

C. MAZZONI

INTRODUZIONE ALL'ECONOMIA POLITICA I

Definizione generale

L'Economia politica, in un'accezione del tutto generale, studia i meccanismi di produzione, distribuzione e utilizzazione dei beni e servizi entro la società considerata nel suo complesso. Essa sorse come scienza ad opera dapprima dei Fisiocratici francesi (prima metà del Settecento) e, successivamente, della Scuola Classica inglese (seconda metà del Settecento). La voce "Economia Politica", nell'*Enciclopedia*, fu stesa da Jean-Jacques Rousseau¹.

La misura del valore delle merci

Le società primitive erano finalizzate all'auto-consumo, cioè non esisteva un prodotto sociale eccedente le necessità del consumo elementare (mangiare, vestire, etc.). Per quanto in esse vigesse una primitiva divisione del lavoro essenzialmente basata sul sesso (le donne raccoglievano i frutti spontanei della terra, accudivano la prole, cucinavano, etc., gli uomini cacciavano, pescavano, etc.), il prodotto sociale era di proprietà collettiva e veniva ripartito fra tutti nella misura necessaria alla conservazione di ognuno.

Con l'agricoltura e la scoperta dei metalli si passa ad una produzione eccedente le necessità dell'auto-consumo e alla necessità di una maggiore specializzazione nella divisione del lavoro (il fabbro produce gli attrezzi agricoli, l'agricoltore coltiva la terra, etc.). E' posta con ciò stesso la necessità dello scambio dei prodotti (l'agricoltore scambia la parte del prodotto della terra da lui coltivata eccedente il proprio fabbisogno con l'artigiano che gli fornisce gli utensili necessari per il lavoro). Lo scambio poteva avvenire (e avveniva in questa modalità ancor prima della scoperta dei metalli e dell'agricoltura) anche fra differenti popolazioni: ad esempio nel Mediterraneo esiste la vite, l'olivo, al nord no, ma là esistono salmoni, caviale, etc.

La necessità dello scambio dei prodotti, sia entro una stessa popolazione, sia fra popolazioni differenti, che dapprima si presenta come semplice baratto (cioè una merce è scambiata contro un'altra merce senza alcuna intermediazione monetaria), implica la necessità di poter disporre di un metro di misura comune per il valore delle merci.

Infatti, è evidente che, essendo una merce omogenea, saremo sempre in grado di concludere che un chilo di farina di grano vale la metà di due chili di farina di grano (ossia che due chili di farina di grano valgono il doppio di un chilo), tuttavia la difficoltà sorge dovendo comparare il valore di merci disomogenee fra di loro (ad esempio il latte con la sabbia o il sale, il miele col ferro, etc.): in quest'ultimo caso quanto latte si scambia contro un chilo di sale? Quanto miele contro un chilo di ferro?

Per poter stabilire quanto latte compensa il valore di un chilo di sale, è indispensabile disporre di un metro di misura comune per valutare il valore di un certo quantitativo di latte e di un certo quantitativo di sale, in modo da rendere le due grandezze omogenee fra loro. Così, se so che un litro

¹ Rousseau scrive: "*Economia* o *Oeconomia* (Morale e Politica) parola che viene da *nomos*, legge, e *oikos*, casa, originariamente indica soltanto il saggio e legittimo governo della casa, per il bene comune di tutta la famiglia. Il senso di questo termine è in seguito stato esteso al governo di quella grande famiglia che è lo Stato. Per distinguere le due accezioni, si parla in quest'ultimo caso di *economia generale* o *politica*, nell'altro di *economia privata* o *domestica*".

di latte vale quanto due chili di sale, potrò concludere che un chilo di sale vale quanto mezzo litro di latte².

Moneta

Fase 1

La moneta dapprima altro non era che una particolare merce utilizzata convenzionalmente come metro di misura per misurare il valore di ogni altra merce, di modo da rendere i valori di queste ultime commisurabili fra di loro.

Furono impiegate presso i vari popoli le più differenti forme di merce come moneta (il bestiame – “pecus” in latino da cui “pecuniario” - presso i Greci, il sale presso gli Etiopi, da cui “salario”).

