Fondazione Agnelli Quaderno 22/1978

IL MODELLO DI TORINO



V. CARAMELLI - N. ROSSI - V. SIESTO

prezzi e produzione nei settori produttori di beni commerciabili e non commerciabili in Italia: 1960 - 1976 La Fondazione Giovanni Agnelli intende favorire un approccio innovativo alla ricerca, che superi il momento puramente analitico/descrittivo e di "denuncia", per assumere contenuti direttamente propositivi, utili a fornire stimoli e suggerimenti non solo al dibattito culturale ma anche a chi ha responsabilità operative.

La collana dei "quaderni" è uno degli strumenti con cui si intende favorire il dibattito e fornire agli operatori un contributo di informazione e di stimolo.

Vi trovano spazio ricerche, saggi, estratti di volumi più ampi, resoconti di convegni, relazioni, suggerimenti di intervento operativo, proposte sperimentali.

I "quaderni" vogliono essere, cioè, oltre che un canale di divulgazione, uno strumento di lavoro per seminari, incontri, convegni.

Le opinioni espresse non riflettono necessariamente quelle della Fondazione ed impegnano, naturalmente, solo gli autori.

Prezzi e produzione nei settori produttori di beni commerciabili e non commerciabili in Italia: 1960-1976



SOMMARIO

Presentazione	pag.	3
Introduzione		5
1. Breve nota sulla dicotomia tradable/non tradable		8
2. Misure di prezzi e produttività nei settori tradable/non tradable: una breve rassegna della letteratura empirica		17
3. Una stima per l'Italia (1960-1976) e cenni descrittivi su alcune serie più significative		22
Nota metodologica		26
Appendice statistica:		
a) Dati grezzi		39
b) Dati depurati della componente stagionale		43
Riferimenti bibliografici		47

Presentazione.

Nel novembre 1976, la Fondazione Agnelli organizzò un seminario sul tema "Analisi e politiche keynesiane di fronte alla crisi economica italiana ed internazionale". Tutti i partecipanti convennero sulla necessità di portare in primo piano il problema del consenso e quindi delle relazioni industriali e delle finalità dello sviluppo. Nei mesi successivi molte novità si sono verificate. In particolare la cosiddetta "svolta sindacale" che sembra essersi manifestata in una prima accettazione (condizionata?) dell'economia di mercato e di alcune sue fondamentali regole.

Occorre anche ricordare il diverso atteggiamento del partito comunista non fosse altro perché fa da sfondo a comportamenti di una parte importante del movimento sindacale.

La drammaticità della crisi, che il nostro paese condivide con tutti i paesi dell'area occidentale, ma che da noi presenta la caratteristica di escludere dal lavoro soprattutto i giovani, ha imposto questa riflessione critica che però non ha trovato ancora chiari orientamenti politici e tecnici.

È in questo clima politico e culturale meno ideologizzato e che concede, sia pure fra tante incertezze, un maggior spazio ai problemi dell'economia reale che si colloca il lavoro che con questo Quaderno viene presentato.

L'obiettivo è di mettere a punto un "modello" dell'economia italiana che rispecchi con la massima fedeltà possibile, in rapporto alle conoscenze disponibili, i reali processi dell'economia del paese e la nuova realtà dei rapporti istituzionali.

Per una prima descrizione del modello, si rinvia alla Introduzione, che segue, di Gianni Zandano, coordinatore del Gruppo di Ricerca composto da Vincenzo Caramelli, Alberto Cassone, Bruno Contini, Massimo Egidi, Paolo G. Motta, Nicola Rossi, Vincenzo Siesto. Ai modelli serve un nome, non fosse altro che per distinguerli dagli altri già operanti. Il nostro abbiamo pensato di chiamarlo: "Modello di Torino", non solo per seguire l'abitudine di qualificare con

il nome di una città i vari modelli (si pensi a quelli di Bologna e di Ancona), ma anche in omaggio alla città che più di ogni altra ha determinato nel decennio scorso, in positivo e negativo, la qualità delle relazioni industriali e quindi l'unica vera politica di ripartizione delle risorse che si è realizzata nel nostro Paese.

Introduzione.

Il Quaderno "Prezzi e produzione nei settori produttori di beni commerciabili e non commerciabili in Italia: 1960-1976" rappresenta il primo sviluppo diretto di un seminario promosso dalla Fondazione Giovanni Agnelli nel dicembre 1976 rivolto ad analizzare le cosiddette politiche keynesiane difronte alla crisi economica italiana ed internazionale.¹ Nel corso di quel convegno si ebbe a registrare nelle testimonianze e nelle valutazioni degli studiosi intervenuti nel dibattito, una convergenza sull'opportunità di una rilettura critica del Keynes alla luce delle profonde trasformazioni subite dalle strutture e dalle istituzioni delle economie occidentali nel secondo dopoguerra.

L'accresciuto grado di interdipendenza e di integrazione economica, il rafforzarsi del potere contrattuale del sindacato, l'indicizzazione dei contratti di lavoro, il parziale affrancamento dall'illusione monetaria. l'autoadempimento delle aspettative inflazionistiche, l'aspra concorrenza per la dilatazione delle rispettive quote di reddito insorta tra i gruppi sociali organizzati, il cui sistema di aspirazioni redistributive può essere reso compatibile con il flusso reale delle risorse soltanto attraverso l'aumento dei prezzi, sono questi tutti fenomeni che rendono problematico il simultaneo perseguimento dei grandi obiettivi della politica economica - contenuti livelli di disoccupazione, relativa stabilità monetaria, equilibrio esterno - dilatando la schematizzazione keynesiana del pieno impiego da frontiera dell'inflazione a vasta terra di nessuno in cui i fenomeni ritenuti tipici della piena occupazione si manifestano anche in presenza di consistenti risorse inutilizzate. In questo senso è generalmente condiviso il convincimento - e gli Atti del Seminario della Fondazione lo attestano - che il messaggio keynesiano sia "datato" e che l'insoddisfacente performance economica dei Paesi rimasti grosso modo fedeli all'ortodossia keynesiana, sia al-

¹ Cfr. AA.VV., Consenso e sviluppo: dibattito sul pensiero e sulle politiche keynesiane, edizioni della fondazione, Torino 1977.

meno in parte, imputabile alla meccanica trasposizione alla realtà odierna di politiche concepite per un mondo totalmente diverso. Del resto la recente evoluzione economica di molti Paesi (fra cui l'Italia), costellata da accelerazioni sempre più brevi alternate a frenate sempre più brusche e più lunghe, accredita l'ipotesi che le tecniche di stampo keynesiano non siano un arma universale impiegabile in ogni circostanza ed in ogni situazione, e sembra suggerire la regola che – quanto più modeste sono le dimensioni di un Paese ed elevato il suo grado di dipendenza dall'estero – tanto meno utile risulti il controllo della domanda aggregata rispetto a politiche alternative di stabilizzazione.

Da considerazioni di questo genere è nata la decisione della Fondazione Giovanni Agnelli di affidare ad un gruppo di studiosi (tra cui Bruno Contini, Vincenzo Caramelli, Alberto Cassone, Massimo Egidi, Paolo G. Motta, Nicola Rossi, Vincenzo Siesto, facenti capo in gran parte al Laboratorio di Economia Politica dell'Università di Torino) il compito di procedere ad ulteriori riflessioni sulla base delle quali elaborare un nuovo modello interpretativo del sistema economico italiano, idoneo a riflettere con la necessaria accuratezza la complessa realtà istituzionale e strutturale del nostro Paese, ed a verificare pertanto l'efficacia ed i limiti delle misure di politica economica e finanziaria che saranno via via proposte.

Il modello progettato è nuovo anzitutto perché privilegia nettamente – rispetto ai tentativi esperiti in Italia – l'analisi delle condizioni reali in cui si svolgono i processi produttivi. Soprattutto negli ultimi anni, la vicenda congiunturale italiana si è venuta caratterizzando sul piano della produzione, per la presenza di molteplici strozzature, che trasformano gli stimoli della domanda in aumenti dei prezzi e delle importazioni, anziché del prodotto e dell'occupazione. Sono queste strozzature che impediscono di configurare come realistica l'ipotesi, alla base di molti modelli interpretativi, di adeguamento istantaneo dell'offerta alle sollecitazioni della domanda aggregata, e che richiedono di essere empiricamente verificate, se si vogliono individuare le forme di intervento più efficaci.

In quest'ottica, è inevitabile che il nostro sistema economico venga visto, più che come un'economia "dualistica", come una economia "segmentata", non utilmente analizzabile in termini di grandi aggregati. Così è del mercato del lavoro, dove un'area forte si contrappone ad un 'area debole intorno alla quale ruota un pool

 di consistenza crescente – di inoccupati, disoccupati e lavoratori irregolari. Così è del mercato reale, la cui disaggregazione in sottomercati appare di cruciale importanza per individuare i meccanismi di trasmissione degli aumenti di prezzi e di salari, le relazioni con i prezzi internazionali, le rigidità istituzionali incorporate nel sistema. Non sembra neppure il caso di sottolineare il rilievo che l'analisi disaggregata assume rispetto all'obiettivo della definizione di una politica economica corretta ed efficace: se il livello dei prezzi di taluni prodotti – ad esempio i beni commerciabili – è determinato primariamente sui mercati mondiali, mentre la determinazione dei prezzi degli altri beni – ad esempio i beni non commerciabili – e del tasso salariale nominale è collegata alla situazione nazionale, il saggio del salario reale e quindi anche del profitto possono risultare inappropriati e dare origine a disoccupazione, insufficienti stimoli all'investimento e squilibrio nei conti con l'estero. In tale caso il controllo della domanda aggregata è molto meno utile di politiche dirette ad influenzare i prezzi relativi dei fattori.

È parso dunque opportuno, nell'affrontare il progetto di ricerca accordare precedenza alla disaggregazione del mercato reale in due sottosettori, il settore dei beni commerciabili ed il settore dei beni non commerciabili nel convincimento che i modi in cui essi svolgono i rispettivi processi produttivi e soprattutto i meccanismi di formazione dei prezzi siano assai diversi. Si tratta di una distinzione che ha una lunga tradizione nella storia del pensiero economico e che è stata riscoperta in forme diverse in questi ultimi anni. Lo studio che viene qui presentato rappresenta, a quanto ci risulta, il primo tentativo di ricostruire direttamente per l'Italia una misura di prezzi e produzione nei due settori per il periodo 1960-1976: un materiale statistico originale che costituisce il primo building-block del modello in progetto e che si è ritenuto opportuno offrire agli studiosi per stimolarne la critica e la discussione.

Gianni Zandano

1. Breve nota sulla dicotomia tradable/non tradable.

La distinzione tra beni "commerciabili" e "non commerciabili" ha una lunga tradizione nella storia del pensiero economico,1 ma la sua importanza nel processo di aggiustamento della bilancia dei pagamenti ha ricevuto adeguata attenzione in modo particolare nell'ambito del dibattito sul problema delle riparazioni tedesche dopo la prima guerra mondiale. Infatti, nella discussione sul modo in cui il trasferimento di risorse reali dal paese debitore al paese creditore può aver luogo, è stato messo in evidenza soprattutto da Graham [1925] e da Ohlin [1929], seppur con diverse sfumature.2 che la presenza di una rilevante quota di beni esclusi dal commercio internazionale può rendere operante un meccanismo riequilibratore alternativo (o addizionale) sia rispetto a quello "classico" fondato sulla variazione della ragion di scambio, sia rispetto a quello "kevnesiano" 3 basato sulla variazione del livello di attività economica. Anche in assenza di variazioni nella ragion di scambio, un mutamento nel prezzo dei beni prodotti e consumati all'interno rispetto ai prezzi dei beni esportati e importati può consentire un trasferimento di potere d'acquisto se e in quanto il

¹ Basti citare per tutti CAIRNES [1874], il quale definisce come "non commerciabili" (interni) i beni inidonei ad essere scambiati a livello internazionale a causa della distanza fra il luogo di produzione e di utilizzazione (cioè a causa dell'alto costo di trasporto) o dell'esistenza di ostacoli al commercio. La distinzione peraltro risale almeno a Ricardo, come sottolineato da VINER [1937], pagg. 322-323.

² Su questo aspetto si veda la recente controversia tra Oppenheimer [1974] e Hinshaw [1975]. Secondo Hinshaw, infatti, una prima coerente specificazione di questo meccanismo deve essere attribuita a Graham [1922] e Viner [1924], mentre secondo Oppenheimer l'introduzione da parte di questi due autori di una variazione del prezzo relativo dei beni commerciati rispetto ai non commerciati è meramente addizionale rispetto al meccanismo tradizionale consistente in una variazione della ragion di scambio. Il vero distacco da quest'ultima teoria si avrebbe invece soltanto con Ohlin [1929].

