

Dobbiamo svalutare la sterlina?

1. - Il Piano Marshall e la ricostruzione dell'Europa occidentale sono giunti ad un punto veramente critico. I prossimi sei mesi dovranno dare una risposta al quesito: continuerà o pur no il costante miglioramento registrato nel 1948? Il progresso verso la ricostituzione dell'equilibrio, ora sconvolto, fra Europa ed Emisfero occidentale è stato senza dubbio più lento della ripresa economica interna in Europa. E' lecito sperare, tuttavia, che la evidenza pratica dei successi riportati dalle concezioni-base del Piano Marshall conduca ad un allargamento e ad una intensificazione del piano stesso, che valgano a ridurre le gravi disparità nella distribuzione internazionale della ricchezza e del reddito.

La depressione negli Stati Uniti inevitabilmente complica ed aggrava il problema di lungo periodo della scarsità di dollari dal quale peraltro va tenuta rigorosamente distinta. La depressione decurterà, inevitabilmente, la domanda negli Stati Uniti e inasprirà la pressione delle esportazioni U.S.A.; aggraverà di conseguenza, la scarsità di dollari. Essa, in tal modo, sottolinea l'importanza di un rafforzamento della politica implicita nel Piano Marshall e nel Quarto Punto Truman, come unica via che dia speranza di evitare un circolo vizioso di deflazioni e svalutazioni concorrenziali. Sarebbe invece erroneo credere che un abbandono prematuro della politica di unificazione *discriminatoria* dell'economia dell'Occidente europeo e di espansione *pianificata* nei traffici europei col resto del mondo possa condurre ad altro se non ad una caduta catastrofica del commercio e del reddito internazionale.

Disgraziatamente, le pressioni, di corta veduta, del mondo d'affari americano per l'accaparramento dei mercati stranieri hanno portato ad una recrudescenza dei vecchi, dogmi li-

beroscambisti associati ai nomi di Cordell Hull e di Clayton. Senza curarsi del fatto che gli acquisti in dollari sono limitati soltanto dalle disponibilità di dollari, si richiede una svalutazione delle monete europee e il ripristino della convertibilità almeno entro l'Europa occidentale. Si parla, in special modo, della necessità e della probabilità della svalutazione della sterlina, con ripercussioni sfavorevoli sulle esportazioni inglesi.

Nessuno nega che c'è sempre un certo grado di deflazione e disoccupazione capace di pareggiare i conti di un paese con l'estero a una data parità di cambio senza ricorso a interventi restrittivi. Ma la posizione raggiunta per tal via può rappresentare — questo è il problema — il più alto livello di vita per i paesi più poveri? In questo articolo noi avanziamo la tesi che, con tutta probabilità, tale politica nuocerebbe alla ripresa europea e imporrebbe privazioni non necessarie. In particolare, sosteneremo che:

a) una svalutazione della sterlina ora contribuirebbe ben poco ad attenuare lo sbilancio inglese in dollari e potrebbe anzi peggiorarlo;

b) a prescindere dai dolorosi effetti della contrazione delle importazioni dagli Stati Uniti, non v'è motivo di temere un incremento di concorrenza statunitense nei « terzi » mercati, finché le pressioni in favore di una (anche parziale) convertibilità delle monete europee in oro e in dollari siano validamente contrastate;

c) una svalutazione, d'altro canto, potrebbe determinare un crollo della politica di stabilità dei prezzi, e quindi, della politica di pieno impiego pianificato;

d) il Dipartimento per l'assicurazione dei crediti all'esportazione (Export Credits Guarantee Department) dovrebbe essere autorizzato ad assicurare contro i rischi di svalutazione, in modo da neutralizzare le dannose conseguen-

ze delle irresponsabili voci circa una svalutazione imminente;

e) in ultima analisi, quando fossero meglio determinate le dimensioni della depressione e la natura dei provvedimenti progettati negli Stati Uniti, si potrebbe anche prendere in considerazione un riaggiustamento di tutte le valute possibilmente combinato con una rivalutazione dell'oro;

f) iniziative immediate dovrebbero prendersi per la convocazione di una Conferenza economica occidentale sulle misure da adottare per bloccare la depressione che minaccia dagli Stati Uniti.

I.

I due argomenti della tesi svalutazionista.

2. - Due argomenti alquanto divergenti sono adottati a sostegno della svalutazione immediata;

a) si afferma che la depressione statunitense aggraverà lo sbilancio diretto in dollari: gli Stati Uniti ridurrebbero indubbiamente gli acquisti in Gran Bretagna e nell'area sterlina. La svalutazione, quindi, è perorata per contrastare gli effetti della depressione, mediante un ribasso dei prezzi delle esportazioni britanniche.

b) si sostiene che esiste un crescente divario fra i prezzi d'esportazione britannici (europei) e americani. Le industrie britanniche (europee) saranno quindi scalzate dalle esportazioni americane, e sarà così impedita quella restaurazione della « viabilità » economica cui il Piano Marshall ci impegna.

Al Scambi con l'America e penetrazione nel mercato statunitense.

3. - Il primo argomento applica implicitamente all'attuale peculiarissima situazione considerazioni basate su ipotesi non sussistenti. In particolare, si ipotizza che la domanda mondiale sia data e non abbia ed essere influenzata da una eventuale svalutazione; e che funzioni un sistema di libera concorrenza (cioè che i mercati internazionali siano perfetti). E' evidente che tutto ciò non è vero.

Non è specificato se si intenda una svalutazione isolata da parte della Gran Bretagna, ovvero una generale svalutazione di monete in termini di dollari. Né sono fornite indicazioni sull'aspetto quantitativo del provvedimento. Si ricordi, comunque, che l'accordo di Bretton Woods preclude svalutazioni unilaterali (cioè senza il consenso del Fondo) superiori al 10%; e che in linea di principio solo i paesi affetti da « squilibrio fondamentale » sono legittimati a richiedere l'autorizzazione per mutare il valore delle proprie unità monetarie. La maggioranza dei paesi, si presume, sarebbe qualificata per la richiesta di svalutazione per « squilibrio fondamentale ». Essi tutti soffrono di una carestia di dollari. La più gran parte di essi ha anche sofferto d'una scarsità di sterline, e si deve solo ad una politica più liberale di importazioni non essenziali e allo scongelamento di saldi bloccati se la loro posizione è migliorata.

Sotto questo profilo, il problema si risolve in quello di accertare quale grado di svalutazione dovrebbe essere contemplato dalla maggior parte dei paesi (1). Una svalutazione unilaterale della sterlina, non seguita da quella di quasi tutti gli altri paesi, può scartarsi come ipotesi estremamente improbabile (2). E' probabile invece che in una gara di svalutazioni

(1) E' difficile pensare che certi paesi, sia pure tipo Belgio, possano mantenere la parità attuale con il dollaro, se quasi tutti gli altri svalutassero. La disoccupazione, già notevole per essi, ne sarebbe accentuata. Anche altri paesi, come l'Australia, che ha i principali prezzi d'esportazione determinati in via diretta dai mercati dell'area del dollaro, difficilmente potrebbero conservare le vecchie parità a causa della pressione delle importazioni sulle industrie interne. I cambi del marco tedesco e dello yen sono fissati dalle Autorità Alleate d'occupazione; ma è improbabile che, in ambedue i casi, quelle Autorità siano disposte ad affrontare il peggioramento della bilancia commerciale e della disoccupazione, che sarebbe inevitabile se non decidessero di seguire nella svalutazione i paesi fuori dell'area del dollaro.

(2) In realtà è più probabile che il problema della sterlina sorga in seguito ad una svalutazione delle monete di quei paesi europei che hanno adottato una politica, più o meno, di « laissez faire ». Sotto il profilo di una efficiente pianificazione della ripresa economica e della giustizia sociale, l'opera di decontrollo è stata in questi paesi prematura. E

concorrenziali la sterlina non sia, nel complesso, lasciata indietro (come avvenne nel 1930-1940) e debba alla fine affrontare problemi più gravi anzichè minori nei suoi rapporti con le aree estranee al dollaro. La posizione dei paesi minori verso la Gran Bretagna e con l'area sterlina è più vulnerabile della posizione di tutti i paesi non dell'area dollaro verso gli Stati Uniti, in quanto proprio gli scambi fra i paesi minori e l'area sterlina sono, più degli altri, bilanciati (3). Uno sconvolgimento di questi scambi, intensificati a prezzo di gravi sforzi e sacrifici, aggiungendosi alla scarsità di dollari, sarebbe difficilmente sopportabile.