La difficoltà che l'impiego della moneta consentiva di risolvere era quella della comparazione del valore delle merci, ma la moneta non fungeva necessariamente essa stessa come diretto mezzo di scambio: non si portava, ad es., presso di sé il bestiame da impiegare come merce di scambio, ma semplicemente, si comparava il valore di due merci esprimendolo in capi di bestiame: così se una quantità x della mia merce vale due capi di bestiame e una quantità y della tua vale dieci capi, ci vorranno $5x$ quantità della mia merce perché coprano il valore di una quantità y della tua, quindi scambieremo $5x$ della mia merce contro y della tua. Infatti sarà: $x:2=y:10$, il che è a dire, appunto, $y=5x$. Con un esempio più banale: se una quantità x di una merce a vale un capo di bestiame ed una quantità y di una merce b vale anch'essa un capo di bestiame, una quantità x di a si scambierà contro una quantità y di b .

Si noti che la merce che era convenzionalmente utilizzata come moneta, cioè come metro di misura del valore, era essa stessa dotata di un proprio valore intrinseco: il valore di ogni merce si esprimeva come valore in rapporto al valore di un certo quantitativo di moneta. Ho utilizzato qui il termine “moneta” in senso improprio, potendosi parlare di “moneta” in senso tecnico solo laddove essa funga direttamente da intermediario negli scambi e non solo come metro di misura per agevolare il baratto (cioè solo come unità di conto).

Fase 2

La moneta è fissata convenzionalmente in una certa tipologia di merce (i metalli preziosi, cioè l'oro e l'argento) in quanto merce non deperibile, divisibile, facilmente trasportabile, apprezzata e accettata presso ogni popolo.

La moneta non è solo misura del valore delle altre merci in rapporto al proprio, ma è utilizzata direttamente nell'acquisto: si compra pagando in moneta e si vende ricevendone moneta.

E' la fine del baratto, cioè dello scambio direttamente in natura (prodotto contro prodotto). A rigore dobbiamo distinguere fra la moneta e il denaro: denaro è ogni mezzo di pagamento comunemente accettato entro un certo mercato (possono essere denaro i gettoni, le caramelle, etc.: in Italia, nel dopoguerra e poi negli anni Sessanta, le due merci erano l'una prima e l'altra poi utilizzate in luogo degli spiccioli nel dare i resti); moneta è la merce messa in circolazione dalle Autorità competenti dello Stato, la quale reca impresso il sigillo statale ed è ufficialmente deputata ai pagamenti. In questa fase lo Stato conia moneta pregiata, che poi mette in circolazione come mezzo di pagamento ufficiale.

² Dire che un litro di latte equivale a due chili di sale significa esprimere il latte in termini di sale, viceversa dire (il che fa lo stesso) che un chilo di sale equivale a mezzo litro di latte significa esprimere il sale in termini di latte: in ciascuno dei due casi l'una merce è espressa nei termini dell'altra, il che vale a dire che le due merci sono rese omogenee.

Fase 3

Nel XVII secolo circa coloro che avevano accumulato un ingente quantitativo di oro o argento (mercanti, artigiani) preferirono, anziché tenerlo con sé, depositarlo presso gli orefici, i quali rilasciarono loro apposita ricevuta di deposito. La ricevuta di deposito da questo momento in poi valse come rappresentativo dell'oro e dell'argento depositato presso gli orefici che avevano emesso la ricevuta stessa, così uno anziché pagare in monete d'oro o d'argento poteva semplicemente pagare con la ricevuta di deposito. Alla circolazione di moneta metallica pregiata, si sostituì così la circolazione di ricevute di deposito cartacee emesse dagli orefici.

Gli orefici si avvidero inoltre di quest'importante circostanza: essi potevano prestare a Terzi parte del metallo prezioso ricevuto in custodia richiedendone la restituzione maggiorata degli interessi. Ovviamente, non si trattava più di far uscire i metalli pregiati dai propri forzieri, ma semplicemente di emettere ricevute cartacee corrispondenti al credito: così se uno richiedeva in prestito un certo quantitativo di moneta-merce, l'orefice emetteva ricevute cartacee di deposito pari all'importo richiesto. In tutto ciò, l'orefice faceva affidamento sul fatto che difficilmente tutti quanti i depositari di denaro presso di lui avrebbero chiesto contemporaneamente la conversione della propria ricevuta di deposito, così il problema dell'emissione di ricevute di deposito eccedenti rispetto al quantitativo di metallo prezioso depositato effettivamente veniva aggirato (ad esempio un orefice presso cui era stato depositato un quantitativo 10 di oro e che aveva già emesso ai depositari ricevute di deposito per un valore pari a 10, poteva prestare successivamente per un quantitativo di oro pari a 2, emettendone le relative ricevute, con la conseguenza che si trovavano a circolare ricevute per un quantitativo di oro pari a 12, di contro a un quantitativo di oro effettivamente depositato pari a 10). Gli orefici si trasformarono così progressivamente in banchieri.