³ In realtà questo meccanismo "keynesiano" sarebbe da attribuire a WICKSELL [1918] il quale configura un meccanismo di trasferimento reale anche in assenza di variazione dei prezzi, grazie ad appropriate variazioni nell'assorbimento interno e quindi nell'importazione ed esportazione di merci.

minor prezzo dei beni "interni" nel paese debitore determina uno spostamento della domanda, riducendo l'importazione e rendendo disponibile una maggior quantità di beni per l'esportazione, e viceversa nel paese creditore.

La contrapposizione tra commerciabili e non commerciabili è stata "riscoperta" in questi ultimi anni, seppur – come vedremo in seguito – in un contesto profondamente diverso, ed è alla base di una intera famiglia di modelli di formulazione molto recente. Tuttavia gran parte dei problemi in discussione negli anni venti rimangono tuttora aperti: il dibattito di quel tempo può rivelarsi ancora oggi estremamente utile, fra l'altro in quanto può aiutare a meglio definire il contenuto di queste categorie economiche anche ai fini dell'analisi empirica.

Un aspetto realmente cruciale, troppo spesso solo adombrato, è il significato stesso del termine "commerciabili". Una prima impostazione consiste nel considerare la "commerciabilità", sempre riferita allo scambio internazionale, come una caratteristica intrinseca del bene, cioè come un elemento "oggettivo" dello stesso: ne consegue il vantaggio di disporre di un criterio non equivoco di classificazione. Concretamente le analisi che più o meno implicitamente adottano questa impostazione, fanno riferimento alla possibilità che la merce attraversi fisicamente i confini del paese: sono infatti esclusi come "non commerciabili" i servizi, le merci deperibili e i beni immobili. Tuttavia, ai fini analitici per i quali la distinzione viene introdotta – sia essi l'analisi del "trasferimento del potere d'acquisto" o l'analisi del processo inflazionistico – questa impostazione risulta quanto meno inappropriata. Da un lato infatti esistono (o possono esistere) merci "mobili e non deperibili" che non sono commerciate né possono esserlo per vari motivi (ad es. a causa di divieti); dall'altro lato, il carattere internazionale della transazione fa riferimento ai soggetti della transazione (alla loro "residenza") anziché all'oggetto.4 Ne consegue che la differenza specifica" dei beni commerciabili dovrebbe essere ricercata nelle caratteristiche "economiche" anziché "fisiche" dei beni e servizi. Queste ultime potrebbero assumere importanza fondamen-

⁴ In questa prospettiva, quindi, non sono da escludere dal novero delle merci commerciate né i servizi forniti a o prestati da non residenti, né gli immobili venduti a o comprati da non residenti.

tale solo in quanto determinino differenze di ordine economico.⁵ In particolare le caratteristiche fisiche sono estremamente rilevanti in quanto possono determinare il grado di "omogeneità" o "differenziazione" rispetto a possibili succedanei.

Se si abbandona il criterio incentrato sulle caratteristiche fisiche, la distinzione rischia di divenire ancor più incerta e la linea di confine tra i due tipi di beni più evanescente. Al fine di dare un contenuto più preciso alla distinzione si può sostituire al concetto di "beni commerciabili" quello di "beni effettivamente commerciati". Proprio a questa categoria fa riferimento la discussione, prima menzionata, sul problema di trasferimenti internazionali di capitali, e la sua successiva sistemazione ad opera di Haberler [1936]. Assumendo, infatti, che in linea teorica tutti i mercati siano perfettamente concorrenziali, per dati costi di trasporto ed una data struttura tariffaria (ignorando eventuali restrizioni nontariffarie al commercio internazionale) ogni bene è potenzialmente commerciato e precisamente sarà un bene effettivamente esportato qualora il prezzo di vendita nel paese produttore sia minore o uguale al prezzo di vendita nel paese acquirente diminuto del costo di trasporto e del dazio doganale. Per ciascun dato paese, pertanto, ogni merce avrà un preciso "punto di esportazione" e un "punto di importazione": al prezzo corrispondente al primo, i produttori del paese si troveranno di fronte ad una domanda (estera) infinitamente elastica, mentre al prezzo corrispondente al punto di importazione il paese si troverà di fronte ad una offerta (estera) infinitamente elastica.6 Finché il bene prodotto nel paese è venduto ad un prezzo intermedio, sarà "non commerciato", a riparo della concorrenza delle importazioni, senza nello stesso tempo poter trovare acquirenti sui mercati esteri.7 L'appartenenza, dunque, alla catego-

⁵ Ciò è particolarmente importante per i beni immobili: la loro localizzazione, infatti, rappresenta – come insegna l'*Urban Economics* – un elemento di differenziazione del prodotto tale che solo a prezzo di estreme semplificazioni si può parlare di un unico mercato avente per oggetto "beni omogenei".

⁶ A rigore, data la diversa distanza e la non conformità delle strutture tariffarie, il "punto di esportazione" e il "punto di importazione" per ciascuna merce dovrebbero essere definiti per ogni coppia di paesi.

⁷ In altri termini, il mercato all'interno del paese per ciascun prodotto sarà caratterizzato da funzioni di domanda e di offerta con forma analoga a quella delle corrispondenti funzioni sul mercato dei cambi in regime aureo: l'offerta sul mercato nazionale presenta un "angolo" al prezzo corrispondente al "punto di importazione" a partire dal quale diviene infinitamente elastica; la domanda per prodotti

ria dei beni commerciati dipende da fattori economici (quali il costo di produzione e di trasporto) e politici (quali i dazi doganali)⁸ suscettibili entrambi di variare nel tempo.

Questo tipo di soluzione, il cui rigore logico è notevole, seppur basato su assunzioni assai restrittive, appare appropriato al fine ultimo dell'analisi, concernente, come si è accennato, i meccanismi automatici di riequilibrio della bilancia dei pagamenti. Contrapponendo infatti i beni commerciati ai non commerciati nel senso prima indicato, si sottolinea come l'aumento dei prezzi interni nel paese eccedentario (o che riceve il trasferimento) non solo riduce la quantità di date merci vendute all'estero ed aumenta la quantità di quelle importate, ma determina addirittura il passaggio di certe altre merci "non commerciate" ad importate, con conseguente deterioramento del saldo commerciale ma senza significativi mutamenti (o al limite senza mutamento alcuno) della ragion di scambio.9 Assai meno soddisfacente appare invece questa impostazione qualora l'obiettivo ultimo dell'analisi non sia soltanto il meccanismo di aggiustamento della bilancia dei pagamenti, ma attraverso la distinzione tra un settore dell'economia nazionale sottoposto alla concorrenza internazionale ed un settore che ne è al riparo, si cerchi di contrapporre meccanismi diversi di formazione dei prezzi, anche in relazione a dinamiche differenziate dell'investimento e della produttività. L'assunzione di perfetta concorrenza per tutti i beni sia sul mercato interno sia su quello internazionale invece preclude ogni analisi di questo tipo. Assumere infatti che per un certo insieme di prodotti il meccanismo di formazione dei prezzi avvenga al di fuori della possibile concorrenza estera, mentre per i restanti prodotti il prezzo interno non può discostarsi dal prezzo mondiale - dato il tasso di scambio -, significa semplicemente che i primi non solo non sono "commerciati"

nazionali presenta altresì un "angolo" in corrispondenza del "punto di esportazione" e diviene infinitamente elastica.

⁸ Naturalmente la manovra dei dazi doganali e dei sussidi all'esportazione può notevolmente alterare la fascia di prezzi che rendono "non commerciabili" certe merci. In particolare, l'aumento del dazio doganale può elevare il punto di importazione mentre i sussidi possono rendere esportabili le merci anche ad un prezzo (interno) più elevato.

⁹ La variazione dei prezzi rilevante riguarda soltanto i prodotti "non commerciabili" mentre al limite l'indice complessivo dei prezzi all'esportazione e l'indice complessivo dei prezzi all'importazione potrebbero restare totalmente inalterati. Il trasferimento delle risorse, quindi, avviene attraverso il mutamento dei prezzi relativi tra i due tipi di beni, nei due paesi.

ma non sono neppure "commerciabili".10 Né d'altro lato l'individuazione del costo di trasporto e del dazio doganale come i soli elementi che rendono possibile la differenza di prezzo nei diversi paesi appare soddisfacente una volta che si ammetta la presenza di elementi di controllo sul mercato nella formazione dei prezzi: riconosciuta la natura oligopolistica di alcuni mercati nazionali, non si può poi non riconoscere che tale situazione trova il suo fondamento in meccanismi di "protezione del mercato" (barriere all'entrata) che operano anche nei confronti dei prodotti stranieri.11 Conseguentemente, la classica individuazione di un "punto di esportazione" e di un "punto di importazione" può forse essere interpretata - in termini ovviamente assai più evanescenti e meno rigorosi - come "soglia critica" rispettivamente per l'accesso ai mercati internazionali e per l'afflusso di importazioni senza però assumere infinita elasticità della domanda e dell'offerta. 12 Pertanto la contrapposizione tra beni "commerciabili" e "non commerciabili" nell'ambito delle analisi che con tale distinzione intendono cogliere differenze fondamentali nel meccanismo di formazione del prezzo, deve propriamente intendersi come contrapposizione tra settori assoggettati alla concorrenza internazionale e settori al riparo da tale concorrenza.

4. Come si è accennato, la distinzione tra "beni commerciabili" e "beni non commerciabili" è presente in un grande numero di modelli di recente formulazione. Questi modelli, pur con notevoli dif-

¹⁰ Assumere che per certi beni esista un costo di trasporto infinito (cfr. ad es. Chipman, 1965, pag. 512) talché non sono mai commerciati, rappresenta una riconciliazione delle due impostazioni soltanto apparente. Infatti resta egualmente il problema per i restanti beni che a seconda delle condizioni economiche possono essere simultaneamente commerciabili e non commerciati.

[&]quot;Né la stessa assunzione che i mercati internazionali siano perfettamente concorrenziali appare ormai valida per la generalità dei prodotti. Contro tale assunzione, tuttora accolta nella maggior parte delle analisi, si vedano le argomentazioni di ROTSCHILD [1975].

D'altro lato, nell'ottica di individuare il ruolo che l'apertura dell'economia svolge quale vincolo alle manovre di politica economica interna, la semplificazione tradizionale consistente nell'assumere che solo i prodotti finiti entrano nel commercio internazionale è assai poco giustificata: il riferimento più appropriato appare infatti ai settori produttivi (ed al loro grado di "esposizione") anziché alle classi merceologiche, analogamente a quanto avviene, sempre rispetto al commercio internazionale, con la "teoria della protezione effettiva", mediante dazi doganali. Cfr. per tutti CORDEN [1971] ed il simposio su "Effective Tariff Protection and Domestic Resource Cost" apparso sul *Journal of Political Economy*, LXXX [1972], pagg. 16-69.

ferenziazioni, sono raggruppabili in due filoni distinti. Il primo, strettamente connesso all'"approccio monetario" alla bilancia dei pagamenti, 13 è caratterizzato dall'accettazione della teoria della "parità del potere d'acquisto", quale si traduce nella cosiddetta "legge dell'unico prezzo".14 Tuttavia, contrapponendosi alla versione "dura", 15 molti sostenitori dell'approccio "monetario" 16 temperano il carattere estremo delle assunzioni di perfetta sostituibilità dei beni e di unicità del prezzo, introducendo a fianco delle merci "commerciabili" un secondo tipo di merci "non commerciabili", ammettendo quindi la possibilità che i prezzi relativi tra questi due gruppi di merci (considerati come due merci "composite") subiscano variazioni significative nel corso del processo di aggiustamento della bilancia dei pagamenti e quindi che siano in esso coinvolte anche le variabili reali. Questi modelli mostrano peraltro la validità delle conclusioni "monetariste" circa gli effetti della svalutazione, ma sottolineano l'operare – a fianco del meccanismo basato sul riaggiustamento delle scorte monetarie - di un meccanismo riequilibratore addizionale che può essere visto come un recupero dell'analisi "classica" del trasferimento di potere d'acquisto al quale si è fatto cenno precedentemente.17

A differenza di questa "famiglia" di modelli che ripropone in primo

¹³ Cfr. per tutti Johnson [1977].

¹⁴ Assumendo infatti perfetta sostituibilità tra prodotti nazionali e prodotti esteri, il livello dei prezzi interni non può mai discostarsi dal prezzo mondiale, espresso in moneta nazionale. Pertanto, in regime di cambi fissi, se le dimensioni del paese sono modeste (cosicché gli eventi e le decisioni di politica economica nazionali non sono in grado di influire sul livello dei prezzi mondiali), la ragion di scambio non potrà essere modificata dalle politiche nazionali, e il tasso di cambio esprimerà il rapporto tra il potere d'acquisto delle monete nazionali.

