanza didattica.]

MEDIOBANCA: *Il finanziamento dell'edilizia economica e popolare*, Milano, 1965, pagg. 132.

[Dopo aver delineato i tratti caratteristici dell'edilizia economica e popolare e i relativi interventi dello Stato (Cap. I), il volume esamina lo stato attuale e la dinamica (dal 1950 al 1964) degli investimenti e la loro copertura finanziaria: I.N.A.-Casa e Gescal; istituti autonomi per le case popolari; I.N.C.I.S.; organismi vari interessati all'edilizia economica e popolare; cooperative edilizie.

Una serie di appendici statistiche chiudono la rassegna.]

MEDIOBANCA: *Opinioni e comportamento degli azionisti*, Milano, 1965, pagg. 52.

[Nell'ottobre 1964 la « Mediobanca » ha incaricato la « Sirme » (Società internazionale per le ricerche di mercato) di effettuare un'indagine sulle abitudini ed il comportamento degli azionisti, nonché sulle loro conoscenze e le loro opinioni in merito alla situazione del mercato azionario.

L'indagine, terminata nel gennaio 1965, circoscritta a nove città (Torino, Genova, Milano, Trieste, Bologna, Firenze, Roma, Bari, Palermo), ha preso in considerazione un grande numero di nominativi al fine di ottenere un campione di 1.552 azionisti, successivamente elaborato.

Alcuni risultati appaiono particolarmente interessanti:

a) oltre la metà (57%) degli azionisti intervistati, non ha avuto occasione di compiere operazioni negli ultimi 12 mesi e, per ogni intervistato che ha avuto occasione di passare ordini di vendita in borsa, sia nell'ultimo anno sia prima, ve ne sono tre che hanno passato ordini di acquisto;

b) il 70% degli azionisti, sia per l'acquisto sia per la vendita di azioni, si serve dell'intermediazione delle banche; in percentuale anche superiore è il numero di coloro che nel passaggio degli ordini non prescrivono alcuna condizione particolare o raccomandano genericamente di compiere l'operazione « al meglio »; nel caso di ordini passati a commissionari di borsa la percentuale sale anche all'85%;

c) il 95% di coloro che si sono serviti delle banche si dichiarano soddisfatti delle operazioni; una percentuale di poco inferiore si dimostra soddisfatta del modo con cui l'operazione è stata svolta dai commissionari di borsa o da agenti di cambio;

d) oltre la metà dei possessori di azioni (53%) desidera amministrarle personalmente; del rimanente, il 37% le dà in amministrazione alle banche; scarso l'utilizzo delle società fiduciarie (2%);

e) sono in minoranza, ma di un certo rilievo (20%), coloro che possiedono azioni privilegiate; di questi, oltre la metà ha acquistato deliberatamente azioni di tale tipo con una valutazione più o meno conscia del « privilegio », mentre il 19% ha dichiarato di possederle per motivi del tutto casuali.]

MINISTERO DELLE FINANZE: *Annuario statistico finanziario. Anno 1964. Serie I, volume V*, Ist. Poligrafico dello Stato, Roma, 1964, pagg. vii-274.

MINISTERO DELLE FINANZE: *L'attività tributaria dal 1954 al 1964. Volume II. Relazione al Presidente del Consiglio del Ministro per le Finanze (Tremelloni)*, Ist. Poligrafico dello Stato, Roma, 1964, pagg. xii-324.

[Volume secondo del « Libro Bianco » sull'attività del Ministero delle Finanze dal 1954 al 1964, presentato dal Ministro delle Finanze On. Tremelloni (il primo è stato segnalato nel fascicolo di settembre 1964 di questa Rivista).

Il libro consiste di due parti: la prima (« Tavole legislative ») consente di seguire la legislazione per ogni singolo tributo dalla data di istituzione all'ultimo provvedimento (1964); la seconda (« Tavole statistiche e grafici ») corredo e documenta il discorso sul sistema fiscale svolto nel primo volume.]

MINISTERO DELLE PARTECIPAZIONI STATALI: *Relazione programmatica ai sensi dell'art. 10 della legge 22 dicembre 1956, n. 1589, presentata al Parlamento dal Ministro delle Partecipazioni Statali*, Roma, 1964, pagg. 173.

PEDONE ANTONIO: *Gettito tributario e congiuntura in Italia nel periodo 1950-1962*, Istituto Nazionale per lo Studio della Congiuntura, Roma, 1965, pagg. 97.

ROSSI GAETANO: *Gli affari nella struttura interna della banca*, Editrice Due Torri, Bologna, 1964, pagg. 195.

ROTA PIETRO: *Principii di scienza bancaria*, S. F. Flaccovio, Palermo, 1965, pagg. 407. Collana di studi di economia e finanza, IV. Cassa Centrale di Risparmio Vittorio Emanuele per le Provincie Siciliane.

[Il volume ripubblica l'opera di Pietro Rota, preceduta da una biografia dell'Autore e da note a cura dell'avv. Felice Mangili. I « Principii di Scienza Bancaria », molto noti e diffusi nel campo dell'insegnamento negli anni intorno al 1870-90, conservano un loro valore non soltanto storico; alcuni principi anticipatori di teorie moderne (creazione del credito; limiti dell'emissione; natura e decorso delle crisi creditizie, ecc.) possono essere considerati tuttora con profitto, come ricorda il curatore del volume.]

SEWELL D. O.: *Electric household durable goods. Economic aspects of their manufacture in New Zealand*, Wellington, 1965, pagg. 157. N.Z. Institute of Economic Research, research paper n° 7.

TAMAMES RAMON: *Formacion y desarrollo del Mercado Comun Europeo*, Iber-Amer S.A., Madrid, 1965, pagg. xv-466.

VOTAW DOW: *Il cane a sei zampe. Mattei e l'ENI. Saggio sul potere*, Feltrinelli, Milano, 1965, pagg. 201.