Il sistema in un tempo successivo si perfezionò (dal XIX secolo) ed entro ogni Stato, inizialmente un novero ristretto di banche private fu autorizzato ad emettere moneta; in seguito (dalla seconda metà dell'Ottocento) tale prerogativa fu attribuita dagli Stati unicamente a se stessi attraverso le proprie Banche di Stato, controllate dal Ministero del Tesoro, le quali, al contempo, concentrarono le riserve auree del paese nelle proprie mani: le banche private, in questa fase, raccolsero perciò sul mercato non più direttamente oro, ma banconote emesse dallo Stato e che i clienti vi depositavano. Nell'Ottocento le emissioni di cartamoneta e di moneta in metallo non prezioso, dovevano essere ancorate all'oro, ossia per ogni moneta, valeva la convertibilità in oro. Questo sistema fu chiamato "sistema aureo" (in inglese "golden standard"). Per entrare nel dettaglio: il Sistema aureo attribuisce ad una certa unità di moneta di un certo paese una certa convertibilità in oro, decisa dallo Stato stesso. Così uno Stato può decidere che una unità della sua moneta equivalga al valore di un grammo di oro depositato nel forziere della sua Banca centrale. Ora, da ciò deriva una fissità nei cambi fra monete: infatti, posta come x l'unità di moneta di uno Stato A e stabilita la convertibilità in 2 grammi di oro, e posta y l'unità di moneta di uno Stato B e stabilita la convertibilità in 4 grammi di oro, y si dovrà cambiare con $2x$ e x con $1/2y$: questo cambio è fisso, salvo svalutare o rivalutare uno Stato la propria moneta, ossia diminuire la convertibilità in oro (ad esempio passando da 4 a 2 o da 2 a 4, etc.). Il sistema aureo prevede: 1) che ogni cittadino di uno Stato in possesso di valuta nazionale, possa chiederne alla Banca centrale in ogni momento la conversione in oro; 2) che gli scambi fra Stati siano regolati direttamente in oro. Ciò significa che, se lo Stato A acquista da un'altro B merce per un certo valore in moneta nazionale di B, posta una certa conversione fra la moneta di B e l'oro, è dato con ciò il quantitativo di oro che deve trasferirsi da A a B. Questo quantitativo, nel gold standard, deve trasferirsi fisicamente da A a B. Poniamo il caso che A importi da B per un ammontare di merce il cui prezzo in moneta di B è pari ad un quantitativo x di oro, poniamo altresì che B, per contro, non importi nessun quantitativo di merce da A ma sia del tutto autosufficiente: A, stando alle nostre premesse, nel golden standard, dovrà trasferire fisicamente un