¹⁵ Per un'accurata discussione cfr. WITHMAN [1975], particolarmente pp. 494-500. In questa impostazione, la moneta gioca un ruolo essenziale nel determinare il comportamento di spesa: il risparmio è essenzialmente una funzione dello squilibrio tra domanda e offerta di moneta (come stock). Pertanto, data l'assunzione che per tutti i beni valga la "legge dell'unico prezzo", una svalutazione ha come effetto immediato un corrispondente aumento dei prezzi interni, il quale – riducendo il valore delle scorte monetarie reali – si traduce in una contrazione del valore monetario della spesa (definita come differenza tra reddito monetario e flusso di tesoreggiamento) e quindi in un avanzo della bilancia dei pagamenti che corregge nel tempo lo squilibrio di stock. La svalutazione, quindi, ha come risultato ultimo la sola variazione nel livello delle riserve ufficiali; senza alterare la ragion di scambio.

In particolare cfr. Dornbusch [1973a], Mussa [1974], Jonson-Kierzkowski [1975] e Flood [1977].

¹⁷ In particolare cfr. Dornbusch [1973a] p. 876, ed altresì per le differenze Dornbusch [1973b].

luogo l'analisi del processo di aggiustamento della bilancia dei pagamenti e degli effetti della svalutazione, un secondo gruppo di modelli utilizza la contrapposizione tra beni "comerciabili" e "non commerciabili" al fine di analizzare il processo inflazionistico in un'economia aperta di piccole dimensioni ed il meccanismo di trasmissione delle spinte inflazionistiche a livello internazionale. Quest'ultimo tipo di impostazione, correntemente denominato "modello scandinavo",18 attraverso la contrapposizione tra il settore "assoggettato alla concorrenza internazionale" (nell'ambito del quale il prezzo non può discostarsi dal prezzo mondiale)19 e il settore "protetto" (nell'ambito del quale il prezzo si assume determinato in base al principio del "costo pieno"), tenta interpretare la dinamica (non certo rispondente alla legge dell'unico prezzo) dell'inflazione in economie di piccole dimensioni, fortemente "aperte". Il collegamento fra i due settori è ottenuto con l'assunzione di uniformità nei livelli salariali, cosicché il tasso di inflazione nel paese dipende oltre che dal tasso mondiale, anche dalla dinamica della produttività nei due comparti dell'economia e dal loro peso relativo.20 Pertanto, assunta esogena la dinamica della produttività e assunta come data la composizione della produzione nazionale,21 il tasso di inflazione è "strutturalmente" determinato sul lato offerta del sistema economico.

Pur presentando aspetti controversi e discutibili,²² entrambi i modelli basati sulla contrapposizione tra "commerciabili" e "non commerciabili" offrono indubbiamente notevoli contributi all'interpretazione delle più recenti vicende economiche e si prestano

¹⁸ Questo modello è stato infatti elaborato da AUKRUST [1970] per l'economia norvegese e da EDGREN-FAXEN-OHDNER [1969 e 1973] per l'economia svedese.

¹⁹ Per i prodotti "commerciabili", infatti, la domanda mondiale per esportazioni del paese e l'offerta mondiale sono infinitamente elastiche a quel prezzo, espresso in valuta.

²⁰ Cfr. ad es. Nordhaus [1972], partic. pagg. 452-455.

²¹ Il modello può naturalmente essere interpretato in modo diverso, soprattutto a seconda che sia riferito al lungo o al breve periodo, e a seconda delle assunzioni sulla distribuzione del reddito nei due comparti. Cfr. Branson-Myhrman [1976], partic. pagg. 17-24.

²² In particolare, per modelli che si richiamano all'approccio monetario alla bilancia dei pagamenti è discutibile la loro rilevanza soprattutto per la politica economica di breve periodo, mentre per quanto riguarda il "modello scandinavo" appare difficilmente accettabile il ruolo esclusivamente "accomodante" attribuito alla domanda mondiale. Secondo taluni autori (ad es. PADOAN [1977], è poi addirittura impossibile logicamente stabilire una distinzione tra beni commerciabili e non commerciabili basata su una determinazione totalmente indipendente dei prezzi.

a sviluppi di grande interesse, soprattutto per paesi come l'Italia in cui il commercio con l'estero se da un lato rappresenta un "vincolo" talora dominante, dall'altro lato ha rappresentato o può rappresentare un fattore trainante dello sviluppo.

5. Un'analisi empirica basata sulla distinzione tra "beni commerciabili" e beni "non commerciabili", che cerchi di contrapporre il meccanismo di formazione dei prezzi nel settore esposto alla concorrenza internazionale e nel settore protetto, per conservare il rigore logico dei modelli teorici dovrebbe introdurre assunzioni estremamente restrittive. In particolare si dovrebbe assumere perfetta omogeneità dei beni commerciabili e perfetta concorrenzialità dei relativi mercati; inoltre, affinché il prezzo interno sia sempre uguale al prezzo mondiale, sarebbe necessario assumere che i "punti di esportazione" e i "punti di importazione" siano estremamente vicini tra loro.²³ Per quanto riguarda invece i settori "protetti", si dovrebbe assumere che il prezzo dei relativi prodotti può crescere indefinitamente, secondo la dinamica dei costi e della produttività, senza alcuna conseguenza per il prezzo dei beni "commerciabili". Infine assunzioni altrettanto restrittive dovrebbero essere introdotte circa le caratteristiche della domanda interna per i due tipi di prodotto 24 ed in particolare circa la loro sostituibilità. Tali assunzioni rischierebbero tuttavia di rendere impossibile ogni verifica empirica. In primo luogo, la differenziazione dei prodotti (anche all'interno di classi merceologiche molto disaggregate) è tale che pur in presenza di forte concorrenza può esistere un certo grado di "protezione" e lo "stesso" prodotto può essere simultaneamente importato ed esportato. D'altro lato, con una impostazione in termini di "settori esposti alla concorrenza" e "settori protetti", inevitabilmente il problema è di grado, cioè di maggiore o minore esposizione alla concorrenza. Pertanto l'analisi empirica dovrà inevitabilmente far uso di grosse semplificazioni.

²³ Qualora il prezzo di alcuni beni commerciabili (ma non commerciati) si possa discostare dal prezzo mondiale, non sarebbe più legittimo considerare l'intero insieme di merci come un unico bene composito. Resterebbe inoltre da specificare il meccanismo di formazione del prezzo nell'intervallo compreso fra i due "punti".

²⁴ Cfr. su quest'ultimo punto Branson-Myhrman [1976]. Una notevole semplificazione potrebbe consistere nel'assumere che l'equilibrio del mercato dei commerciabili sia realizzato mediante variazioni delle quantità (prodotte, esportate e importate), mentre sul mercato dei non commerciabili sia realizzato attraverso variazioni di prezzo. Cfr. Bruno [1976].

D'altra parte il problema non può essere evitato attraverso l'uso di variabili proxy: come risulterà evidente dalla rassegna della letteratura empirica in argomento cui è dedicata la Sezione successiva, l'aggiramento della concreta individuazione delle categorie "commerciabili" e "non commerciabili" inevitabilmente introduce assunzioni ulteriori e spesso ancor più stringenti di quelle da cui non può prescindere un tentativo di stima diretta delle categorie in questione.

2. Misure di prezzi e produttività nei settori tradable/non tradable: una breve rassegna della letteratura empirica

- 1. Com'è noto, la distinzione "commerciabili"/"non commerciabili" non trova rispondenza nelle categorie che costituiscono generalmente oggetto di rilevazione statistica o in base alle quali vengono di solito aggregati i dati esistenti. Nella grande maggioranza dei casi questo fatto ha condotto i ricercatori ad utilizzare variabili proxy piuttosto che ad intraprendere la via della ricostruzione delle serie "ottimali". Ciò vale in modo particolare per quanto riguarda i prezzi e la produttività nei due settori. È opportuno dunque considerare brevemente i principali lavori in questa direzione, cercando soprattutto di metter in luce se e in quanto le proxies prescelte si discostino dalle variabili ipotetiche.
- 2. Per quanto riguarda i prezzi dei beni commerciabili (P_T) , considerazioni relative alla apertura ed alla composizione del settore tradeable sono state alternativamente addotte per giustificare l'utilizzo dell'indice dei prezzi: all'esportazione (P_X) , dell'indice dei prezzi all'importazione (P_M) , o dell'indice dei prezzi all'ingrosso (P_I) , Con l'uso delle prime due variabili si ipotizza che prezzi alla esportazione e prezzi interni nel paese e i prezzi all'importazione (prezzi all'esportazione degli altri paesi) siano « ... kept closely aligned by the possibility of commodity arbitrage and by the possibility of substitutions in production ad consumption ». In realtà all'interno di singoli paesi così come fra paesi diversi sono state riscontrate frequentemente sostanziali deviazioni dalla "legge dell'unico prezzo". In secondo luogo, con tale metodo, si viene a

¹ Cfr. McKinnon [1971], Officer [1976], Connolly-Taylor [1976], Maynardvan Rijckeghem [1975].

² Cfr. Connolly-Taylor [1976].

³ Cfr. Balassa [1974], McKinnon [1971], Officer [1976], Murray-Ginman [1976], Goldstein-Khan-Officer [1977].

⁴ Kravis-Lipsey [1977] pag. 155.

⁵ Come affermano Kravis-Lipsey [1977] (pagg. 155 e 163): « ... there are sometimes substantial and prolonged divergences between the export price movements

tener conto esclusivamente delle merci effettivamente esportate o importate, escludendo per definizione tutti i prodotti "commerciabili" che hanno un prezzo intermedio rispetto ai punti di importazione e esportazione, cioè di quelle merci commerciabili che pur non essendo esportate, soddisfano la domanda interna sostituendo potenziali importazioni. Lo stesso metodo di ponderazione può destare perplessità, se l'ottica dell'analisi è essenzialmente l'individuazione di meccanismi inflazionistici interni. Se, infatti, l'aggregazione dei prodotti porta inevitabilmente ad includere tra i "commerciabili" anche una parte dei prodotti dei settori esposti alla concorrenza che in realtà non sono commerciabili, il diverso peso dei singoli settori nell'ambito dell'economia nazionale è meglio rappresentato dalla produzione del settore stesso che non dal peso delle corrispondenti quantità importate ed esportate sul totale del commercio estero del paese.⁸

Una seconda strada consiste nell'uso dell'indice dei prezzi all'ingrosso sia come indice generale 9 sia limitatamente ad alcune classi

of different countries for the same or closely related products and notable differences within countries between export and domestic price changes... In general we find that commodity markets for manufactured goods are sufficiently tied together that a rise in an important country's price level lift foreign prices, sometimes immediately and sometimes after a year or so. However there is no one to one correspondence of price changes between the major industrial countries. Furthermore, export prices can and do differ from domestic prices of the same or closely competitive goods ». Cfr. anche Kravis-Lipsey [1971], Kravis-Lipsey [1974], ISARD [1977], FLOOD [1977].

- ⁶ Naturalmente, dal momento che P_X e P_M sono di solito utilizzate alternativamente, con ognuna di esse si assume di rappresentare P_T laddove logicamente P_X potrebbe rappresentare solo il prezzo dei beni esportabili e P_M solo quello dei beni importabili. Ciò dunque anche a prescindere dai problemi che possono derivare dalla costruzione dei numeri indici dei prezzi all'esportazione e all'importazione. Cfr. Allen [1975].
- ⁷ In questo senso, in prima approssimazione si può ritenere che quanto più basso è il rapporto tra quantità esportate e importate rispetto alla produzione totale del settore, tanto più ampia sia la quota di non commerciabili inclusi tra i commerciabili nel processo di aggregazione a parità però di merci commerciabili non attualmente commerciate.
- ⁸ Il problema dei pesi è, come ben noto, fonte di molte difficoltà analitiche. L'argomentazione addotta rispetto ai prezzi all'esportazione e all'importazione vale a maggior ragione per gli indici dei prezzi mondiali: anche qualora si accettasse rigidamente la "legge dell'unico prezzo" per i prodotti commerciabili, sarebbe probabilmente più corretto ponderare i singoli indici "mondiali" per piccole classi merceologiche con i pesi della corrispondente produzione nazionale, che non utilizzare il sistema dei pesi che riflette la composizione del commercio mondiale.

⁹ Cfr. McKinnon [1971] e Officer [1976].

di prodotti. 10 Questa procedura viene giustificata con il fatto che in P_I entrano in maniera preponderante beni che "generalmente" si considerano commerciabili e ne sono invece esclusi i servizi (considerati non commerciabili). 11 Anch'essa però non è immune da difetti in quanto P_I comprende al suo interno sia prezzi di beni in stadi diversi dal processo produttivo (con il pericolo di un doppio computo la cui rilevanza quantitativa è di difficile valutazione), sia prezzi degli inputs di importazione (ovvero beni commerciabili di produzione non nazionale).