4. - Il problema del grado di svalutazione necessario sarà determinato soprattutto a) dalla flessibilità della domanda europea di importazioni in dollari e b) dai cambiamenti della domanda statunitense per esportazioni europee. Dobbiamo però tener presente che queste relazioni sono enormemente complesse: esse non sono affatto determinate soltanto dalle reazioni dei compratori ai mutamenti di prezzo (4).

a) Quanto all'Europa, le importazioni dagli Stati Uniti non sono limitate, nella maggior parte dei paesi (e soprattutto in Gran Bretagna), dalla azione combinata dei prezzi e dei redditi interni, ma sono determinate in via diretta da regolamentazioni fisiche (5). Una svalutazione, quindi, e il conseguente rincaro dei prezzi non le influenzerebbero necessariamente. Un taglio delle importazioni di tipo essen-

una svalutazione peggiorerebbe le loro condizioni sociali interne per la caduta dei salari reali che ne sarebbe il primo effetto. Comunque, sarebbe difficile isolare l'Inghilterra dalle conseguenze di una svalutazione in Europa (in quanto la crescente disoccupazione prolungherebbe il periodo degli aggiustamenti salariali), così come sarebbe difficile per i paesi del Continente immunizzarsi dalle conseguenze di una isolata svalutazione britannica. Questo è il punto che in effetti deciderà del destino di un'ordinata ricostruzione europea.

(3) V. O.E.C.E., *Rapporto sul Programma 1949-50*. Tab. II e IV - pp. 115 e 117.

(4) Cfr. il mio saggio, *The International Implications of Full Employment*, nel volume « *Economics of Full Employment* », Oxford Institute of Statistics, 1944, in special modo pp. 152-154.

(5) La regolamentazione dipende a sua volta dalle disponibilità in dollari.

ziale dagli Stati Uniti esigerebbe misure rigorose intese a ridurre direttamente la domanda, oppure, in via alternativa, una deflazione generale e severa. Nel caso della Gran Bretagna, il surplus delle importazioni visibili dagli Stati Uniti, ridotte nel 1948 al di sotto dei 10 milioni di sterline mensili (113,6 annuali), è risalito nei primi due mesi del 1949 a 11,5 e 12,8 milioni. Il commercio con il Canada ha segnato un deficit di 12,3 (149,4 per l'anno 1948), 8,1 e 9,7 milioni, rispettivamente. Le importazioni dai due paesi, in complesso, hanno oscillato nel 1948 intorno ad un livello medio mensile di 15,4 e 18,1 milioni, rispettivamente.

La quota di importazioni dall'Emisfero occidentale ha dovuto essere ridotta dal 46% nel 1947 (pari a 697,4 milioni di sterline di cui 121,8 dall'Argentina e 168,2 dal resto dell'Emisfero) al 28% nel primo semestre 1949 (6). Inoltre, parte delle importazioni dall'Emisfero occidentale (ad es. le importazioni dall'Argentina) non costituiscono più importazioni in dollari, in quanto non sono gravate da una clausola di convertibilità, e la capacità di esportazione britannica in contropartita va ricostituendosi. Il residuo, specialmente cereali canadesi e tabacco statunitense, è costituito da voci difficili da comprimere. Eppure, bisognerà decidersi ad ulteriori potature, specialmente per le importazioni di petrolio, polpa di legno, ecc., se non per altro, per accrescere la nostra forza contrattuale (col far constatare agli stessi Stati Uniti le disastrose conseguenze degli sviluppi attuali). Va tuttavia notato che tali misure aggraverebbero in parte i problemi dell'Europa occidentale in quan-

(6) L'effetto di una svalutazione, poniamo del 20%, nei riguardi dell'America del Nord e dipendenze (sempre che nell'area in parola non si verificino cadute di prezzo per effetto della svalutazione) comporterebbe un incremento di 100 milioni dei prezzi in sterline (dato che le importazioni in dollari ammontano a circa 500 milioni su una disponibilità totale per circa 6.000). Così la svalutazione eleverebbe forse l'indice dei prezzi di quasi il 2%. C'è da temere tuttavia che anche un rialzo così impercettibile possa scatenare richieste salariali di proporzioni di molto superiori in quanto la stabilizzazione dei salari si trova già da tempo in situazione di tensione.

to la Gran Bretagna costringerebbe i paesi europei a spostare certi acquisti dall'area sterlina all'area dollaro. Ma questa riduzione delle forniture in sterline all'Europa potrebbe essere utile se riuscisse ad imporre una comune linea politica per l'Europa occidentale. Posto che il volume di dollari disponibile per importazioni dagli Stati Uniti subisse gravi decurtazioni, bisognerebbe prendere in considerazione la reintroduzione o l'inasprimento di forme di razionamento capaci di livellare i sacrifici imposti. In ogni caso si dovrebbe rinunciare ad ulteriori allentamenti nei controlli in quegli stadi e settori della produzione che richiedono forniture in dollari.

Finchè la deflazione statunitense non sia arrestata, la tesi della svalutazione come mezzo per ridurre le importazioni implicherebbe non una svalutazione per una percentuale determinata, ma una politica che « lasci trovare alla sterlina (e alle altre valute europee) il suo livello naturale », cioè l'abbandono di una parità fissa con il dollaro, giacchè il processo di caduta dei prezzi negli Stati Uniti esigerebbe successivi adeguamenti svalutazionistici. I contraccolpi di una simile politica sulla fiducia e quindi sulla capacità delle autorità di imporre e far osservare i controlli valutari sarebbero catastrofici. I sostenitori della svalutazione, perciò, debbono propugnare non soltanto una semplice svalutazione, ma anche il simultaneo ricorso a misure di deflazione e di decontrollo. Essi, in realtà, non si attendono l'« equilibrio » da un « taglio » nei prezzi, ma bensì dalla disoccupazione e da una caduta della domanda. Senza dubbio, qualsiasi parità di cambio — o pressapoco — è compatibile con l'« equilibrio » inteso in tal senso. Ma non è questo il mezzo per « massimizzare » il benessere collettivo, comunque venga inteso.

b) L'argomentazione è ugualmente debole nei riguardi delle esportazioni. La gran massa dell'esportazioni dall'area sterlina in America è costituita da materie prime e da prodotti alimentari ed i relativi prezzi in dollari sono determinati dalla domanda americana (7).

(7) Fortunatamente le Autorità sembrano aver abbandonato i principi di Bretton Woods che prescrivevano la svalutazione come la panacea degli

Un incremento dell'offerta per effetto di un aumento dei prezzi in sterline conseguente alla svalutazione potrebbe causare una ulteriore diminuzione dei ricavi totali, in quanto non è probabile che la domanda salga col declinare dei prezzi in dollari. Nell'emisfero occidentale non esiste infatti un'offerta concorrente apprezzabile che le esportazioni dall'area sterlina possano estromettere. Queste sono costituite principalmente da:

| | <i>in milioni di dollari</i> |
|--|------------------------------|
| Cacao | 193,7 |
| Tè | 45,1 |
| Gomma | 320,6 |
| Sisal | 34,4 |
| Whisky | 62,7 |
| Legno | 307,7 |
| Oro (inglese) | 1.095,4 |
| » (sudafricano) | 491,4 |
| » (delle isole britann. del Pacifico) | 2,6 |
| Totale delle esportazioni del Regno Unito (whisky escluso) | 202 |

E' peraltro da augurarsi e attendersi seriamente che il Governo statunitense acceleri il programma di accumulazione delle scorte e l'attuazione di misure simili per stabilizzare il ritmo di espansione dei paesi produttori di beni primari, misure fin qui posposte per il timore di creare inflazione. Sarebbe follia permettere il crollo della ripresa economica del mondo non sovietico in questo momento. E questo sarebbe il passo più importante per stabilizzare le disponibilità di dollari per la Europa.