quantitativo x di oro dai propri forzieri a quelli di B. A questo punto A, avendo meno riserve auree di prima, dovrà ritirare dal mercato il corrispondente quantitativo della propria moneta (il valore dell'oro per unità di moneta è noto): se non lo facesse, infatti, parte della moneta circolante non sarebbe più convertibile in oro. B, viceversa, che vede aumentare il proprio quantitativo di oro, aumenterà proporzionalmente la quantità di moneta nazionale circolante (anche in questo caso, il valore dell'unità di moneta espresso in oro è noto). Ciò ha conseguenze importanti sul sistema economico nel suo complesso. Infatti, nel paese A, a fronte di una diminuzione della moneta circolante (in corrispondenza con la diminuzione delle riserve auree), v'è un aumento della quantità di merce da mettere in circolazione: infatti, alla merce prodotta da A, si aggiunge quella importata da B che gli importatori piazzano sul mercato di A. Ciò ha per conseguenza che i prezzi tenderanno a scendere (deflazione), e, con essi, i salari. Nel paese B, invece, aumentando le riserve auree e perciò essendo emessa nuova moneta, i prezzi, a parità di merci da mettere in circolazione, tenderanno a salire (inflazione). La deflazione di A attirerà su quel mercato investitori stranieri (le merci, compreso il lavoro, costano meno), che invece si allontaneranno da B ove i prezzi (compreso il lavoro) si saranno fatti più cari; A, esportando di più, importerà di meno poiché ha meno disponibilità monetaria, mentre B, esportando di meno, importerà di più poiché ha maggiore disponibilità di moneta. L'effetto complessivo di tutto ciò è che la bilancia dei pagamenti in entrambi i paesi finirà per essere in pareggio, ossia i movimenti di avere pareggeranno sul lungo periodo quelli del dare. Infatti, inizialmente le importazioni di A da B sono maggiori delle importazioni di B ad A, perciò l'oro esce da A per andare verso B, tuttavia, in seguito, per l'inflazione generata in B e la deflazione in A, le importazioni di B da A saranno maggiori delle importazioni di A da B, così lo stesso oro che prima era andato da A a B, tornerà da B ad A. Il sistema del golden standard ha per conseguenza un tendenziale pareggio della bilancia dei pagamenti di tutti gli Stati, che assicura una notevole stabilità al sistema economico.

V'è una variante successiva del golden standard detta gold exchange standard. In questo caso, dagli Stati non fuoriesce fisicamente oro per pagare i debiti contratti con l'estero, ma moneta nazionale convertibile in oro. Così A, importando da B più di quello che esporta a B (ad esempio importa per un valore in oro di 100 kg. ed esporta per un valore di 50 Kg., con un disavanzo di 50 kg.), non trasferirà fisicamente oro (50 kg.), ma salderà con la propria moneta nazionale, garantendo a B la conversione in oro del proprio debito in qualsiasi momento. Ora A, pur mantenendo nei propri forzieri inalterato il proprio quantitativo di oro, ne accantonerà una parte come controvalore della propria moneta in possesso di B. B a sua volta accantonerà la moneta ricevuta da A ed emetterà un quantitativo di propria moneta nazionale corrispondente al quantitativo in oro rappresentato dal credito con A (di fatto, anche se la moneta di A accantonata da B non è oro, ne è rappresentativa e, quindi, è come se lo fosse). Le conseguenze economiche sono esattamente le stesse che abbiamo già visto nel golden standard, con la sola differenza che ogni Stato deve fare affidamento sulla correttezza degli altri: infatti nessuno riceve fisicamente oro, ma la garanzia verbale che, su richiesta, la moneta sarà convertita in oro.

Se, nel tempo, si passa dal golden standard al gold exchange standard, cioè della regolazione dei debiti internazionali in oro a quella in moneta convertibile in oro, un'ulteriore evoluzione è che dalla convertibilità della totalità della moneta circolante, gli Stati passano alla convertibilità della sola parte della loro moneta impiegata negli scambi con l'estero (e non di quella impiegata negli scambi interni), vale a dire che si impegnano a convertire in oro solo la loro moneta detenuta dagli operatori esteri, ma non quella detenuta dai propri cittadini. In questo senso non tutta la moneta circolante è convertibile in oro.

Nel 1944, con gli accordi di Bretton Woods si passò al cosiddetto dollar standard. Gli accordi prevedevano che non tutte le divise fossero convertibili in oro, ma solo il dollaro statunitense,