3. Passando ora alle *proxies* utilizzate per P_{NT} (prezzi dei beni non commerciabili) sono stati presi in considerazione l'indice dei prezzi al consumo $(P_c)^{12}$ ed il deflatore implicito del prodotto interno lordo $(P_{PIL})^{13}$ o del prodotto nazionale lordo $(P_{PNL})^{14}$

L'ipotesi sottostante l'uso di P_C come *proxy* per P_{NT} è sostanzialmente simile a quella relativa a P_I: dal momento che P_C include anche i prezzi dei servizi acquistati dai consumatori e dato che generalmente i servizi vengono inclusi nel settore dei non commerciabili, se ne conclude che P_C può essere una *proxy* corretta per P_{NT}. In realtà, a parte quanto detto prima, ciò è solo in parte vero: ad es. P_C non comprende i servizi resi gratuitamente ai consumatori ¹⁵ così come i beni non acquistati a titolo di consumo ancorché non commerciabili. ¹⁶ Inoltre i beni tipicamente commerciabili hanno in P_C un peso non trascurabile. Pertanto, come *proxy* di P_{NT}, P_C sottostima il peso dei non commerciabili ed include invece beni non appartenenti a questa categoria. Infine anche P_C include il prezzo dei beni di consumo importati. ¹⁷

Per quanto riguarda invece P_{PIL} o P_{PNL}, questi due indici misurano i prezzi dell'intero prodotto interno o nazionale abbracciando per-

¹⁰ Cfr. BALASSA [1964].

 $^{^{\}rm 11}$ Si noti che in questo modo si ritorna implicitamente a far riferimento alla "commerciabilità" come carattere fisico.

¹² Cfr. McKinnon [1971], Officer [1976], Connolly-Taylor [1976], Genberg [1976], Cross-Laidler [1976].

¹³ Cfr. BALASSA [1964].

¹⁴ Cfr. Officer [1976].

¹⁵ Ad es. i servizi resi dalla Pubblica Amministrazione.

¹⁶ Si pensi alle costruzioni non residenziali.

 $^{^{17}}$ L'unico uso ammissibile di P_c sembrerebbe essere quello in forma di rapporto (ad es. P_1/P_c), come stima del prezzo relativo dei commerciabili rispetto ai non commerciabili.

tanto sia il settore dei non commerciabili che quello dei commerciabili. Vale dunque, anche in questo caso, quanto detto prima (in nota) circa l'uso di P_C come *proxy* di P_{NT} e cioè sia P_{PIL} che P_{PNL} possono constrastare un'appropriata *proxy* di P_T nella stima di un rapporto P_T/P_{NT} ¹⁸ mentre ben difficilmente se ne può fare un uso indipendente. Anzi P_{PIL} e P_{PNL} sono con ogni probabilità misure più valide di quanto non lo fosse P_C dal momento che sono una media ponderata degli indici dei prezzi P_T e P_{NT}. Fra P_{PIL} e P_{PNL} sarà poi da preferirsi la prima misura facendo essa riferimento all'attività produttiva di unità operanti all'interno del paese.

4. Per quanto riguarda la produttività, la ricerca si è indirizzata prevalentemente verso la costruzione di *proxy* del rapporto PR_T//PR_{NT} (ovvero produttività nel settore produttore di beni commerciabili rispetto a produttività nel settore produttore di beni non commerciabili). Come spesso accade anche in questo caso la nozione di produttività è stata limitata alla sola produttività del lavoro assumendo un fattore lavoro omogeneo ¹⁹ ed assumendo che nel settore dei commerciabili si concentri grandissima parte della crescita della produttività del sistema. Quindi si è ritenuto possibile misurare l'andamento del rapporto PR_T/PR_{NT} utilizzando il prodotto pro-capite, definito come PIL/POP ²⁰ o alternativamente PNL/POP ²¹ dove POP è la popolazione e PIL e PNL sono espressi in termini reali.²²

Tuttavia misurare la produttività facendo riferimento alla popolazione può condurre, oltre che ad una sottostima dei livelli della produttività stessa, ad una errata valutazione del suo andamento

 $^{^{18}}$ Ciò implica che ciò che si va ad approssimare è in effetti $P_{\text{T}}/[kP_{\text{T}}+(1-k)$ $P_{\text{NT}}]$ per $0\!<\!k\!<\!1$. Va aggiunto che un ulteriore vantaggio connesso all'uso di P_{PNL} o P_{PNL} rispetto a P_{c} consiste nel fatto che le prime variabili derivano da misure del valore aggiunto laddove P_{c} si fa riferimento solo a quella parte della produzione che viene acquistata dai consumatori.

¹⁹ I motivi sottostanti questa scelta sono noti. Oltre ai limiti di natura statistica, difficoltà di carattere concettuale sorgono a proposito della misurazione del capitale e di altri fattori di produzione diversi dal lavoro, a proposito della distinzione fra tipi diversi di lavoro, a proposito della combinazione di fattori di produzione non omogenei in una misura unica.

²⁰ Cfr. DE VRIES [1968], CLAGUE-TANZI [1972], GRUNWALD-SALAZAR-CARRILLO [1972], OFFICER [1976].

²¹ Cfr. BALASSA [1964; 1973].

 $^{^{22}}$ Per la scelta fra PIL/POP e PNL/POP vale quanto detto in precedenza a proposito di P_{PIL} e $P_{\text{PNL}}.$

nei limiti in cui la quota di occupati sul totale non sia costante. Per evitare questa difficoltà alcuni ricercatori ²³ hanno usato come variabili il rapporto PIL (o PNL)/N dove N indica il numero degli occupati; altri hanno invece rapportato il prodotto in termini reali al numero di ore lavorate. Quest'ultima misura, tenendo conto di mutamenti nell'utilizzazione del fattore lavoro oltre che nello stock dello stesso, è senza dubbio preferibile. In pratica però difficoltà di ordine statistico hanno costretto i ricercatori a considerare il solo settore manifatturiero, ²⁴ cioè ad una sola parte, sia pure importante, del settore dei commerciabili. Conseguentemente – almeno finché permangono gli odierni problemi statistici – sembra più ragionevole far ricorso a misure del fattore lavoro espresse in termini di occupati.

5. I pericoli connessi all'uso delle *proxies* menzionate, come si è visto, non sono di scarsa rilevanza. Al fine di evitarli, alcuni autori recentemente hanno tentato la stima diretta delle variabili "ottimali" ²⁵ limitandosi però ai soli dati annuali – il che può non essere estraneo alla forte correlazione presente fra queste ultime e le *proxies* suaccennate.²⁶

Viceversa ancora pochi sono i tentativi, per quanto ne sappiamo, con dati a frequenza trimestrale. Le stime presentate nelle pagine seguenti sono una ipotesi di lavoro in questo senso.

²³ Cfr. ad es. Officer [1976].

²⁴ Cfr. Balassa [1964], McKinnon [1971].

²⁵ Cfr. Officer [1976], Branson-Myhrman [1976], Goldstein-Khan-Officer

²⁶ Cfr. Goldstein-Officer [1977], pag. 26.

3. Una stima per l'Italia (1960-1976) e cenni descrittivi su alcune serie più significative

1. Vengono qui presentate in forma grafica le stime effettuate per l'Italia della produzione e dei prezzi nei settori produttori di beni commerciabili e non commerciabili. I dati, a cadenza trimestrale, coprono il periodo 1960-1976.

Mentre rinviamo alla nota metodologica per una esposizione del metodo di stima (oltre che per una implicita valutazione del grado di attendibilità dei dati) è opportuno qui richiamarne brevemente i criteri informatori.

Il primo (e fondamentale) problema che si è dovuto affrontare riguardava il metodo per operare una spaccatura dell'economia secondo le linee citate. La difficoltà immediata derivava, come è stato autorevolmente affermato, dal fatto che: « ... economic sectors as defined in statistical data are always somewhat heterogeneous and seldom sort themselves neatly according to the traded/non traded distinction. Tariffs and transport costs allow an industry's price to be insulated from external prices within a certain range, but render its output a traded good once outside this range. Imperfections in competition can reduce the substitutability between functionally similar goods produced in different countries (product differentiation) and permit nonindentical prices to persist in different markets for the same good (dumping and other forms of price discrimination) ».1

In linea di principio le considerazioni svolte in questa e nelle precedenti sezioni, indicavano la necessità di « ... approach the traded/non traded distinction by measuring the sensitivity of prices or quantities of goods produced (or sold) in one market when a change occurs in external prices of the same class of goods ».²

¹ CAVES [1976] pag. 91.

² CAVES [1976] pag. 91.

D'altra parte, ricerche precedenti3 dimostravano l'esistenza di una stretta relazione fra la sensitività dei prezzi (settoriali) interni ai prezzi esteri e la partecipazione delle industrie ai flussi del commercio internazionale. Potendo questa ultima essere misurata dalla quota di importazioni ed esportazioni dell'industria sul totale della sua produzione, si ottiene un indicatore direttamente derivabile dalle statistiche disponibili. Naturalmente essendo questo indicatore distribuito lungo uno spettro piuttosto che allocato in due zone ben chiare, si è dovuto fissare un livello di soglia in base al quale attribuire l'industria al settore dei commerciabili o dei non commerciabili. Come risultato si è ottenuto che rientravano nel settore dei commerciabili l'agricoltura, l'industria in senso stretto,4 i trasporti e gli alberghi; rientravano invece nel settore dei non commerciabili l'industria delle costruzioni, le comunicazioni, il commercio, il credito e assicurazione, la locazione di fabbricati ed i servizi delle Pubbliche Amministrazioni oltre ai cosiddetti "altri servizi".5

È importante notare come in base a questo criterio sia risultata esposta alla concorrenza internazionale anche la produzione di alcuni servizi.⁶ Ottenute così misure del valore aggiunto dei due settori sia a prezzi correnti che a prezzi costanti si è pervenuti ad una stima dei prezzi impliciti nei due settori.

I grafici 1-8 riportano l'andamento di alcune delle serie principali, per lo più in forma di rapporti caratteristici.

Il grafico n. 1 relativo alla quota del valore aggiunto del settore produttore di beni commerciabili sul valore aggiunto totale (prezzi costanti) mostra due distinte fasi. La prima fase ('60-'67) evidenzia un *trend* crescente. Nel 1968 si ha un drastico cambiamento di tendenza caratterizzato da oscillazioni marcate attorno ad un andamento sostanzialmente stabile in cui si notano alcune fasi cicliche; sono particolarmente in evidenza la ripresa produttiva di fine '72-inizio '74 ed il collasso del 1975. Qualora si escluda l'agricoltura

³ Cfr. in particolare Curtis [1971], Taylor-Turnowsky-Wilson [1974], Goldstein-Khan-Officer [1977].

⁴ Che comprende l'industria dei prodotti energetici e l'industria dei prodotti della trasformazione industriale.

⁵ Procedimenti simili per ottenere i dati in questione sono in Officer [1976], GOLDSTEIN-KHAN-OFFICER [1977], GOLDSTEIN-OFFICER [1977].

⁶ Analogamente Aukrust [1970] e Edgren-Faxsén-Odhner [1969; 1973] che includono nel settore dei commerciabili i trasporti (navali ed aerei il primo, esteri i secondi).

dal settore commerciabile il rapporto tra il valore aggiunto del settore commerciabile e il valore aggiunto totale, sempre a prezzi costanti (grafico n. 2) è sostanzialmente in linea con quanto ipotizzabile circa l'andamento di altre grandezze nel settore.

Lo stesso rapporto espresso in prezzi correnti (grafico n. 3) mostra un trend decrescente fino al '70 ed oscillazioni marcate dal '71 in poi. Questo comportamento è in apparente contrasto con il rapporto espresso in prezzi costanti: l'andamento dei prezzi relativi ne fornisce la spiegazione.

Il deflatore del prodotto dei beni commerciabili (grafico n. 4) mostra un andamento lievemente crescente fino al 1970 (anno base). Dal '71 in poi il *trend* subisce una forte impennata in corispondenza con la crescita dei prezzi dei prodotti agricoli prima e con l'inconvertibilità del dollaro e con la crisi delle materie prime poi. L'andamento di questa serie può essere utilmente confrontato (grafico n. 5) con quello dei prezzi mondiali dei manufatti espressi in lire.⁷ Come si vede chiaramente l'andamento delle due serie è assai simile, a conferma dello stretto legame tra prezzi dei prodotti commerciabili e prezzi mondiali espressi in lire, sia direttamente che indirettamente attraverso l'aggiustamento del tasso di cambio.