Per quanto riguarda le dirette esportazioni britanniche in America, non è probabile che

« squilibri fondamentali ». E' curioso che solo di recente si sia compreso che, almeno nei confronti dell'area del dollaro, l'area della sterlina è un *produttore di beni primari e non un mercato mondiale* per il collocamento di prodotti finiti e che, conseguentemente, il miglioramento della ragion di scambio del solo Regno Unito (contrapposto alla area sterlina) aggrava e non migliora lo sbilancio in dollari. E' certo, inoltre, che — esportando noi prodotti di lusso e beni capitali più che merci di consumo essenziali — in periodi di declino della domanda mondiale, il volume dei traffici inglesi si contrarrà in modo più che proporzionale rispetto alla media generale.

qualora queste siano rese meno costose indiscriminatamente (anzichè *selettivamente*), la domanda americana salga in modo tale da più che compensare la caduta dei prezzi in dollari, specialmente se la Gran Bretagna cercasse di forzare il mercato in un periodo di depressione. I mercati americani per prodotti britannici sono limitatissimi per mancanza di sbocchi verso i consumatori del Middle e del Far West dove le merci inglesi sono sconosciute. Anche lungo la fascia costiera orientale i prodotti inglesi sono poco noti. A prescindere dal protezionismo americano, i principali ostacoli ad un incremento delle vendite negli Stati Uniti sono l'imperfezione dei mercati, la varietà dei prodotti americani e la réclame. La conquista di un mercato implica forti investimenti di capitali che sono possibili solo se verranno eliminate le estreme incertezze derivanti dalla mutevolezza delle procedure doganali e della politica tariffaria americana (8). E, anche in tal caso, non è probabile che la piccola tipica ditta inglese abbia grandi possibilità. Le imprese maggiori hanno colà propri stabilimenti, o sono collegate con fabbriche americane, e non svolgeranno quindi un'azione di concorrenza.

Una campagna di vendite finanziata in forma collettiva dallo Stato o da organismi di categoria e l'istituzione di rappresentanze collettive dell'industria britannica negli Stati Uniti può prestarsi a notevoli speranze (9). Se riuscisse, tuttavia, essa urterebbe, specie in un periodo di prezzi cedenti e di produzione in declino, contro una violenta ostilità. D'altronde le chiacchiere insistenti di una imminente svalutazione della sterlina hanno creato

(8) L'importanza della procedura doganale è mostrata dal fatto che, mentre i dazi medi riscossi su merci daziate sono diminuiti dal 36% nel 1938 al 25% nel 1946, al 19,4% nel 1947 e al 13,7% nel 1948, il volume delle importazioni soggette a dazio non è aumentato più di quanto era prevedibile in base all'incremento produttivo dei paesi non americani e all'espansione del reddito nazionale statunitense.

(9) La estrema rispettabilità del nuovo Comitato Britannico per l'Esportazione (U. K. Export Committee) ed i suoi limitati poteri non fanno però prevedere una campagna di vendite molto aggressiva ed efficace.

un problema oggettivo nei riguardi di tutti quei paesi che non pensano di seguire l'esempio della sterlina. In tali paesi gli importatori saranno prudenti nelle ordinazioni, nella speranza di una caduta di prezzi (in termini delle loro rispettive valute). Le smentite, per quanto reiterate, non eliminano questo effetto. Per reagirvi — come accennai — si potrebbero impartire istruzioni al Dipartimento per l'assicurazione dei crediti all'esportazione per la emissione di polizze assicurative a 6 mesi contro i rischi di svalutazione, ed autorizzare la Banca d'Inghilterra a vendere dollari contro sterline a 6 mesi a fronte di esportazioni nell'area delle valute forti.

Ovviamente, queste osservazioni sono valide per una situazione in cui non vi sia sovroccupazione, in cui, cioè, la domanda americana non cresca con un ritmo più veloce della capacità produttiva americana.

Ora, la domanda statunitense per i prodotti d'importazione potrebbe essere stimolata con una semplificazione delle regolamentazioni e della prassi doganale, ovvero, con un'abolizione o riduzione unilaterale delle tariffe statunitensi. Qualche promessa fu fatta per quanto riguarda il primo punto al tempo dell'Accordo Generale per le Tariffe. Ma la sua attuazione è ancora incerta, per l'improbabilità di un preventivo consenso da parte del Congresso. Quanto alla riduzione generale delle tariffe U.S.A., essa ha avuto risultati sconfortanti. Se il mantenimento di controlli quantitativi nella massima parte dei paesi al di fuori degli Stati Uniti ha avuto l'effetto di determinare *de facto* una diminuzione unilaterale del protezionismo americano, *de jure* le concessioni furono multilaterali e controbilanciate. Gli Stati Uniti, comunque, si riservarono il diritto di revocarle nel caso che si fossero dimostrate « dannose » ai produttori americani. Questa incertezza (anche a prescindere dalla opprimente procedura doganale) deve aver avuto un effetto scoraggiante sui possibili esportatori verso gli Stati Uniti.

L'incertezza è divenuta ancora maggiore con la recente recessione americana. Mentre il reddito nazionale è diminuito soltanto da 233 a 220 miliardi (cioè del 5%) le importazioni, nel maggio scorso, registrarono un declino di

non meno del 14%. Il convincimento che la propensione marginale ad importare fosse negli Stati Uniti relativamente più elevata rispetto alla media (per quanto, in termini assoluti, ancora molto bassa, anche al livello della domanda del 1948), è ormai abbandonato (10). Un ripiegamento complessivo delle importazioni americane dai 7,1 miliardi del 1948 al livello del 1947 (5,7 miliardi) costituisce una ipotesi probabile, ed una parte considerevole della perdita potrebbe ben ricadere sull'area della sterlina. La relativa contrazione delle disponibilità di dollari potrebbe rappresentare una larga parte delle esportazioni americane in quest'area, al cui finanziamento contribuiscono appunto gli acquisti degli Stati Uniti.

Dobbiamo quindi concludere che la tesi di svalutare la sterlina (e le altre monete non agganciate al dollaro) si presenta, per il momento, poco raccomandabile. E' improbabile che allieverebbe lo sbilancio in dollari; al contrario, potrebbe peggiorarlo. In ogni caso, condurrebbe ad un non necessario abbassamento del tenore di vita e potrebbe favorire in prosieguo di tempo l'insorgere di una spirale inflazionistica.

B) Conservazione dei « terzi » mercati contro la concorrenza americana.

5. - Un'altra corrente di pensiero, formata dai critici più sottilizzanti (l'*Economist*, ad esempio), ritiene che la svalutazione sia divenuta necessaria non tanto per conquistare i mercati americani quanto per conservare i terzi mercati contro la concorrenza americana. Questa tesi è la più plausibile, ma non è ancora sufficientemente qualificata.

6. - Anzitutto, occorre distinguere fra: divario di prezzi dovuto ad aumenti eccessivamente forti dei salari inglesi; divario di prezzi dovuto ad alti prezzi discriminatori praticati

(10) E' da temere che un aggravamento della recessione provochi una decurtazione delle importazioni ancor più drastica, in quanto la domanda di automobili, che sinora è rimasta inalterata, comincia a risentirne. Un tentativo di concorrenza aggressiva da parte dell'Europa avrebbe, in tali condizioni, serie conseguenze politiche all'interno degli Stati Uniti, e di riflesso, sul destino dello E. R. P.

per le esportazioni; infine, *last but not least*, divario dei prezzi dovuto alla diversione di correnti di importazione dall'area del dollaro all'area della sterlina e di altre valute deboli.

a) calcoli effettuati dalla Commissione Economica per l'Europa (11) dimostrano che, tenendo conto della svalutazione della sterlina nel 1939 (12), i salari orari britannici sono saliti del 14% meno dei salari statunitensi. La produttività americana, tuttavia, è salita più che nel Regno Unito. Il rapporto salari-efficienza è rimasto quindi praticamente immutato. Tali calcoli sono soggetti ad un largo margine di errore; essi ignorano l'esigenza di incrementare le esportazioni europee, ma tendono a mostrare che la pressione sull'Europa dipende dal ritmo molto più rapido con cui si svolge il progresso tecnico negli Stati Uniti e dalla più aggressiva politica statunitense di vendite che assicura importanti vantaggi monopolistici ai suoi prodotti (ad es., concessione di crediti con l'obbligo di spenderli esclusivamente negli Stati Uniti). E' probabile che la recessione aumenterà di molto questa pressione, alla quale sono esposti anche tutti gli altri paesi europei. Essa trae origine dalla colossale espansione dell'economia degli Stati Uniti durante e immediatamente dopo la guerra, quando l'Europa e gli altri paesi erano prostrati. Sarebbe però contrario allo spirito del Piano Marshall se un riaggiustamento dovesse raggiungersi con un improvviso, drastico abbassamento del tenore di vita delle popolazioni europee. Un aiuto unilaterale da parte degli Stati Uniti — per es., mediante riduzioni tariffarie unilaterali o nell'ambito del Piano Marshall — potrebbe naturalmente diminuire questa particolare causa di squilibrio.