convertibile in oro secondo un criterio prestabilito (35 dollari = 1 oncia d'oro). Il cambio fra tutte le altre monete ed il dollaro era fisso o quasi (ossia con margini di oscillazione assai rigidi). Essendo tutte le monete ancorate con cambi fissi al dollaro e questo all'oro, era noto il quantitativo di oro corrispondente a qualsivoglia unità di moneta, per quanto questa non potesse mai venire direttamente (cioè salvo essere cambiata in dollari) convertita in oro. Gli USA garantivano la conversione in oro di tutti i dollari circolanti al di fuori del loro territorio nazionale, ossia detenuti da operatori esteri, ma non di quelli circolanti all'interno degli USA stessi. In pratica, al sistema dei pagamenti del debito estero direttamente in oro o con moneta nazionale convertibile, si sostituì il pagamento con dollari ed alle riserve in oro si sostituirono quelle in dollari. Le Banche Centrali dei vari paesi in un primo momento (nella fase iniziale del sistema), essendo per lo più prive di dollari, furono costrette ad acquistarli dagli USA, unici in grado di emetterli: l'acquisto, ovviamente, fu regolato in oro. In seguito le Banche Centrali raccoglievano dollari dai propri operatori (rimpiungendo così le proprie riserve) e lo concedevano su richiesta. Concretamente: ogni esportatore italiano, vendendo all'estero, era pagato in dollari; tornato in Italia, versava i dollari alla Banca d'Italia, che, a sua volta, gli forniva al cambio prefissato un equivalente in lire; un altro operatore interessato alle importazioni, invece, dovendo comprare all'estero, chiedeva dollari alla Banca d'Italia, che glieli concedeva dietro pagamento di un equivalente in lire. Tralasciamo, per semplicità, le fluttuazioni di cambio che talora potevano generarsi laddove la richiesta di dollari da parte degli importatori fosse maggiore delle disponibilità da parte della Banca d'Italia (ad esempio la banca possiede dollari per 100 e la richiesta è di 150): in questo caso, ovviamente, il cambio lira/dollaro giocava a sfavore della lira, poiché gli importatori erano disposti a pagare più lire pur di accaparrarsi i pochi dollari.

Negli anni le Banche centrali di molti paesi immagazzinarono un ingente quantitativo di dollari, essendo la loro bilancia dei pagamenti in attivo (entrano più dollari di quelli che escono), sicché, ad un certo momento, decisero di chiedere, secondo gli accordi, la conversione in oro dei dollari depositati. Gli USA si avvidero che non sarebbero stati in grado di attuare la conversione al cambio prefissato e così ruppero gli accordi decretando la non convertibilità in oro del dollaro. Ciò avvenne nel 1971. Da allora i cambi fra le monete sono fluttuanti, ossia decisi dall'offerta e dalla domanda delle singole monete (se v'è una richiesta di 100 unità di una moneta x a fronte di un'offerta di 50, i richiedenti saranno disposti a pagare di più nella loro moneta o nelle monete in loro possesso, alterandone così il cambio con la moneta x a vantaggio di quest'ultima, pur di impossessarsi di quelle 50 unità della moneta x), salvo accordi che possano intervenire fra uno o più paesi per mantenere fissi i cambi delle reciproche monete (in questo caso, laddove i paesi interessati siano molti, si parla di "area monetaria"). In Europa s'è passati da un'area monetaria (SME, ossia Sistema monetario europeo, dal 1979) con più monete nazionali ancorate a cambi reciproci pressoché fissi, alla moneta unica (dal 1° gennaio 2002), la quale è in cambio fluttuante rispetto alle altre principali monete (dollaro americano, yen, ma anche sterlina: la Gran Bretagna, come noto, non è entrata nella moneta unica). La moneta unica, rispettando ben precisi criteri d'emissione, è emessa dalle singole Banche Centrali degli Stati aderenti all'Unione monetaria europea.

Sul lungo periodo si può notare un passaggio progressivo dalla moneta in oro o convertibile in oro e, quindi, dotata di valore intrinseco (o in quanto convertibile), a quella a corso legale, vale a dire che non possiede un valore in sé (o in quanto convertibile in oro), ma ha valore unicamente poiché lo Stato che la emette garantisce per legge che tutti gli operatori sul suo territorio la accettino come mezzo di pagamento. Se, per quanto concerne la moneta in oro (o convertibile in oro), le possibilità di emissione di moneta da parte dello Stato sono vincolate alla quantità effettiva di oro presente nei suoi forzieri, caduto il vincolo della convertibilità, gli Stati possono emettere un quantitativo di moneta a loro piacimento. Che le possibilità di emissione di moneta nel primo caso siano vincolate,