Andamento difforme mostra la serie dei prezzi dei beni non commerciabili (grafico n. 6). Per questi ultimi il trend è sempre crescente dal 1961 a tassi decisamente superiori a quelli del primo settore. Tale andamento suffragherebbe in prima istanza l'ipotesi che i settori produttori di beni non commerciabili siano al riparo della concorrenza e quindi godano di un più alto potere di fissazioen dei prezzi come è evidenziato più chiaramente dall'andamento del rapporto tra prezzi dei beni commerciabili e non commerciabili (grafico n. 7). Questo rapporto è in chiara caduta fino al 1971. Negli ultimi cinque anni l'andamento assume caratteristiche più oscillanti, in moderata sincronia con la svalutazione della

⁷ Nel graf. 5 la linea tratteggiata rappresenta l'indice dei prezzi impliciti nel valore aggiunto ai prezzi di mercato del settore produttore di beni commerciabili (1970 = =100). La linea continua, invece, mostra l'indice dei prezzi internazionali alla esportazione dei prodotti manufatti dei principali dieci paesi industriali espressi in lire (1970 = 100), (Fonti: Onu, Monthly Bulletin; Banca d'Italia, Bollettino, vari anni). Si noti che le due serie non sono però totalmente omogenee in quanto l'indice dei prezzi internazionali all'esportazione non comprende i prezzi dei prodotti agricoli. Per finire nel graf. 5 la zona ombreggiata contraddistingue il periodo in cui è rimasto in vigore il blocco dei prezzi industriali. Peraltro va rilevato ancora oggi l'esistenza di un prezzo controllato per un certo numero di prodotti, per lo più alimentari.

lira. La diversa dinamica dei prezzi nei settori commerciabili e non commerciabili è sufficiente a rendere conto del fatto che mentre la quota del prodotto commerciabile espressa in termini costanti tende a crescere, l'opposto avviene in termini correnti (grafico n. 8).

A nostro avviso ciò che è necessario spiegare esaurientemente – al di là delle ipotesi avanzate in questa breve descrizione di alcune serie – non è tanto la variabilità della quota di produzione del settore commerciabile sul totale, quanto la variabilità (o meglio la tendenza fino al '71-'72 e le oscillazioni in poi) dei prezzi relativi.

In questa nota vengono esposti i criteri adottati per la stima delle variabili riportate nella Sezione 3.

La nota è suddivisa in due parti: la prima sarà dedicata al problema della definizione dei rami o delle branche che rientrano in ciascuno dei due settori dei beni commerciabili e dei beni non commerciabili mentre nella seconda verrà esaminato il metodo per la stima della produzione e dei prezzi nei due settori.

1. Come si è già accennato nel testo, l'indicatore cui si è fatto riferimento per definire l'appartenenza dei singoli rami (o branche) ai comparti dei commerciabili e dei non commerciabili è dato dalla loro partecipazione ai flussi del commercio internazionale. Il grado di partecipazione è misurato dalla quota di importazioni (M) ed esportazioni (X) sul totale della produzione vendibile (P) del settore stesso, espressa ai prezzi di mercato.¹

La Tavola A.1 mostra, appunto, i rapporti M/P e X/P per gli anni 1965, 1967, 1969, 1970, 1971, 1972 e 1973 come possono essere desunti dalle tavole input-output a 16 branche produttive per gli stessi anni.² Un primo sguardo alla Tavola permette subito di localizzare i rami (o le branche) la cui collocazione nell'ambito della dicotomia commerciabili/non commerciabili appare immediatamente non ambigua. Comunque si definisca il livello di soglia all'interno dello spettro i cui estremi sono dati dai valori medi di M/P e X/P per l'industria in senso stretto e per i servizi, non si possono aver dubbi circa l'appartenenza al comparto dei commerciabili del'intera industria in senso stretto (cioè industria dei prodotti della trasformazione industriale) come dell'agricoltura, que-

¹ Il rapporto è stato istituito su aggregati ai prezzi di mercato essendo state utilizzate le informazioni contenute nelle tavole input-output a prezzi ex fabrica (o départ-usine).

² Cfr. ISTAT [1975], pp. 6-17; ISTAT [1977a], pp. 54-71; ISTAT [1977b], pp. 270-277, Appendice II.

st'ultima soprattutto a causa dell'elevata quota di importazioni. Altrettanto può dirsi, per quanto riguarda i beni non commerciabili, a proposito dell'industria delle costruzioni nonché della quasi totalità dei servizi. Dubbi possono invece sorgere circa l'appartenenza di alcuni di questi ultimi a questo o a quello dei due settori. In particolare la nostra attenzione si è soffermata sulle due branche "Commercio, alberghi e pubblici esercizi" e "Trasporti e comunicazioni". Abbiamo infatti ritenuto che l'aggregazione presente nelle statistiche possa non essere del tutto soddisfacente ai nostri fini. Si è pertanto proceduto ad una ulteriore disaggregazione al fine di poter conglobare gli "Alberghi e pubblici esercizi" nonché i "Trasporti" nel settore produttore di beni commerciabili, lasciando così a quello dei non commerciabili "Comunicazioni" ed il "Commercio".

La Tavola A.2 riporta, per ramo o branca, la suddivisione accolta.

2. Una volta definita la composizione dei settori produttori di beni commerciabili e non commerciabili, una stima del valore aggiunto ai prezzi di mercato (correnti ed in lire 1970) e quindi dei rispettivi prezzi impliciti è stata ottenuta aggregando opportunamente i dati riportati in Da Empoli, Siesto e Antonelli [1978] dopo averli aggiornati al 4º trimestre 1976.³

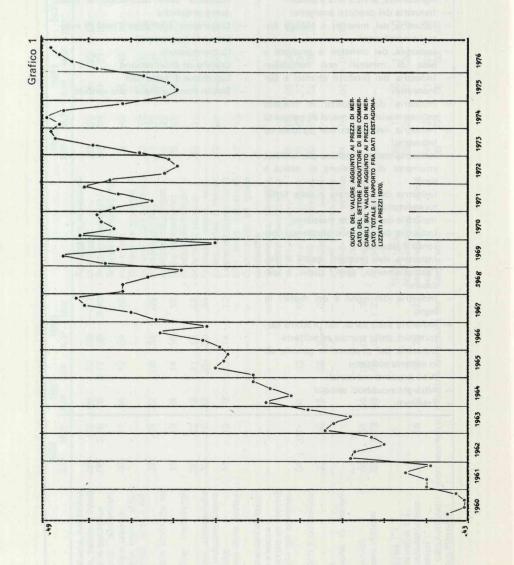
³ L'aggiornamento è stato effettuato facendo riferimento a quanto pubblicato in ISTAT [1978].

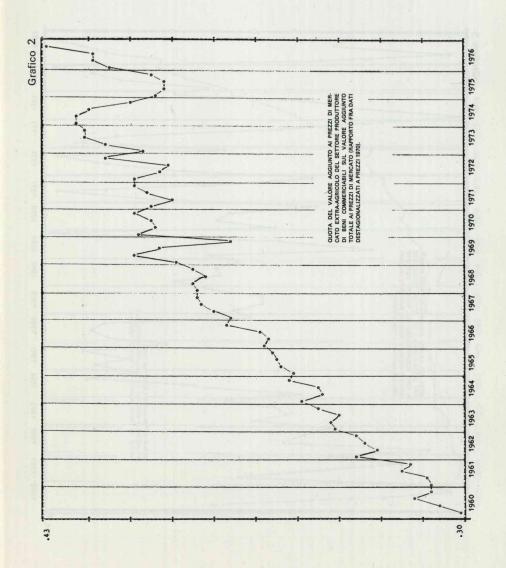
X/P M/P X/P M/P M/P M/P M/P M/P X/P		1965	35	1967	57	1969	69		1970	0.	1971	7.1	1972	72	1973	73
Contential colored Content		X/P	M/P	X/P		X/P	M/P		A/X		X/P		X/P	M/P	X/P	M/P
ttive coo. 22 06 25 06 27 ra e peeca	Agricol tura, zootecnia			an go		1		- Agricoltura, silvicoltu-				19		1910	(a)	M
tritive (196) 2.75 (10) 3.17 (108) 3.10 Prodotti energetici (17) 25 (17) 27 (17) 29 (18) 27 (18) 3.11 (18) 3.10 Prodotti energetici (17) 25 (19) 24 (19) 3 (foreste, caccia e pesca	90.	.22	90.	.25	90.	.27	ra e pesca	.05	.22	.05	.23	.07	.26	.05	.28
Mineral Paracteria Mineral	- Industrie estrattive	8	2.75	10	3.17	80.	3.10	- Prodotti energetici	.07	.25	.07	.27	.07	.27	8	.32
1.0 1.0	- Industrie alimentari,	7		Ne.				- Minerali e metalli fer-								
1, abbi-	bevande e tabacco	.03	11	8	.12	8	.13	rosi e non	.10	.45	14	.46	.15	.50	11.	.40
niche ed 29 .08 .27 .09 .34 .09 Prodotti chinici .12 .10 .14 .09 .16 .09 .16 niche ed .19 .13 .18 .14 .18 .16 Prodotti chinici .20 .32 .15 .41 .13 .43 Prodotti medimec31 .22 .31 .23 .33 .23 .29 Prodotti medimec32 .13 .21 .33 .23 .23 .29 Prodotti medimec32 .13 .21 .33 .23 .23 .29 Prodotti medimec32 .18 .32 .20 .36 .24 .13 .43 Perande e tabacco .33 .11 .03 .12 .03 .13 .03 .29 Prodotti tessili, abbi20 .32 .18 .32 .20 .36 .24 .20 .36 .24 .20 .36 .25 .36 .20 .36 .25 .30 .30 .30 .30 .30 .30 .30 .30 .30 .30	- Industrie tessili, abbi-							- Minerali e prodotti di								
inche ed 29 .08 .27 .09 .34 .09 - Prodotti chimici .17 .25 .19 .24 .19 .26 .19 .79 .79 .79 .70 .70 .70 .70 .70 .70 .70 .70 .70 .70	gliamento, cuoi e cal-							minerali non metallici	.12	.10	.14	60.	.16	8	.16	.10
19 13 18 14 18 16 Nodotti metalmecc. 31 22 31 23 33 23 29 14 15 15 41 13 43 Devande e tabacco 03 11 03 12 03 13 03 15 20 32 15 41 13 43 Devande e tabacco 03 11 03 12 03 13 03 16 20 32 15 41 13 43 Devande e tabacco 03 11 03 12 03 13 03 17 12 12 12 12 14 12 Legno, carta, gomma e attriprod industrial 12 12 12 11 11 11 18 20 36 26 36 36 36 36 36 36	zature	.29	80.	.27	8	8	60.	- Prodotti chimici	.17	.25	.19	.24	.19	.26	.19	30
19 13 18 14 18 16 • Mezzi di trasporto 29 21 31 21 33 23 29 2 2 2 2 2 3 2 2 2 2 2 2 3 2 3	- Industrie chimiche ed							 Prodotti metalmecc. 	.31	.22	.31	.23	.33	.23	.29	.25
20 32 15 41 13 43 44 44 45 45	affini	.19	.13	.18	14	.18	.16	- Mezzi di trasporto	.29	.21	.31	.21	.33	.23	.29	.23
20								- Prodotti alimentari -								
coaniche .32 .18 .32 .20 .36 .24 - Prodotti tessili, abbi- e manu11 .12 .12 .12 .14 .12 .14 .12 .14 .13 .11 .11 .13 .11 .11 .12 .12 .12 .14 .12 .14 .12 .14 .12 .14 .12 .14 .11 .13 .11 .11 .13 .11 .11 .11 .12 .12 .12 .14 .12 .14 .12 .14 .12 .12 .11 .13 .11 .11 .14 .15 .16 .16 .00	che	.20	.32	.15	.41	.13	.43	bevande e tabacco	.03	11.	.03	.12	.03	.13	.03	.17
gliam., cuoio e calzat 23 . 07 . 24 . 06 . 22 . 06 . 22 costruzioni de detrici	- Industrie meccaniche	.32	.18	.32	.20	36	.24	- Prodotti tessili, abbi-								
11 12 12 12 14 12 - Legno,carta,gomma e altri prod. industrial 12 12 12 11 13 11 11 11 11 11	- Altre industrie manu-							gliam.,cuoio e calzat.	.23	.07	.24	90.	.22	90.	.22	8
Septrolectric Costruzioni ed opere Costruzioni ed opere Costruzioni ed opere Costruzioni ed opere Commercio, alberghi, pubblicie sercizi ed attrici Commercio, alla vendita Commercio, a	fatturiere	1.	.12	.12	.12	14	.12	- Legno, carta, gomma e								
Pubbliche cercizi ed at:	- Industrie delle costru-							altri prod. industriali	.12	.12	.12	.11	.13	11.	11.	.13
Pubbliche Commercio, alberghi, Commercio, albergia et attività di recupero Commercio, albergia et attività di recupero Commercio, alla recupero Commercio, alla recupero Commercio, alla commercia Comme	zioni	1	1	1	1	1	1	- Costruzioni ed opere								
attività Commercio, alberghi, pubblici esercizi ed attrività 1.00	- Industrie dell'elettrici-							pubbliche	Î	1	1	1	1	1	1	1
Pubblic issercizi ed attrività Pubblic issercizi ed attrività di recupero .03	tà, gas e acqua	1	1	1	1	1	1									
tività di recupero 03 04 04 04 04 04 04 04 04 04 04 04 04 04	- Commercio ed attività							pubblici esercizi ed at-								
.04 .02 .04 .02 .05 .03 - Trasporti e comunic23 .04 .22 .04 .20 .04 .20 .04 .20 .04 .20 .04 .20 .04 .20 .04 .20 .05 .05 .05 .05 .05 .05 .05 .05 .05 .0	ausiliarie del commer-							tività di recupero	.03	8	.03	8	.03	8	.03	.05
- Credito e assicuraz	cio	8	.02	8	.02	.05	.03	- Trasporti e comunic.	.23	8	.22	8	.20	8	.20	.05
23 . 06 . 25 . 05 - Locazione di fabbri- fabbri	- Trasporti e comunica-							- Credito e assicuraz.	.03	.02	.02	.02	.02	.02	.03	.02
fabbri- — — — — — — — — — — — — — — — — — — —	zioni	.23	90.	.25	90.	.25	.05	- Locazione di fabbri-								
fabbri	- PP.AA.	1	1	1	1	1	1	cati ed altri servizi de-								
ami .07 1,72 .05 1,58 .07 1,22 ed altre istituzioni .07 1,72 .05 1,58 .07 1,22 ed altre istituzioni .07 1,72 .05 1,58 .07 1,22 ed altre istituzioni .07 1,72 .05 1,58 .07 1,22 ed altre istituzioni .09 .11 .10 .11 .1	ē							stinabili alla vendita	.01	.01	.01	.01	.01	.01	.01	.02
ami .04 .04 .04 .04 .05 alla vendita di PP.AA. .04 .04 .04 .04 .05 alla vendita di PP.AA. Media totale .09 .11 .10 .	cati .	1	1	1	1	1	1	 Servizi non destinabili 								
ami .07 1.72 .05 1.58 .07 1.22 ed altre istituzioni – – – – – – – – – – – – – – – – – – –	- Altri servizi	8	8	8	8	8	.05	alla vendita di PP.AA.								
(*) Media totale .09 .11 .10 .10	- Recupero rottami	.07	1.72	.05	1.58	.07	1.22	ed altre istituzioni	1	1	1	1	1	1	1	1
(*) Media industria in senso 19 .16 .18 .18 .20 .20 .80 .80 .80 .80 .80 .80 .80 .80 .80 .8	(*) ole+o+ ciboM							Modio totalo	8	:	4	:	10		10	12
.19 .16 .18 .18 .20 .20 Media industria in senso .16 .20 .17 .20 .18 .21 .17 .21 .17 stretto .16 .20 .17 .20 .18 .21 .17 i valori anomali di Industrie estrattive e Re- Media servizi .08 .03 .06 .03 .07 .03 .07	Media totale ()							Media totale	5.		2 !		2.		2 !	2.0
.19 .16 .18 .20 .20 Media industria in senso .16 .20 .17 .20 .18 .21 .17 i valori anomali di Industrie estrattive e Re- Media servizi .08 .03 .06 .03 .07 .03 .07	Media industria (*)					,		Media industria	.16	.20	.17	.20	.18	.21	.17	.22
e dati i valori anomali di Industrie estrattive e Re- Media servizi .08 .03 .06 .03 .07 .03 .07	Media manufatturiera	.19	.16	.18	.18	.20	.20	Media industria in senso	Re				0		11	
Media servizi .08 .03 .06 .03 .07 .03 .07	Media servizi (*)					25		stretto	.16	.20	.17	.20	.18	.21	.17	.22
	(*) Non calcolate dati i va	lori and	omali d	Indus	trie est	rattive	e Re-	Media servizi	80.	.03	90.	.03	.07	.03	.07	8