Pertanto, il divario di prezzo tra i prodotti inglesi (europei) ed americani, dovuto al più rapido ritmo dei progressi tecnici negli Stati

(11) *Ibid.* p. 107, Tabella 68.

(12) Questa svalutazione fu pure attuata in un momento sbagliato in quanto provocò una diminuzione dei ricavi in dollari, nonostante che la congiuntura negli Stati Uniti fosse in fase di espansione. Un successivo riaggiustamento durante la guerra sarebbe stato perfettamente in linea con l'assunto sostenuto in questo articolo. In simili materie, le politiche di breve e di lungo periodo sono contrastanti, e la scelta fra di esse dipende dalla situazione concreta dei singoli momenti.

Uniti, renderebbe opportuna un'azione di discriminazione multilaterale contro le esportazioni americane, così da peggiorare deliberatamente la ragione di scambio degli Stati Uniti, se si vuole che il livello di vita e di occupazione dell'Inghilterra e dell'Europa sia mantenuto senza un continuo e crescente aiuto diretto. In altre parole, se si vuole eliminare la scarsità di dollari e ritornare ad un'« economia di mercato » nel commercio internazionale, nonostante la crescente sproporzione del potere di concorrenza americano e senza un forte aumento nell'ineguaglianza internazionale dei redditi, l'Europa ha bisogno di un migliore trattamento negli Stati Uniti e di un trattamento preferenziale negli altri mercati.

b) in secondo luogo, certi paesi, tra cui Gran Bretagna e nazioni a moneta debole, hanno cercato di imporre, con azione discriminatrice, prezzi elevati sulle esportazioni di prodotti essenziali diretti verso altri paesi a valuta debole, graduando la discriminazione in proporzione alla debolezza della moneta. In tal modo — limitatamente a talune operazioni — si è adottato un sistema equivalente ad una svalutazione nascosta e diversamente graduata delle monete deboli. La recente relazione del Comitato Economico Europeo (specialmente il cap. V, sottosezione 3) offre un'eccellente descrizione di alcune di queste pratiche discriminatorie e tenta valutarne l'estensione. È stato così trovato che le differenze di prezzo per l'acciaio sono arrivate sino al 50%, e per il carbone al 100%. Il divario tra i numeri indici dei prezzi interni e all'esportazione (nel febbraio del 1949, quest'ultimo — 1938 = 100 — era di 202, mentre l'indice per i prodotti manufatti sul mercato interno era di 192,3) indica che sistemi del genere non sono limitati a pochi casi sporadici. In tali condizioni e finché non si può dire che i prezzi sul mercato interno sono inferiori ai costi, vi è, per lo meno per un numero molto considerevole di prodotti destinati all'esportazione, un margine molto elevato per un'azione di adeguamento dei prezzi, senza bisogno di sacrifici o di svalutazione. Grosso modo, un taglio del 10% circa sui prezzi all'esportazione dovrebbe essere possibile in quei settori in cui la concorrenza è meno forte. Ed è più conveniente per

l'Europa ridurre i prezzi all'esportazione solamente quando necessario e quando sono probabili certi effetti favorevoli, che non ridurli di una percentuale fissa con la svalutazione.

Ora, l'eliminazione dei controlli per vasti settori del consumo interno anche in Gran Bretagna (per non parlare del continente europeo) ha indebolito di molto il potere delle Autorità di forzare le esportazioni nonostante la possibile caduta dei margini di profitto al disotto di quelli ottenibili sul mercato interno, ed ha favorito l'adozione di una generale politica deflazionistica allo scopo di scoraggiare le vendite all'interno. Dati questi sfavorevoli sviluppi, i Governi europei dovrebbero ristabilire sul consumo interno quei controlli (razionamenti e assegnazioni) che li mettano in grado di esercitare sull'industria una pressione selettiva, per non essere costretti ad imporre un taglio generale sui redditi e sui consumi, con conseguente disoccupazione di massa (13).

c) L'ultimo problema connesso con questo crescente divario di prezzi riguarda lo spostamento delle correnti commerciali determinato dalla scarsità di dollari. Certi prodotti che, sinora, si erano potuti acquistare in America devono oggi essere acquistati in misura crescente nelle aree a moneta debole. Conseguentemente è diminuita la domanda per prodotti dall'area del dollaro ed è aumentata la domanda per prodotti dall'area della sterlina e di altre monete deboli. Questi movimenti avrebbero già per sé stessi provocato inevitabilmente un certo scompiglio nei rapporti tra i prezzi, ten-

(13) Difficilmente potranno essere usati sussidi diretti per la conquista del mercato americano; ciò provocherebbe ritorsioni immediate. Potrebbe essere invece interessante indagare se non fosse possibile accordare qualche facilitazione fiscale, specialmente sotto forma di aumento delle quote di ammortamento, nei confronti delle esportazioni verso le aree a valuta forte. L'inaspettato ritardo nell'istituire i Consigli di Sviluppo (Development Councils), che avrebbero dovuto cooperare con gli organi governativi per superare le resistenze che si incontrano nelle vendite, è molto deplorabile. Il finanziamento delle relative spese mediante una imposta generale (se possibile, variamente graduata) su tutta la produzione delle industrie interessate avrebbe potuto inoltre contribuire a livellare gli oneri per l'organizzazione delle vendite negli Stati Uniti.

dendo a rincarare i prezzi in monete deboli rispetto ai prezzi in dollari sulla base dei cambi ufficiali. Ma le difficoltà sono state ulteriormente aumentate dalla caduta quasi simultanea della domanda e dell'occupazione nell'area del dollaro. La recessione della congiuntura negli Stati Uniti non è interamente imputabile alla diversione della domanda europea dal mercato americano; ma quest'ultimo fattore, indubbiamente, deve avere accentuato l'evoluzione in atto. Poco può essere fatto dall'Europa per porre rimedio a questo particolare problema derivante dall'eccezionale posizione degli Stati Uniti nell'economia mondiale. Una svalutazione — riducendo con ogni probabilità in una prima fase, come si disse, le esportazioni europee — ci costringerebbe a contrarre ulteriormente i nostri acquisti dall'area del dollaro. In tal modo, salvo rassegnarsi ad una riduzione del reddito e dell'occupazione, dovremmo aumentare gli acquisti altrove, e cioè accentuare la causa del divario tra i prezzi in dollari e in sterline, giacché i prezzi in sterline aumenterebbero ulteriormente. Si determinerebbe così un circolo vizioso, il quale porterebbe ad una non necessaria riduzione del reddito nazionale dell'Inghilterra e degli altri paesi europei, e nello stesso tempo ricreerebbe quelle stesse anomalie che si tentava di superare, fino a che, se la soluzione « ortodossa » fosse perseguita a fondo, l'« equilibrio » sarebbe assicurato dalla disoccupazione e dall'abbassamento del tenore di vita.