risulta immediatamente. Infatti, se si tratta di oro direttamente circolante (moneta aurea), l'emissione di un maggior quantitativo di moneta è possibile solo a due condizioni: o aumentando le scorte di oro (il che vuol dire impossessarsi di nuovi giacimenti o aumentare la produttività dei vecchi, etc.), o coniando monete in lega e perciò con un contenuto minore in oro. Nel secondo caso, tuttavia, laddove il mercato si accorga del minore quantitativo di oro, richiederà una quantità maggiore di moneta per far fronte all'acquisto dello stesso bene e, in generale, in presenza di moneta con maggior quantitativo di oro, rifiuterà quella con più bassa lega (si dice che la moneta buona scaccia quella cattiva). Se, invece, si tratta di moneta convertibile in oro, il problema non muta comunque: si tratterà, infatti, anche in questo caso, o di impossessarsi di nuove risorse auree a parità aurea (cioè a parità di quantitativo d'oro per unità di moneta), o di svalutare la moneta a parità di risorse auree, il che vuol dire diminuire il prezzo dell'unità di moneta espresso in oro (ad esempio passando da 2 grammi a 1). Ora, tuttavia, la svalutazione della moneta è generalmente poco gradita in sistemi ancorati all'oro poiché ha per conseguenza il mutare dei cambi fra le monete e, con ciò, effetti destabilizzati sul sistema generale degli scambi. Dal momento che il sistema a base aurea nasce proprio per mantenere stabili i cambi fra le monete, sarebbe contraddittorio che i suoi sottoscrittori decidessero poi di procedere ad una politica di svalutazione o rivalutazione delle rispettive monete.

Laddove, invece, l'emissione di moneta sia totalmente svincolata da ogni ancoraggio all'oro, gli Stati possono emettere moneta nella quantità che essi desiderano. Tuttavia, per quanto in linea teorica l'emissione non abbia più vincoli, essi debbono tener conto, secondo i dettami della teoria quantitativa della moneta, degli effetti economici di un'emissione eccessiva o carente di moneta rispetto alla massa delle merci da mettere in circolazione, cioè rispetto all'espansione o alla contrazione dello sviluppo economico del paese. Infatti, a parità di merce che deve essere messa in circolazione, la pratica di immettere nuova moneta sul mercato genera, per la teoria quantitativa della moneta, inflazione (ossia rialzo dei prezzi), al contrario la pratica di ritirare moneta dal mercato ha l'effetto contrario, riducendo i prezzi (deflazione). Siccome l'inflazione ha conseguenze negative sul sistema economico, occorre che l'emissione di moneta sia oculata: come regola generale essa dovrà essere commisurata all'effettiva mole delle merci prodotte e che devono essere messe in circolazione: così, in periodi di crescita economica, deve essere immessa nuova liquidità, in periodi di decrescita economica, va ritirata moneta.

Concetti economici

Nella seguente breve trattazione sono stati indirettamente utilizzati alcuni concetti economici. Di seguito esplicitiamo i principali.

Inflazione

L'inflazione consiste in un rialzo generalizzato dei prezzi dei beni. Il suo contrario è la deflazione, ossia il ribasso generalizzato dei prezzi. L'inflazione può essere dovuta a tre differenti cause, a volte combinate fra loro: aumento dei costi di produzione, aumento della domanda a parità di offerta e immissione di maggior moneta a fronte di una stessa massa di merci da mettere in circolazione.

Le prime due cause sono di facile comprensione, meno intuitivo è l'agire della terza, che richiede alcuni accenni generali alla cosiddetta "teoria quantitativa della moneta".

Teoria quantitativa della moneta

Tale teoria, diffusasi a partire dalla Scuola classica inglese, ritiene che la moneta serva a mettere in circolazione la merce. Per motivi pratici, infatti, ciascuno dei soggetti interessati alla distribuzione dei beni prodotti dalla società preferirebbe un pagamento in moneta anziché direttamente in natura,

per quanto poi, in modo dilazionato nel tempo, egli convertirebbe comunque l'intero ammontare monetario ricevuto in beni. Per mettere in circolazione una certa massa di merce prodotta non è tuttavia strettamente necessaria la presenza di moneta pari complessivamente al prezzo delle merci da mettere in circolazione, visto che non tutti richiedono contemporaneamente moneta ma in modo dilazionato nel tempo: ad esempio un certo quantitativo 100 di moneta in mano ad un soggetto può passare ad un altro avendo il primo acquistato dal secondo e questo può poi acquistare da un terzo per pari prezzo di merce: l'effetto è che, per far circolare merce con un prezzo complessivo di $100 \cdot 3 = 300$, è sufficiente un quantitativo 100 di moneta.