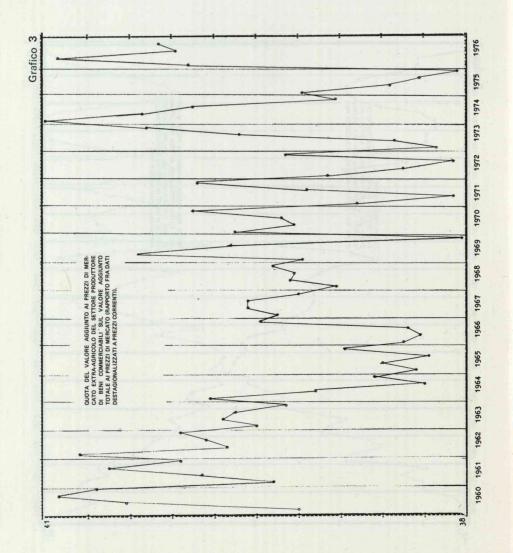
SETTORE PRODUTTORE DI BENI SETTORE PRODUTTORE DI BENI COMMERCIABILI NON COMMERCIABILI

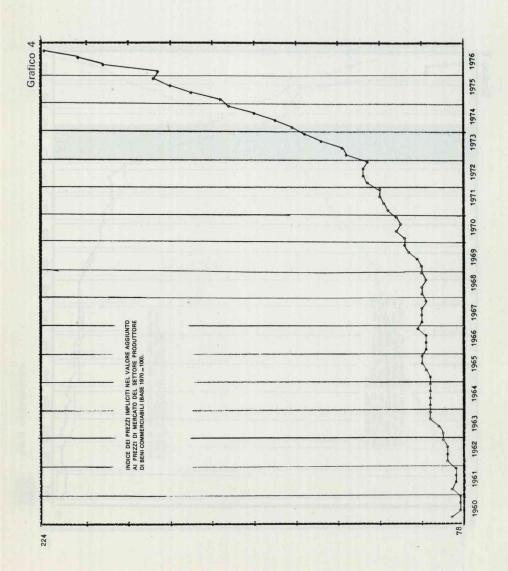
- Agricoltura, silvicoltura e pesca
- Industria dei prodotti energetici
- Industria dei minerali e metalli ferrosi e non ferrosi
- Industria dei minerali e prodotti a base di minerali non metalliferi
- Industria dei prodotti chimici e farmaceutici
- Industria dei prodotti in metallo escluse macchine e mezzi di trasporto
- Industria delle macchine agricole ed industriali
- Industria delle macchine per ufficio, strumenti di precisione di ottica e simili
- Industria del materiale e delle forniture elettriche
- Industria dei mezzi di trasporto
- Industria dei prodotti alimentari, bevande e tabacco
- Industria dei prodotti tessili e dell'abbigliamento, pelli, cuoio e calzature
- Industria del legno e dei mobili in legno
- Industria della carta, dei prodotti cartotecnici, della stampa ed editoria
- Industria dei prodotti in gomma ed in materie plastiche
- Altri prodotti industriali
- Alberghi e pubblici esercizi
- Trasporti

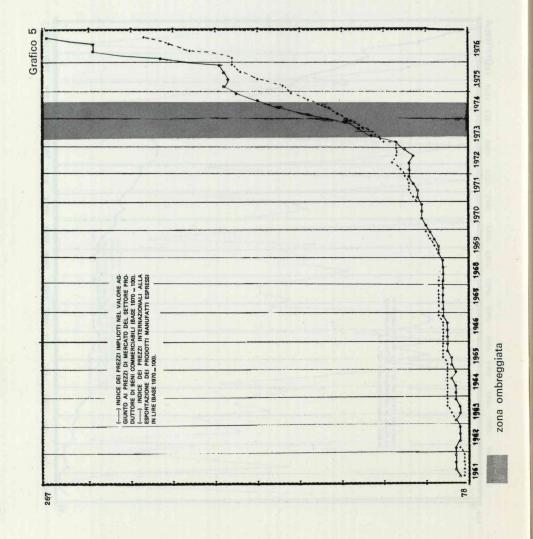
- Industria delle costruzioni e delle opere pubbliche
- Commercio (compresi i beni di recupero e le riparazioni)
- Comunicazioni
- Credito ed assicurazione
- Locazione di fabbricati
- Servizi non destinabili alla vendita