7. - Dobbiamo ora considerare i riflessi di questo divario di prezzi nei « terzi » mercati. Questi mercati possono essere suddivisi in due categorie: a) mercati che hanno attualmente un surplus in dollari, e b) mercati che non posseggono dollari o che usano tutti i dollari di cui possono venire in possesso per acquisti negli Stati Uniti. Sono eccezionalmente pochi i paesi che si trovano nella prima, favorevole posizione; all'interno dell'area della sterlina le due eccezioni più importanti sono la Malacca, grazie alla gomma e allo stagno, e l'Africa Occidentale, per il cacao. Se la depressione americana si aggravasse, ovviamente diminuirebbe il numero dei paesi in simile posizione, soprattutto perché le importazioni americane si con-

trarrebbero ulteriormente. Inoltre, gli esportatori statunitensi tenteranno di vendere all'estero anche a prezzi che non coprono completamente i costi, e così assorbiranno dollari che attualmente vengono usati in via multilaterale per pagare le importazioni da altri paesi estranei all'area del dollaro, i quali, a loro volta, se ne servono per pagare le esportazioni statunitensi. In tal modo il carattere multilaterale del commercio europeo con gli Stati Uniti diminuirebbe ulteriormente. Gli Stati Uniti non ci guadagnerebbero: invece di esportare prodotti primari in Europa, essi esporterebbero prodotti manufatti nei paesi coloniali.

Tuttavia, dato che sembra essenziale per l'Europa tentare di ottenere dollari con un sistema di scambi triangolari, per esempio con l'inclusione dell'America del Sud, tale argomento non deve essere lasciato senza la dovuta considerazione.

a) Nel caso della Malacca e dell'Africa Occidentale, il Governo inglese può, servendosi di provvedimenti amministrativi, spostare la loro domanda per importazioni verso l'Inghilterra. Ciò, indubbiamente, significherebbe per tali paesi una perdita, in quanto essi potrebbero effettuare gli acquisti a migliori condizioni nell'area del dollaro. Ad un certo momento, quindi, si presenterebbe il problema se non sia necessario concedere loro dei compensi atti a controbilanciare le perdite in cui fossero incorsi per aver dovuto comprare nell'area della sterlina a prezzi più cari. Una svalutazione della sterlina farebbe qualcosa per una minor disparità dei prezzi. Ma sarebbe una misura quanto mai infelice se i paesi non appartenenti all'area del dollaro dovessero svalutare solamente per questo motivo, e ciò per il probabile peggioramento che ne conseguirebbe nella loro *diretta* bilancia dei pagamenti con l'America.

Per il momento, il divario tra i prezzi statunitensi ed i prezzi degli altri paesi, specialmente quelli del Regno Unito, si mantiene entro limiti sopportabili. Ma, in conseguenza della depressione americana, potrebbe divenire così forte da rendere difficilmente difendibile il mantenimento della proibizione — imposta ai paesi con bilancia commerciale attiva — di usare i conti « liberi » in dollari negli Stati

Uniti. Se si rendesse necessario diminuire « le perdite » delle colonie inglesi che hanno ricavi in dollari, potrebbero iniziarsi sistemi indiretti di compensazione, concedendo, ad esempio, a questi paesi, degli aiuti a fondo perduto e mettendoli così in grado di diminuire il carico delle imposte indirette che pesa sulle classi più povere. Vi sono, naturalmente, pochi altri paesi nella stessa posizione, per i quali simili complicati accordi amministrativi non sono possibili. Di questi, qualcuno soltanto, come lo Stato di Israele, potrebbe costituire un'importante fonte di dollari. In casi del genere, allo scopo di superare le differenze di prezzo, potrebbero essere prese altre misure indirette. Si era sparsa la voce, ad esempio, che lo Stato di Israele era pronto a concedere all'Inghilterra in contanti una somma di 60 sterline per ogni investimento di capitale di 100. Siffatti programmi dovrebbero essere attentamente studiati. E' probabile che si verifichi una certa contrazione nelle esportazioni ed un aumento di disoccupazione. Esportazioni senza contropartita, combinate con transazioni correnti che fruttano dollari e che, in un secondo momento, aumentano le nostre esportazioni invisibili, potrebbero costituire un Programma di Lavori Pubblici eccezionalmente redditizio.

In altri casi, per abbassare il prezzo delle nostre esportazioni, senza peggiorare la nostra ragione di scambio con gli Stati Uniti, si potrebbero concedere sussidi diretti (14). Si è talvolta sostenuto che nessun ulteriore sussidio dovrebbe essere accordato sia pure per simili vitali motivi in quanto la pressione fiscale ha raggiunto il « limite di sopportazione ». Un tale argomento non può però essere proposto dai partigiani della svalutazione. La svalutazione non significa altro se non una uniforme imposta indiretta su tutte le importazioni ed un uniforme sussidio a tutte le esportazioni. Ma, come già si è detto, potrebbe non essere saggio aumentare le imposte indirette indiscriminatamente ed in misura uguale per tutte le importazioni; e quanto alle esportazioni, in molti casi non vi è alcun bisogno

(14) Cfr. peraltro quanto detto precedentemente a proposito dei prezzi eccezionalmente elevati delle esportazioni inglesi, e dei relativi profitti, che dovrebbero essere eliminati prima di ogni altra cosa.

di concedere loro un sussidio, quale sarebbe invece automaticamente elargito con la svalutazione. Un sistema selettivo di imposte indirette e di sussidi sarebbe quindi meno pericoloso per la politica di stabilizzazione di quanto non lo sarebbe la svalutazione, e inoltre la sua incidenza può essere resa più giusta. La sola valida obiezione in contrario è che esso potrebbe essere di applicazione troppo difficile. Obiezione che è stata spesso sollevata; ma, nella maggior parte dei casi, dopo aver perduto del tempo gli eventi hanno imposto la adozione di quella politica già ritenuta « impossibile ». Dato che solamente un piccolo numero di paesi ed una ristretta cerchia di beni cadrebbero nella categoria qui considerata, sembrerebbe saggio elaborare immediatamente programmi dettagliati.

Purtroppo, è più che probabile che le nostre esportazioni verso paesi con surplus in dollari soffriranno della recessione in atto sui mercati americani e del conseguente declino dei prezzi in dollari e del volume degli acquisti statunitensi. A meno che non sia possibile trovare sbocchi alternativi in mercati della sterlina non toccati dalla depressione degli Stati Uniti, i redditi e la domanda in quei paesi diminuiranno. Ed è probabile che ne siano colpiti sia i ricavi in dollari che le esportazioni inglesi. Si toccano così problemi di stabilizzazione all'interno dell'area della sterlina cui finora si è prestato troppo poca attenzione.

b) In secondo luogo, vi sono paesi i quali, al momento, non hanno surplus in dollari. Anche questi paesi possono essere suddivisi in due gruppi: quelli che non possiedono affatto introiti in dollari degni di nota, e quelli che, al momento, usano tutti i dollari che riescono ad ottenere per acquisti negli Stati Uniti. La maggior parte di questi ultimi paesi desidererebbe incrementare ulteriormente gli acquisti negli Stati Uniti. Ma ne sono impediti dalla incapacità di acquisire maggiori importi di dollari. Teoricamente, la Gran Bretagna (e l'Europa) potrebbe trasformare anche i paesi di questa categoria in paesi con un'eccedenza netta in dollari, soppiantando le esportazioni statunitensi. E dovremmo presumere che quanti desiderano che Inghilterra ed altri

Stati svalutino, sperino perciò stesso nell'effettività di un tale spostamento.

Rispondiamo: teoricamente potrebbe essere possibile soppiantare prodotti americani in misura sufficientemente ampia da giungere, per via triangolare, ad un ricavo di dollari; in pratica però non è cosa realizzabile in breve periodo di tempo, in quanto i prodotti ora importati dagli Stati Uniti o non sono ottenibili altrove o, se lo sono, sono gravemente accappati rispetto ai prodotti americani da imperfezioni dei mercati (gusti, ecc.). E non è nemmeno evidente che una svalutazione concorrenziale ed una deflazione, necessarie per soppiantare gli Stati Uniti sul terreno di una aperta concorrenza di prezzi, si risolverebbero per l'Europa in un reddito reale « ottimo ».

E' un errore il supporre che la depressione americana influenzerà necessariamente il volu-

ESPORTAZIONI ED IMPORTAZIONI STATUNITENSIS
CON ALCUNI PAESI
(Gennaio - Dicembre 1948)
(milioni di dollari)

| P A E S E | Esportazione di prodotti nazionali | Importazioni complessive |
|---|------------------------------------|--------------------------|
| Europa | 4.242 | 1.091 |
| Regno Unito | 637 | 283 |
| Medio Oriente | 357 | 169 |
| India | 297 | 266 |
| Pakistan | 17 | 26 |
| Ceylon | 19 | 53 |
| Burma | 5 | 2 |
| Malacca | 82 | 270 |
| Indie Olandesi | 92 | 76 |
| Australia | 114 | 129 |
| Nuova Guinea (Australia) | — | 1 |
| Nuova Zelanda | 34 | 30 |
| Isole britanniche del Pacifico Occid. | 1 | — |
| Africa Occidentale inglese: | | |
| Costa d'Oro | 6 | 74 |
| Nigeria | 10 | 31 |
| Africa Occid. Inglese (St. Elena e Dipendenze, Gambia e Sierra Leone) | 1 | 1 |

(1) I dati sulle esportazioni per il 1948 comprendono, e quelli per il 1947 escludono, i prodotti destinati all'esercito (Army Civilian Supply). Il valore in dollari di tali merci per tutto il 1947 è stato il seguente: Germania 456.925; Austria 32.697.473; Italia 2.708.005; Corea 57.426.491; Giappone 354.380.255.

me delle esportazioni inglesi (ed europee) verso i paesi non appartenenti all'area del dollaro. Non vi è un « segnato destino » nello sviluppo del nostro commercio. Purchè ci si rifiuti di far concorrenza al dumping della depressione americana e ci si isoli, l'Europa potrebbe limitare le ripercussioni dannose della depressione statunitense alle sole conseguenze del declino delle importazioni americane. Queste, con tutta probabilità, saranno serie (15). La grandissima maggioranza del mondo non comunista è formata da paesi i quali non possiedono apprezzabili introiti in dollari o che spendono i dollari che possiedono per importazioni dagli Stati Uniti. Il volume delle loro importazioni dall'America è quindi determinato dai rispettivi ricavi in dollari. Per quanto a buon mercato possano essere i prodotti americani, essi non possono incrementare i loro acquisti negli Stati Uniti al di là di quel livello. Se desiderano acquistare merci all'estero per cifre superiori agli introiti in dollari (soprattutto prodotti manufatti, magari dello stesso tipo di quelli che comprano dagli Stati Uniti), essi possono rivolgersi solamente a paesi ai quali possono vendere, con introito della relativa valuta, ad esempio alla Gran Bretagna e all'Europa. D'altra parte, è più importante per essi vendere a prezzi relativamente attraenti che strappare profitti momentanei attraverso « acquisti a buon mercato », giacchè devono essere ben consapevoli del fatto che la conseguenza ultima ed inevitabile di guadagni momentanei per acquisti a basso prezzo sarà una caduta del volume dei prezzi di esportazione. Che questo sia stato compreso è dimostrato dalla felice conclusione di un accordo quinquennale con l'Argentina che elude le difficoltà della scarsità dei dollari (16).

(15) Potrebbe essere opportuno studiare la possibilità di istituire all'interno dell'area della sterlina dei pools ammortizzatori, così da sostenere il reddito dei produttori primari qualora gli accordi con gli Stati Uniti non sfociassero in una azione comune di tutte le potenze occidentali.

(16) La protesta che — si afferma — gli Stati Uniti hanno elevato contro quest'accordo denota un increscioso ritorno alla mentalità di Hull e di Clayton. In nessun modo l'azione inglese farà diminuire gli acquisti dell'Argentina negli Stati Uniti. D'altro canto non vi sono dollari disponibili per finan-

Si potrebbe obiettare che i paesi in questione si rifiuteranno di comperare in altri mercati a prezzo più caro quei prodotti che possono acquistare negli Stati Uniti. Questa obiezione si basa su di un'impostazione erronea. Tali paesi non possono ottenere dagli Stati Uniti tutti i prodotti che essi desiderano (al di sopra dei loro ricavi in dollari) appunto per mancanza di dollari. Tentativi di spremere dollari dalle loro controparti commerciali (come ad es. ha tentato di fare il Belgio) finirebbero in una riduzione di rappresentanza delle loro esportazioni, in quanto nessun paese ha surplus di dollari. E' la scarsità di dollari che impone una contrazione delle esportazioni statunitensi, e non « la malvagità » dei « pianificatori ». Una sola questione rimane aperta: quali paesi dovranno ridurre gli acquisti dagli Stati Uniti. Un tale problema si può risolvere o con una distribuzione programmata dei dollari disponibili (i paesi, cioè che hanno relativamente maggiori disponibilità paghino in dollari una parte delle importazioni che ricevono dai paesi meno forniti), o con una lotta distruttiva a colpi di deflazioni concorrenziali e di svalutazioni nella speranza di accaparrarsi i surplus esistenti fuori degli Stati Uniti convertibili in dollari (17). In quest'ultimo caso, certe nazioni potrebbero tentare di poter poi comperare negli Stati Uniti. Ma la inevitabile conseguenza sarebbe un'ulteriore contrazione del commercio. In tal modo, i guadagni ottenuti comprando « a basso prezzo » svanirebbero, poichè ogni paese si troverebbe nell'impossibilità di esportare. Gli stessi prezzi di quelle nazioni comincerebbero a cedere o per una deflazione in Gran Bretagna (ed in Europa) o perchè il corso delle loro monete in termini di sterline (o di altre

ziare gli acquisti argentini negli Stati Uniti, a meno che non si giunga ad un taglio degli acquisti inglesi negli Stati Uniti. Il Piano Marshall ammette che l'Inghilterra debba espandere le vendite nel Sud America.

(17) La perdita di oro da parte della Gran Bretagna, per un valore di 12,2 milioni di sterline a favore del Belgio, di 5,6 milioni di sterline nei confronti della Svizzera, e di 7,4 milioni di sterline nei confronti della Germania, indica che, nell'ardore della ripresa del 1948, troppa poca attenzione è stata data a questi problemi.

monete europee) si troverebbe rivalutate. E il contagio degli Stati Uniti si allargherebbe. Invece, concludendo reciproci accordi di acquisto e mantenendo un livello di prezzi relativamente stabile, le conseguenze della recessione americana possono essere limitate alle perdite derivanti dal non poter più vendere negli Stati Uniti a prezzi più remunerativi ed in maggiore quantità. Anche questo sarà un inconveniente e potrebbe anzi risultare estremamente dannoso; ma si eviterebbe la reale catastrofe di una contrazione multilaterale del commercio estero.

La drastica diminuzione del tenore di vita necessaria per affrontare la concorrenza americana senza ricorrere a sistemi discriminatori è politicamente così pericolosa da dover essere senz'altro scartata. Nè il mondo estraneo alla area del dollaro potrebbe sfuggire al dilemma prospettato con una svalutazione generale, in quanto probabilmente i ricavi in dollari si contrarrebbero e vi sarebbe un ulteriore inevitabile aggravamento della recessione negli Stati Uniti.

Nè vi è ragione alcuna di mettere in dubbio che anche una convertibilità parziale in dollari delle monete europee provocherebbe ora una restrizione generale del commercio europeo, specialmente se, come è purtroppo probabile, la deflazione americana continuasse e si iniziasse una lotta senza quartiere per l'accaparramento di dollari. La interconvertibilità delle monete in Europa si realizzerà non appena si sarà attuata nel vecchio continente una maggiore unificazione monetaria. Essa non è possibile finchè solo la Gran Bretagna si impegnerà per mantenersi in equilibrio, fuori dell'inflazione e della deflazione. Certo, i pagamenti ed il commercio intereuropeo devono essere incoraggiati. Ma ciò può farsi nel modo più efficace con un *allevamento sperimentale delle restrizioni quantitative*. E anche questo passo dovrebbe essere accompagnato da un coordinamento degli investimenti e delle rispettive politiche economiche generali molto più stretto di quanto è stato sinora. La convertibilità in dollari a sua volta potrà essere restaurata, sia pure parzialmente, solamente dopo che la ricostruzione europea sarà riuscita a ridurre l'ineguaglianza di possibilità econo-

niche tra i due Continenti, e dopo che gli Stati Uniti avranno ricostituito il loro equilibrio.

E' da questo punto di vista che devono essere giudicate le recenti proposte tendenti a « liberalizzare » il commercio interno europeo. Proposte alle quali vogliamo dedicare alcune considerazioni (18).

II.