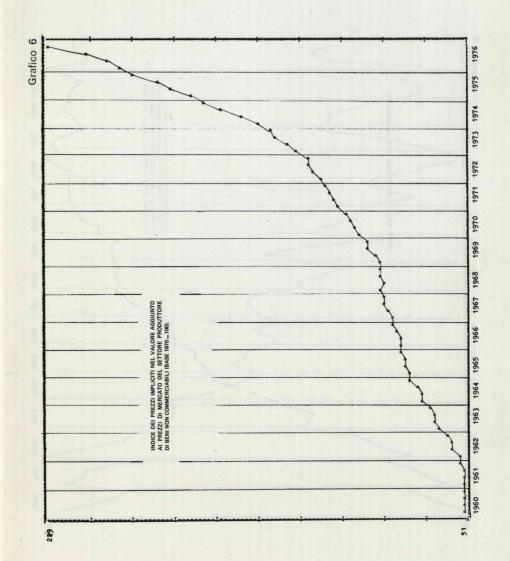


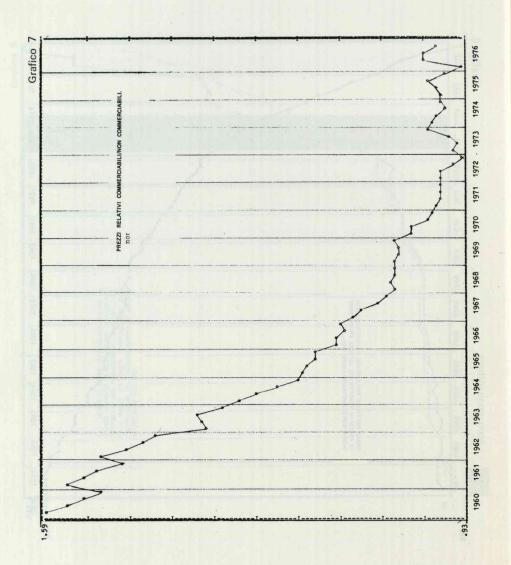


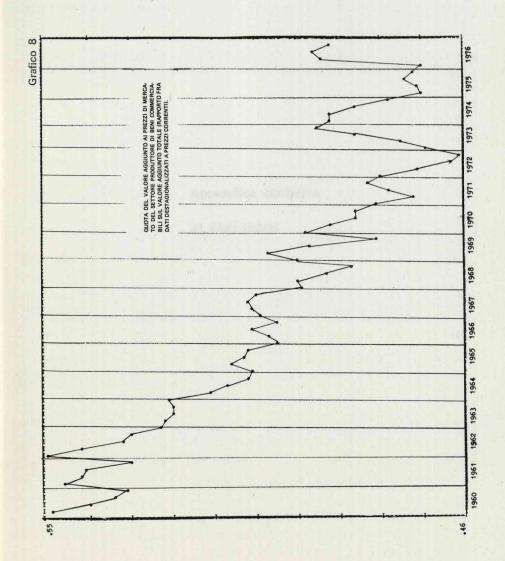


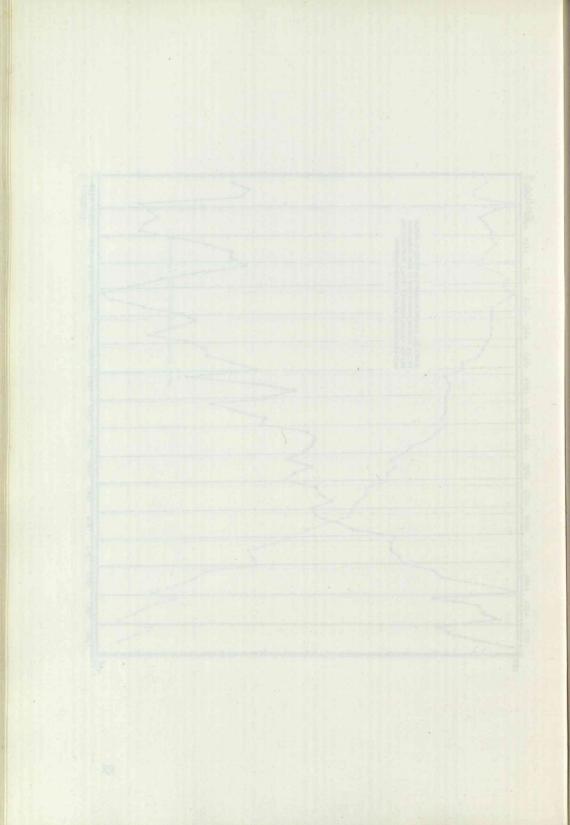












Appendice statistica

a) Dati grezzi

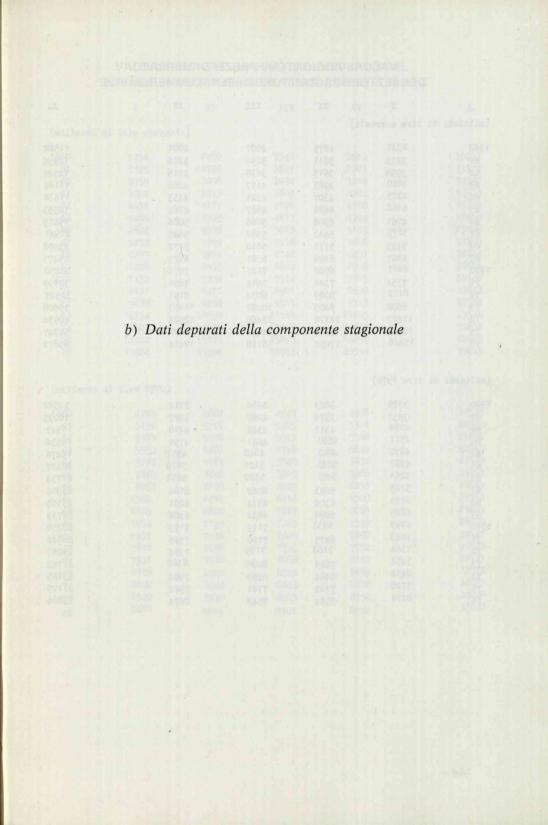


VALORE AGGIUNTO AI PREZZI DI MERCATO DEL SETTORE PRODUTTORE DI BENI COMMERCIABILI

	I	II	III	IA	Α.
(miliardi	di lire correnti)			
1960	2336.7	2752.4	3251.7	3239.2	11580
61	2623.1	3084.2	3663.8	3584.9	12956
62	2928.5	3485.8	4017.6	4095.1	14527
63	3157.8	3852.7	4515.0	4660.5	16186
64	3667.8	4179.8	4754.3	4836.1	17438
65	3723.0	4503.8	5159.2	5167.0	18553
66	3961.2	4792.1	5568.8	5496.9	19819
67	4436.3	5331.2	6109.9	6063.6	21941
68	4871.1	5654.8	6340.3	6231.8	23098
69	5203.1	6353.1	7119.6	6795.2	25471
1970	5940.4	6782.9	7647.8	7878.9	28250
71	6352.2	7114.9	8130.9	8601.0	30199
72	7085.4	7830.8	8597.7	9013.1	32527
73	7613.0	9132.0	10624.0	12039.0	39608
74	10319.0	11904.0	13010.0	13703.0	48936
75	11194.0	13076.0	14601.0	15876.0	54747
76	13820.0	16834.0	18673.0	20545.0	69872
(miliardi	di lire '70)				
1960	2870.4	3489.5	4043.5	4178.6	14582
61	3215.5	3845.8	4475.7	4498.0	16035
62	3558.3	4176.1	4711.8	4894.8	17341
63	3752.7	4454.1	5041.4	5287.8	18536
64	4075.2	4676.6	5264.9	5459•3	19476
65	4150.7	4971.2	5580.0	5675.1	20377
66	4386.8	5296.7	6087.2	5963.3	21734
67	4846.1	5797.3	6585.8	6674.8	23904
				6800.4	25166
	5246.4	6211.4	6907.8	0000 • 4	25100
68	5246 • 4 5632 • 0	6211 . 4 6784 . 8	6907.8 7362.8	6933.4	
68 69	5632.0	6784.8			2671
68 69 1970	5632.0 6008.5	6784.8 6813.9	7362.8	6933.4	26713 28250
68 69 1970 71	5632.0 6008.5 6052.4	6784.8 6813.9 6844.9	7362.8 7631.5	6933 • 4 7796 • 1	26713 28250 28540
68 69 1970 71 72	5632.0 6008.5 6052.4 6354.5	6784.8 6813.9 6844.9 70 2 3.8	7362.8 7631.5 7650.7	6933.4 7796.1 7998.0	26713 28250 2854 2906
68 69 1970 71 72 73	5632.0 6008.5 6052.4 6354.5 6430.3	6784.8 6813.9 6844.9 7023.8 7691.4	7362.8 7631.5 7650.7 7661.9 8548.0	6933.4 7796.1 7998.0 8016.8	26713 28250 2854 2906 3176
68 69 1970 71 72	5632.0 6008.5 6052.4 6354.5	6784.8 6813.9 6844.9 70 2 3.8	7362.8 7631.5 7650.7 7661.9	6933.4 7796.1 7998.0 8016.8 9093.3	26713 28250 28544 2906 3176 3316

VALORE AGGIUNTO AI PREZZI DI MERCATO DEL SETTORE PRODUTTORE DI BENI NON COMMERCIABILI

	I	II	III	IV	A.
(miliard	i di lire corre	nti)			
1960	2388.7	2439.9	2498.7	2709.7	10037
61	2660.8	2707.1	2782.2	3021.9	11172
62	2894.8	3054.1	3173.0	3475.1	12597
63	3438.4	3616.0	3747.9	4115.7	14918
64	3961.6	4072.3	4124.1	4568.0	16726
65	4355.3	4460.0	4530.6	4909.1	18255
66	4743.3	4889.2	4915.8	5379.7	19928
67	5186.5	5349.5	5403.9	5855.1	21795
68	5705.6	5903.8	6006.4	6508.2	24124
69	6198.4	6476.7	6691.5	7249•4	26616
1970	7069.1	7323.7	7498.2	8259.0	30150
71	8041.3	8276.6	8225.9	9079.2	33623
72	8951.6	9146.0	9170.5	10292.9	37561
73	10060.0	10428.0	10743.0	12305.0	43536
74	12194.0	12707.0	13053.0	14897.0	52851
75	14315.0	15034.0	15418.0	17698.0	62465
76	17342.0	17741.0	18490.0	21476.0	75049
(miliard	i di lire 1970)				
1960	4706.3	4870.4	4891.5	5064.8	19533
61	5104.6	5230.0	5248.7	5399•7	20983
62	5323.8	5422.3	5452.8	5691.1	21890
63	5516.7	5705.3	5707.0	5931.0	22860
64	5738.6	5823.8	5645.3	5941.3	23149
65	5850.8	5896.1	5764.2	6085.9	23597
66	6058.8	6217.7	6039.3	6353.2	24669
67	6394.0	6480.5	6227.5	6610.0	25712
68	6718.3	6903.0	6804.7	7203.0	27629
69	7095.9	7275•4	7138.1	7479.6	28989
1970	7415.5	7566.1	7323.5	7845.9	30151
71	7664.6	7794-1	7404.3	7958.0	30821
72	7993.5	8086.2	7685.1	8366.2	32131
73	8272.7	8412.6	7976.0	8910.7	33572
74	8898.4	8873.2	8187.9	8857.5	34817
	The Control of the Co		8211.8	9000.5	34648
75	8698.9	8736.8	02110	70000)	



VALORE AGGIUNTO AI PREZZI DI MERCATO DEL SETTORE PRODUTTORE DI BENI COMMERCIABILI

	I	II	III	IV	Α.
(miliardi	di lire corren	ti)			
1960	2937	2875	2887	2881	11580
61	3233	3211	3296	3216	12956
62	3558	3615	3638	3716	14527
63	3820	3983	4117	4266	16186
64	4375	4307	4321	4433	17438
65	4468	4626	4687	4762	18553
66	4761	4906	5066	5086	19819
67	5275	5440	5584	5640	21941
68	5745	5771	5810	5772	23098
69	6107	6496	6591	6277	25471
1970	6881	6966	7127	7276	28250
71	7354	7340	7614	7891	30199
72	8173	8089	8074	8191	32527
73	8808	9405	10292	11103	39608
74	11617	12179	12466	12674	48936
75	12573	13343	14054	14777	54747
76	15246	17094	18118	19414	69872
		Thomas.		11110000	in the state of
(miliardi	di lire 1970)				
1960	3579	3623	3666	3714	14582
61	3931	3979	4098	4027	16035
62	4294	4311	4326	4410	17341
63	4511	4593	4641		18536
64	4870	4807	4842	479 1 4957	19476
	4987	5093	5121	5176	20377
65 66	5266	5403	5592	5473	21734
	5765		6062	6184	23904
67 68	6195	5893			25166
	6605	6306	6374	6291	
69	6999	6890 6933	6832	6386	26713
1970	7063		7119	7199	28250
71	7384	6975 7168	7160 7189	7348	28546
72	7474			7326 8382	29067
73	8452	7819	8088		31763
74	7728	8484	8269	7960	33165
75		7702	7781	7964	31175
76	8274	8394	8542	8674	33884

VALORE AGGIUNTO AI PREZZI DI MERCATO DEL SETTORE PRODUTTORE DI BENI NON COMMERCIABILI

	1	11	III	IV	Α.
(miliardi	di lire corren	ti)			
1960	2454	2480	2540	2563	10037
61	2725	2749	2827	2871	11172
62	2959	3098	3224	3316	12597
63	3506	3659	3809	3944	14918
64	4031	4117	4198	4380	16726
65	4429	4505	4617	4704	18255
66	4824	4936	5013	5155	19928
67	5274	5399	5516	5606	21795
68	5797	5954	6142	6231	24124
69	6288	6535	6863	6930	26616
1970	7155	7394	7716	7885	30150
71	8121	8371	8501	8630	33623
72	9039	9266	9511	9745	37561
73	10154	10590	11147	11645	43536
74	12307	12908	13503	14133	52851
75	14442	15272	15893	16858	62465
76	17486	17996	18973	20594	75049
(miliard:	i di lire 1970)				
1960	4761	4864	4940	4968	19533
61	5159	5218	5305	5301	20983
62	5371	5408	5523	5588	21890
63	5553	5682	5798	5827	22860
64	5766	5787	5760	5836	23149
65	5863	5846	5905	5983	23597
66	6057	6155	6205	6252	24669
67	6384	6412	6416	6500	25712
68	6705	6826	7017	7081	27629
69	7074	7193	7383	7339	28989
1970	7387	7476	7606	7682	30151
71	7618	7698	7733	7772	30821
72	7931	7980	8059	8161	32131
73	8189	8306	8392	8685	33572
74	8800	8766	8633	8618	34817
75	8592	8631	8675	8750	34648
76	8821	8819	8901	8992	35533
10		00.9	0,0.	-,,-	

VACIRBRACIANTON PROFINING CONNECTORS

100					
		ETRO APPENDENT APPENDENT			
		ETRO ANGLE ANG			
		ETTER SPECIAL SPECI			
		ETTER STATE STA			
		ETTER SPECIAL SPECI			
		TOTAL CONTROL			
		TOTAL STATE OF THE			
		ETTER STATE AND	AND TOPIC TO		
		ETTE STATE OF THE	AND THE PROPERTY OF THE PARTY O		
		ETTER STATE AND	AND TOPIC TO		

Riferimenti bibliografici

- ALLEN R. G. D. [1975], Index Numbers in Theory and Practice, Chicago, Aldine, 1975.
- ANGELL J. W. [1926], The Theory of International Prices, Cambridge, Harvard Univ. Press, 1926.
- AUKRUST O. [1970], Prim 1: A Model of the Price and Income Distribution Mechanism of an Open Economy, *Review of Income and Wealth*, Series 16, marzo 1970, pp. 51-78.
- Balassa B. [1964], The Purchasing-Power Parity Doctrine: A Reappraisal, *Journal of Political Economy*, 72, dicembre 1964, pp. 584-596.
- BALASSA B. [1973], Just How Misleading are Official Exchange Rate Conversions? A Comment, *Economic Journal*, 83, dicembre 1973, pp. 1258-1267.
- Branson W. H. & Myhrman J. [1976], Inflation in Open Economies: Supplydetermined vs. Demand-determined Models, in Frisch H., ed., *Inflation in Small Countries*, Berlin, Springer, 1976, pp. 17-46.
- Bruno M. [1976], The Two-Sector Open Economy and the Real Exchange Rate, American Economic Review, 66, settembre 1976, pp. 566-577.
- CAIRNES J. E. [1874], Some Leading Principles of Political Economy, New York, Harper, 1874.
- CAVES R. E. [1976], Looking at Inflation in the Open Economy, in Belsley D. A. & al., eds., *Inflation, Trade and Taxes*, Columbus, Ohio State Univ. Press, 1976.
- CHIPMAN J. S. [1965], A Survey of the Theory of International Trade: Part 1, The Classical Theory, *Econometrica*, 33, no. 3, luglio 1965, pp. 477-519.
- CLAGUE C. & TANZI V. [1972], Human Capital, Natural Resources and the Purchasing-Power Parity Doctrine: Some Empirical Results, *Economia Internazionale*, 25, febbraio 1972, pp. 3-18.
- CONNOLLY J. E. & TAYLOR D. [1976], Testing the Monetary Approach to Devaluation in Developing Countries, *Journal of Political Economy*, 84, agosto 1976, pp. 849-859.
- CORDEN W. M. [1971], The Theory of Protection, Oxford, Clarendon, 1971.
- CROSS R. & LAIDLER D. [1976], Inflation, Excess Demand and Expectations in Fixed Exchange Rate Open Economies: Some Preliminary Empirical Results, in PARKIN M. & ZIS G., eds., Inflation in the World Economy, II, Manchester, Univ. Press, 1976.
- CURTIS J. M. [1971], Direct Foreign Influences on Canadian Prices and Wages, in CAVES R. E. & al., Capital Transfers and Economic Policy: Canada, 1951-1962, Harvard Economic Studies, no. 135, Cambridge, Harvard Univ. Press, 1971.