L'alternativa della svalutazione e il problema della « liberalizzazione », del commercio internazionale.

8. - Le precedenti osservazioni indicano che una svalutazione della sterlina e delle altre monete non appartenenti all'area del dollaro non dovrebbe essere presa in considerazione sino a che non sia determinabile l'entità della recessione negli Stati Uniti. Una svalutazione renderebbe più acuta la scarsità di dollari, potrebbe accentuare la recessione ed in tal modo aggravare il problema originario. Nel frattempo, invece, dovrebbe essere intensificata la politica sin qui seguita dall'O.E.C.E. per aumentare la capacità produttiva dei paesi non

(18) Il desiderio della Banca d'Inghilterra di eliminare le transazioni sotto la pari delle sterline che non possono essere liberamente usate per il pagamento degli impegni correnti in Gran Bretagna (ad esempio pagamenti per le esportazioni per i servizi) sembra aver superato ancora una volta i limiti della prudenza. Si dice che nel nuovo accordo commerciale con la Svizzera un ammontare in oro per 6 milioni di sterline è stato sacrificato con l'accettare le pretese avanzate verso la Gran Bretagna da residuati in Svizzera « non-bona-fide ». Questo tipo di errore non è nuovo: esso è stato commesso per un'ampiezza molto più disastrosa nel periodo della guerra « fonica » (Cfr. i miei articoli, *Foreign Trade and Exchange Policy*, nell'« Economic Journal » del 1940; e *Drift towards a rational foreign Exchange Policy*, in « Economics », Oxford, 1940). Si tratta di una conseguenza di quello struggerci di vecchia data per il « ristabilimento della posizione di Londra come centro internazionale », che doveva rivelarsi così catastrofico nel 1925. Invariabilmente ed inevitabilmente, il risultato è un collasso, seguito da una applicazione del principio bilaterale della discriminazione valutaria molto più rigida di quanto sarebbe stato economicamente desiderabile.

appartenenti all'area del dollaro, e dovrebbero essere rafforzati i controlli necessari ad isolare l'Europa dai riflessi della recessione americana, che altrimenti ritarderebbe gli investimenti capitali e così l'incremento della produttività europea.

Il problema fondamentale, come abbiamo visto, è di impedire una lotta concorrenziale per l'accaparramento di dollari. Per i territori non americani questo obiettivo potrebbe essere raggiunto con reciproci accordi per acquisti in massa. Dato che la maggior parte delle importazioni europee (ed inglesi) sono costituite da prodotti standardizzati, una tale soluzione presenterebbe poche difficoltà. Più difficile ne sarebbe l'applicazione alle esportazioni europee (ed inglesi), che sono costituite prevalentemente di un'infinita varietà di prodotti manufatti; complicazione che però può essere superata agevolmente con la conclusione di accordi che nelle importazioni di beni in massa lascino libero il venditore di scegliere in contropartita tra le merci che formano il surplus esportabile del paese acquirente. Il venditore, peraltro, non dovrebbe aver facoltà di spendere in qualsiasi altro mercato il ricavo del contratto di massa, se non con il permesso dell'acquirente.

La liberalizzazione del commercio promessa agli americani dovrebbe essere iniziata allentando i controlli quantitativi piuttosto che con la trasferibilità automatica; e inoltre procedendo a revisioni frequenti dei « diritti di tiraggio » e a facilitazioni amministrative della trasferibilità. In tal modo, potrebbe essere evitata la concorrenza per i dollari e una contrazione del commercio.

Ma è nelle nostre relazioni con i paesi non appartenenti all'area del dollaro che la politica economica britannica sarà messa alla prova. Una frattura nella politica di questi paesi, il diffondersi tra essi della deflazione, restringerebbero il campo nel quale il commercio estero potrebbe essere mantenuto ad un livello soddisfacente. Già il Belgio e la Germania sono afflitti da una disoccupazione non molto inferiore di quella del 1929-32 ed hanno una bilancia commerciale attiva con tutti gli altri paesi dell'Europa e con l'area della sterlina. Maggiore sarà l'entità della recessione,

e più grande sarà il grado di forzata autosufficienza se le esportazioni diminuiscono, anche le importazioni dovranno essere ridotte.

La Gran Bretagna dovrà dare un attivo contributo se vuole riprendere la sua posizione di guida di un gruppo di paesi che seguono la politica della piena occupazione. Il suo livello di vita è più elevato che non quello di qualsiasi degli altri paesi. Pertanto, ogni programma volto a controbilanciare le inevitabili perdite sui mercati in dollari (19), dovrà dare la priorità ad un piano di investimenti esteri (esportazioni senza contropartita). Una tale soluzione si presenterebbe tanto più opportuna in quanto eliminerebbe, in misura considerevole quegli spostamenti su larga scala delle forze di lavoro che invece sarebbero inevitabili se si dovesse por mano agli usuali programmi di « lavori pubblici », e che, d'altronde, sembrano politicamente di difficile attuazione. L'offerta di esportazioni senza contropartita (cioè, concessioni di prestiti o autorizzazioni ad utilizzare i conti in sterline bloccati) potrebbe essere combinata con accordi che, o immediatamente o in prosieguo di tempo, provochino flussi di reddito dall'estero o migliorino i nostri approvvigionamenti, vale a dire la nostra ragion di scambio. Con l'incremento della nostra produzione di acciaio dovremmo essere in grado di raggiungere quest'obiettivo senza eccessive tensioni, in quanto la maggioranza dei paesi d'Oltremare sarebbe lieta di accrescere le importazioni di beni capitali. Il programma di investimenti nell'impero coloniale potrebbe essere accelerato. La Gran Bretagna potrebbe anche partecipare al piano di investimenti nello Stato di Israele, che, come si è già accennato, ci procurerebbe un certo imme-

(19) Dal lato negativo, il sacrificio per la contrazione delle forniture americane dovrebbe essere equamente distribuito. Probabilmente sarà necessario reintrodurre il razionamento negli articoli di vestiario, ed un razionamento combinato per il tabacco ed i generi dolciari. Il formato dei giornali dovrà essere ridotto, e — meno probabilmente — reintrodotta il razionamento del pane. Sarebbe sensato spiegare, alla prima occasione, l'eventualità di dover ricorrere a misure del genere — come alternativa ad una disoccupazione di massa — in modo che il comune sacrificio non conduca ad uno stato di sbigottita esasperazione.

diato ricavo di dollari. Ancora, potremmo concludere con l'India un accordo commerciale collegato con un accordo di pagamenti che incrementasse i reciproci scambi, previa concessione di trarre per quote addizionali sui conti bloccati; in tal modo aumenterebbero le esportazioni indiane e ancor più le nostre. Da ultimo, la « Overseas Food Corporation » potrebbe ben prendere in considerazione l'opportunità di estendere la sua attività ai paesi della Europa occidentale e possibilmente anche ai paesi dell'Europa orientale effettuando investimenti agricoli e chiedendo in contropartita, per quella parte dell'incremento della produzione imputabile ai nostri investimenti, favorevoli accordi reciproci di acquisto a lungo termine. C'è da augurarsi che queste possibilità siano studiate e che gli scambi commerciali con i paesi dell'Europa orientale siano intensificati. Ma, prima di prendere una qualsiasi nuova iniziativa che possa deviare l'economia mondiale dalla cooperazione, piena di speranze, con gli Stati Uniti, intesa a ristabilire l'equilibrio sconvolto dalla guerra, dovrebbe essere convocata una conferenza per concordare le misure da prendere onde arrestare i riflessi della recessione americana sull'economia europea e studiare l'estensione e l'allargamento del Piano Marshall.

Conclusioni

9. - Possiamo concludere :

Il problema della « viabilità » di lungo periodo della Gran Bretagna e dell'Europa occidentale senza un aiuto diretto degli Stati Uniti non dovrebbe essere confuso con il problema delle conseguenze a breve scadenza della recessione americana, per quanto inevitabilmente quest'ultima sollevi problemi simili al primo e tenda ad intralciare il lento processo di ricostruzione.

Gli effetti della recessione americana sulle esportazioni inglesi dirette nell'America del Nord (Stati Uniti e Canada) non dovrebbero essere, dopotutto, considerevoli. Una caduta del 20% nelle nostre esportazioni dirette visibili significherebbe solamente una diminuzione di circa 100 milioni di dollari. Molto più spiacevoli saranno i riflessi della recessione

sulle esportazioni dell'area della sterlina. Le perdite potrebbero essere dell'ordine di 400-500 milioni di dollari e anche più. Le perdite totali per il mondo intero nelle forniture in dollari potrebbero ammontare al 10% del commercio totale mondiale, il quale (escludendo l'America del Nord e i paesi dell'area sovietica) fu nel 1948 di 14.600 milioni di dollari.

Gli sforzi per mitigare gli effetti della recessione nel settore dell'esportazione dei prodotti manufatti dovrebbero essere concentrati :

a) nell'assicurarsi non tanto un'ulteriore riduzione nelle tariffe degli S. U. quanto una semplificazione ed una standardizzazione delle procedure tariffarie che hanno assunto un carattere sempre più proibitivo e neutralizzato le concessioni nominali stabilite a Ginevra per le aliquote dei dazi ;

b) nel costituire un'organizzazione di vendite finanziata dallo Stato che dovrebbe operare nelle nuove regioni di sviluppo degli Stati Uniti. L'Istituzione di « Consigli di Sviluppo » (Development Councils), che potrebbero contribuire a questo scopo, dovrebbe essere accelerata.

Ma su iniziative del genere non possono basarsi molte speranze (soprattutto a causa dell'inevitabile ostile reazione negli Stati Uniti).

Più importante sarebbe un'espansione degli acquisti da parte degli Stati Uniti di materie prime « strategiche » per prevenire la demoralizzazione dei mercati dei prodotti primari extra-statunitensi (i produttori primari americani sono protetti dal sistema dei prezzi di parità) e l'estendersi della recessione americana.

Sino a che la recessione negli Stati Uniti continuerà inalterata e le misure di cui al paragrafo precedente non saranno in piena applicazione, non è il caso di svalutare le monete estranee all'area del dollaro. Un tale provvedimento difficilmente migliorerebbe la posizione del dollaro, e potrebbe invece aggravarla a causa della sfavorevole congiuntura dei fattori che determinano il volume delle esportazioni e delle importazioni degli Stati Uniti e del Canada. Così la svalutazione risulta inopportuna, anche a prescindere completamente dai

suoi riflessi (inflazionistici) sul mercato interno.

Allo scopo di incrementare le esportazioni nonostante il relativo peggioramento dei prezzi all'esportazione senza provocare un movimento di deflazione, e allo scopo di distribuire equamente i ridotti acquisti dalla area del dollaro, dovranno essere reintrodotti certi controlli ed altri dovranno essere rafforzati.

Gli attuali più alti margini di profitto sulle esportazioni costituiscono una specie di cuscinetto ammortizzatore per gli esportatori inglesi ed europei. Ma le nostre speranze di impedire una caduta del reddito e dell'occupazione dipendono principalmente dal successo delle seguenti misure :

a) impedire, innanzitutto con reciproci accordi per acquisti in massa, una lotta rovinosa tra i paesi estranei all'area del dollaro, per l'accaparramento dei dollari ;

b) procedere ad ulteriori sostituzioni nelle importazioni.

E' da sperare che altri paesi estranei all'area del dollaro seguano la nostra politica di non indulgere a svalutazioni o deflazioni concorrenziali. Altrimenti il volume del commercio internazionale dovrebbe essere ulteriormente ridotto. Mano a mano che i dollari diverranno più scarsi, la concorrenza americana diverrà meno efficace, purchè ci riesca di evitare la convertibilità in dollari nel commercio extra-americano. L'accordo con l'Argentina e le proposte dell'O.E.C.E. per liberalizzare il commercio intereuropeo sono passi nella giusta direzione.

Per quanto riguarda le esportazioni di alcune merci verso certi paesi, dovranno essere concessi a questi ultimi dei compensi per la rinuncia dei prodotti americani offerti a prezzi di dumping (dumping da depressione). Questi compensi dovrebbero essere indiretti così da non contrastare con gli accordi internazionali ai quali disgraziatamente ci siamo già legati.

Una volta arrestata, attraverso una azione coordinata, la deflazione americana e delineatesi le tendenze e la politica economica di lungo periodo, dovrebbe essere presa in considerazione una svalutazione delle monete

estranee all'area del dollaro. A condizione che la domanda negli Stati Uniti torni ad espandersi sufficientemente, la svalutazione potrebbe giovare all'opera di riaggiustamento tra prezzi non in dollari e prezzi in dollaro ora sfasati per il più rapido ritmo dei progressi tecnici degli Stati Uniti (20). E' da augurarsi che la continuazione e l'intensificazione della politica che sta alla base della concezione del Piano Marshall e del Quarto Punto Truman rendano possibile una ripresa mondiale generale. Noi dovremmo mirare a ristabilire un sistema di *pagamenti* multilaterali e, quando la ricostruzione del sistema economico Europeo-Commonwealth britannico sarà stata

(20) In mancanza di una politica economica interna più ragionevole abbinata ad una liberalizzazione delle procedure tariffarie negli Stati Uniti, un forte aumento nel prezzo dell'oro potrebbe portare a qualche beneficio (invero attraverso notevoli sperperi ed errori). Ad esempio, l'aumento del prezzo dell'oro — poniamo — sino a 100 dollari per oncia di fino significherebbe un incremento nelle disponibilità mondiali di dollari ben superiore ad 1,5 miliardi all'anno, per effetto dell'espansione nella produzione aurifera. Sarebbe pure eliminata la paura che nutrono i membri meno addottrinati del Congresso a proposito del « deficit spending ». Il « profitto » di circa 50 miliardi di dollari, conseguente alla rivalutazione dell'oro (al prezzo di 100 dollari per oncia), sarebbe di un qualche aiuto nel sostenere l'attività economica. Indiscutibilmente è questo un metodo per curare lo squilibrio monetario molto sperperatore. Ma è sempre da preferire all'attuale mancanza di una linea politica, che è già costata agli Stati Uniti — in termini di perdita di reddito nazionale — più di quanto questi abbiano speso per il Piano Marshall, e minaccia loro di costare (nello spazio di un anno o circa) più del costo complessivo dell'intero Piano Marshall. Tale è la maledizione di Mida!

(21) Cfr. *Britain, O.E.E.C. and Restoration of a World Economy*, in « Bulletin of the Oxford Institute of Statistics », Febbraio-Marzo 1949, specialmente pp. 47-52. Quelle conclusioni sono state pienamente confermate dall'« Economic Survey of Europe in 1948 », op. cit., specie pp. 216-219.

portata a termine, anche un sistema di *traffici* multilaterali. La possibilità di raggiungere questi obiettivi (come abbiamo messo in evidenza in un precedente scritto) (21) dipenderà dalle seguenti condizioni:

a) dal successo della politica economica degli Stati Uniti nel mantenere una domanda in eccesso sul mercato interno, secondo le « regole del gioco » per i paesi che « guadagnano » oro;

b) dal grado di concessioni unilaterali che gli Stati Uniti saranno disposti a fare sul piano della politica commerciale;

c) dall'entità delle concessioni a titolo gratuito e dei prestiti U.S.A. a favore di zone estere (non europee) durante e dopo il Piano Marshall;

d) dal successo della politica inglese nel condurre e presiedere alla organizzazione della struttura produttiva dell'Europa e del Commonwealth.

Se gli Stati Uniti continueranno ad essere colpiti da fluttuazioni cicliche, se essi non offriranno concessioni sul piano commerciale, o diminuiranno le disponibilità di dollari o le renderanno discontinue, se spezzeranno la formazione di una unità economica «viabile» nell'Europa occidentale insistendo sulla convertibilità e sulla non discriminazione, la inevitabile logica degli eventi spingerà la Gran Bretagna e l'Europa occidentale ad un grado molto più forte di autarchia nazionale, che sarebbe abbinata con scambi bilaterali e con più strette relazioni economiche con il blocco sovietico. E' da augurarsi che, prima, sia convocata una conferenza per evitare, con una azione coordinata, la disorganizzazione del mondo occidentale.

THOMAS BOLOGH

Balliol College; Oxford, giugno 1949.