- DA EMPOLI D., SIESTO V. & ANTONELLI P. [1978], Finanza Pubblica e Contabilità Nazionale su base trimestrale (1954-1975), Padova, Cedam, 1978 (in corso di stampa).
- DE VRIES M. [1968], Exchange Depreciation in Developing Countries, International Monetary Fund, *Staff Papers*, 15, novembre 1968, pp. 560-578.
- DORNBUSCH R. [1973a], Devaluation, Money and Nontraded Goods, American Economic Review, 63, dicembre 1973, pp. 871-880.
- DORNBUSCH R. [1973b], Currency, Depreciation, Hoarding and Relative Prices, Journal of Political Economy, 81, luglio 1973, pp. 893-915.
- EDGREN G., FAXEN K. O. & ODHNER C. E. [1969], Wages, Growth and the Distribution of Income, Swedish Journal of Economics, 71, settembre 1969, pp. 133-160.
- EDGREN G., FAXEN K.O. & ODHNER C.E. [1973], Wage Formation and the Economy, London, Allen & Unwin, 1973.
- FLOOD R. [1977], Growth, Prices and the Balance of Payments, Canadian Journal of Economics, 10, maggio 1977, pp. 193-207.
- GENBERG H. [1976], Comment, in PARKIN M. & ZIS G., eds., Inflation in the World Economy, Manchester, Univ. Press, 1976.
- GOLDSTEIN M., KHAN M. & OFFICER L. H. [1977], Alternative Measures of Relative Prices in the Demand for Total Imports, International Monetary Fund, Departmental Memoranda, 77/57, giugno 1977.
- GOLDSTEIN M. & OFFICER L. H. [1977], The Tradable/Non tradable Dichotomy: A Review of the Literature and Suggested New Measures, International Monetary Fund, Departmental Memoranda, 77/69, luglio 1977.
- GRAHAM F. D. [1922], International Trade under Depreciated Paper: the United States, 1862-73, Quarterly Journal of Economics, 36, febbraio 1922, pp. 220-273.
- Graham F. D. [1925], Germany's Capacity to Pay and the Reparation Plan, American Economic Review, 15, giugno 1925, pp. 209-227.
- GRAHAM F. D. [1934], Protective Tariffs, New York, Harper, 1934.
- GRUNWALD J. & SALAZAR-CARRILLO J. [1972], Economic Integration, Rates of Exchange and Value Comparisons in Latin America, in DALY D. J., ed., International Comparisons of Prices and Output, New York, National Bureau of Economic Research. 1972.
- HABERLER G. [1936], The Theory of International Trade, London, Hodge, 1936.
- HINSHAW R. [1975], Non-Traded Goods and the Balance of Payments; Further Reflections, *Journal of Economic Literature*, 13, giugno 1975, pp. 475-479.
- ISARD P. [1977], How Far Can We Push the "Law of One Price"?, American Economic Review, 67, dicembre 1977, pp. 942-948.
- ISTAT [1975], Annuario di Contabilità Nazionale, vol. 1v, Tomo 1, ed. 1974, Roma 1975.
- ISTAT [1977a], Annuario di Contabilità Nazionale, vol. v1, Tomo 1, ed. 1976, Roma 1977.
- ISTAT [1977b], Bollettino Mensile di Statistica, 52, n. 3, marzo 1977.
- ISTAT [1978], Annuario di Contabilità Nazionale, vol. VII, Tomo I, ed. 1977, Roma 1978.
- IVERSEN C. [1935], Aspects of the Theory of International Capital Movements, London, Oxford Univ. Press, 1935.

- JOHNSON H. G. [1977], The Monetary Approach to Balance of Payments Theory and Policy: Explanation and Policy Implications, *Economica*, 44, agosto 1977, pp. 217-229.
- JONSON P. D. & KIERZKOWSKI H. I. [1975], The Balance of Payments: an Analytical Exercise, *Manchester School*, 43, giugno 1975, pp. 105-133.
- KRAVIS I.B. & LIPSEY R. E. [1971], Price Competitiveness in World Trade, New York, National Bureau of Economic Research, 1971.
- Kravis I.B. & Lipsey R.E. [1974], International Prices and Price Proxies, in Ruggles N.D., ed., *The Role of Computer in Economic and Social Research in Latin America*, New York, 1974.
- Kravis I. B. & Lipsey R. E. [1977], Export Prices and the Transmission of Inflation, *American Economic Review*, 67, febbraio 1977, pp. 155-163.
- KRUEGER A. O. [1969], Balance of Payments Theory, *Journal of Economic Lite-rature*, 7, marzo 1969, pp. 1-26.
- KRUEGER A. O. [1973], The Role of Home Goods and Money in Exchange-Rate Adjustment, in Sellekaerts W., ed., *International Trade and Finance: Essays in Honour of J. Tinbergen*, London, MacMillan, 1973.
- MACHLUP F. [1955], Relative Prices and Aggregate Spending in the Analysis of Devaluation, *American Economic Review*, 45, giugno 1955, pp. 255-278.
- MAYNARD G. & VAN RIJCKEGHEM W. [1975], A World of Inflation, New York, Harper & Row, 1975.
- McKinnon R. I. [1971], Monetary Theory and Controlled Flexibility in the Foreign Exchanges, Essays in International Finance, no. 84, International Finance Section, Princeton University, aprile 1971.
- MICHAELY M. [1960], Relative-Prices and Income- Absorption Approaches to Devaluation: A Partial Reconciliation, *American Economic Review*, 50, marzo 1960, pp. 144-147.
- MURRAY T. & GINMAN P. J. [1976], An Empirical Examination of the Traditional Aggregate Import Demand Model, *Review of Economics and Statistics*, 58, febbraio 1976, pp. 75-80.
- Mussa M. [1975], A Monetary Approach to Balance of Payments Analysis, *Journal of Money, Credit & Banking*, 6, agosto 1974, pp. 333-352.
- Nordhaus W. D. [1972], The Worldwide Wage Explosion, Brookings Papers on Economic Activity, n. 2, 1972.
- Officer L. H. [1976], The Productivity Bias in Purchasing-Power Parity: An Econometric Investigation, International Monetary Fund, *Staff Papers*, 23, novembre 1976, pp. 545-579.
- OHLIN B. [1929]. The Reparation Problem: A Discussion, *Economic Journal*, 39, giugno 1929, pp. 172-178.
- OPPENHEIMER P. M. [1974], Non-traded Goods and Balance of Payments: A Historical Note, *Journal of Economic Literature*, 12, settembre 1974, pp. 882-888.
- PADOAN P. C. [1977], Una nota sulla distinzione tra beni commerciabili e beni non commerciabili, *Note Economiche*, n. 3, 1977, pp. 90-120.
- PRACHOWNY M. [1975], Small Open Economies, London, Lexington, 1975.
- ROTHSCHILD K. W. [1975], Export Structure, Export Flexibility and Competitiveness, Weltwirtschaftliches Archiv, Band 111, 1975, pp. 222-241.
- Taylor L. D., Turnovsky S. J. & Wilson T. A. [1974], The Inflationary Process in North American Manufacturing, Ottawa, Information Canada, 1974.

- VINER J. [1924], Canada's balance of international indebtedness, 1900-1913, Cambridge Harvard Univ. Press, 1924.
- VINER J. [1937], Studies in the Theory of International Trade, New York, Harper, 1937.
- WHITMAN M. V. N. [1975], Global Monetarism and the Monetary Approach to the Balance of Payments, *Brookings Papers on Economic Activity*, n. 3, 1975, pp. 491-536.
- WICKSELL K. [1918], International Freights and Prices, Quarterly Journal of Economics, 32, febbraio 1918, pp. 404-410.

the Rough American Winston prints. Orbitis. Authoritistic Distriction of the Rough

- 1. Censis, "Mobilità e mercato del lavoro", Ipotesi di revisione delle politiche di avviamento al lavoro e di garanzia economica per i disoccupati.
- 2. Censis, "Mobilità e mercato del lavoro", Ipotesi di un diverso regime dell'anzianità di lavoro.
- 3. Censis, "Mobilità e mercato del lavoro", Ipotesi di intervento sulla durata e distribuzione del tempo di lavoro.
- 4. Censis, "Mobilità e mercato del lavoro",
 Linee di intervento diretto a favore di una politica attiva
 della mobilità del lavoro.
 Linee di approccio a un'ipotesi di salario familiare.
- 5. Censis, "Mobilità e mercato del lavoro", I caratteri della partecipazione al lavoro nella società italiana.
- 6. "La programmazione regionale: il caso del Piemonte",A. Viglione, S. Lombardini, G. Frignani, C. Simonelli,Obiettivi e problemi della programmazione regionale piemontese.
- 7. "La programmazione regionale: il caso del Piemonte",
- G. Maspoli, G. Tamietto, B. Ferraris, *Il rilancio dell'agricoltura piemontese*.
- 8. "La programmazione regionale: il caso del Piemonte",
- R. Cominotti, S. Bajardi, A. Benadì, L'industria piemontese, soggetto attivo e utente della programmazione regionale.
- 9. R. Caporale, R. Döbert,
 "Religione moderna e movimenti religiosi".
- 10. Istituto Affari Internazionali,"Prospettive dell'integrazione economica europea".

11. "La programmazione regionale: il caso del Piemonte",

M. Rey, A. Gandolfi, L. Passoni,

Finanza regionale e finanza locale.

12. G. Carli, G. Guarino, G. Ferri, U. Agnelli,

"Libertà economiche e libertà politiche. Riforma dell'impresa e riforma dello Stato".

(Relazioni introduttive al Convegno del 17-18 giugno 1977).

13. Regioni: verso la seconda fase.

Sintesi di un dibattito.

14. "Lavoro manuale e lavoro intellettuale",

E. Gorrieri,

Il trattamento del lavoro manuale in Italia e le sue conseguenze.

15. "Libertà economiche e libertà politiche. Riforma dell'impresa e riforma dello Stato".

Sintesi di un dibattito.

16. A. Bagnasco, P. Cucchi, E. Jalla,

Organizzazione territoriale dell'industria manifatturiera in Italia.

17. B. Cori, G. Cortesi,

Prato: frammentazione e integrazione di un bacino tessile.

18. "Lavoro manuale e lavoro intellettuale",

Luigi Firpo,

Il concetto del lavoro. Ieri, oggi, domani.

19. L. Levi, S. Pistone, D. Coombes,

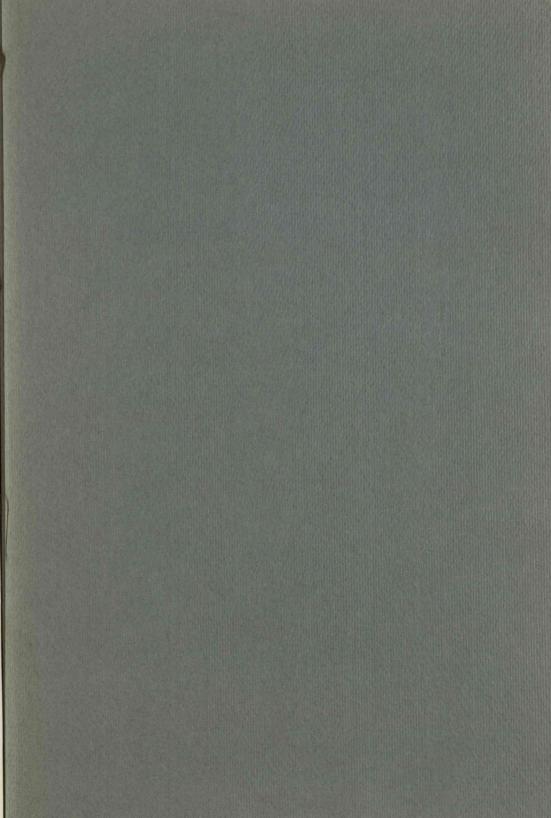
L'influenza dell'elezione europea sul sistema dei partiti.

20. C. Paracone, G. Nicoletti, S. Maurino,

Servizi sociali: autonomie locali e volontariato. Un'ipotesi di lavoro.

21. R. B. Freeman,

Declino del valore economico dell'istruzione superiore nel sistema sociale americano.



DFondazione Giovanni Agnelli

Via Ormea, 37 - 10125 TORINO Telef. (011) 65.86.66 - 65.87.65