Omettendo per semplicità di considerare la velocità di circolazione della moneta, in generale accade che, se la merce complessiva da mettere in circolazione attualmente ha un prezzo pari a 100 unità di moneta, ed io ritiro moneta, portandola a 50, corrispondentemente dovranno diminuire i prezzi, portandosi da 100 a 50, altrimenti un quantitativo di merce rimarrà invenduto; viceversa, se la merce da mettere in circolazione complessivamente ha un prezzo di 100 ed io aumento la quantità di moneta portandola da 100 a 200, in ragione della maggiore disponibilità di moneta, anche i prezzi delle merci raddoppieranno, portandosi complessivamente da 100 a 200. Nel secondo caso, infatti, accadrà che le banche immetteranno in circolo liquidità, che perviene loro dalla Banca Centrale: gli imprenditori prenderanno denaro a prestito dalle banche essendo i tassi d'interesse minori per la maggiore liquidità sul mercato. A questo punto gli imprenditori cercheranno di investire il denaro ricevuto, acquistando sul mercato materia prima o macchinario, o impiegando nuova manodopera, ma, essendo data la quantità di merce disponibile sul mercato, con maggiore domanda, aumenterà corrispondentemente il prezzo dell'offerta. Le merci prodotte dalle imprese, quindi, essendo gravate da maggiori costi di produzione, costeranno proporzionalmente di più, etc.

Il valore di una merce

Posto come sia possibile commisurare il valore di differenti merci rapportandole tutte quante al valore di una stessa merce, con ciò non è ancora risolto il problema circa che cosa determini il valore di una merce, ad esempio della stessa merce che è utilizzata per rendere omogenee e confrontabili le altre. Mi spiego. Poniamo di aver utilizzato una certa merce come strumento per quantificare il valore delle altre. Noi ad esempio sappiamo che un certo quantitativo x di una merce a vale 2 della merce-misura (poniamo la merce-misura sia un grammo d'oro) e che un altro quantitativo y di una merce b vale 4 della merce-misura (vale a dire: $xa:2=yb:4$): concluderemo che $yb=2xa$, cioè che ci vuole un quantitativo $2x$ della merce a per pareggiare il valore del quantitativo y della merce b . Ora, tuttavia, per riuscire a concludere ciò, ho bisogno preliminarmente di sapere che un quantitativo x della merce a vale 2 della merce-misura e che un quantitativo y della merce b vale 4 della merce-misura. Devo perciò, preliminarmente, aver reso omogenei i valori della merce-misura e della merce a , così come della merce b . Per renderli omogenei bisogna che io abbia misurato un *quid* che deve essere contenuto sia nella merce-misura, sia in ciascuna delle altre merci. Per dire che un quantitativo x della merce a vale 2 della merce-misura, ad esempio, dovrò aver rinvenuto che nel quantitativo x di a v'è la stessa quantità di quel *quid* presente in 2 unità della merce-misura. Il problema, però, è: cos'è questo *quid* presente in ogni cosa e tale da rendere omogenei i valori di tutte le cose?

Le soluzioni sono due.

- 1) Il valore di una merce è dato dal suo valore d'uso.
- 2) Il valore di una merce è dato dalla quantità di lavoro in essa incorporato.

- 1) Il valore d'uso consiste nell'utilità di una certa merce (in ciò che si può fare con una certa cosa): ad esempio, una pelliccia serve per riscaldarsi, una vanga per arare la terra, etc. Un oggetto può avere per qualcuno un valore d'uso maggiore che per un altro: ad esempio un bastone vale più per uno zoppo che per uno che cammina senza difficoltà, una vanga vale di più per un contadino che per un impiegato di banca, etc. Uno zoppo privo di bastone ma con una grande quantità di lamponi, sarà disposto a cedere in cambio del bastone più lamponi di un altro, etc. Non tutte le merci hanno poi lo stesso valore in ogni lasso di tempo: un cappotto vale più d'inverno che d'estate, un paio d'occhiali da sole più d'estate che d'inverno. Tuttavia esiste un valore d'uso medio, per cui si dirà che un vestito per coprirsi ha un valore d'uso maggiore di un vaso di porcellana e che una macchina ha un valore d'uso maggiore di una bicicletta, etc.
- 2) Il valore-lavoro fa risiedere la fonte del valore di una merce nella quantità di lavoro occorrente per produrla. E' evidente che il lavoro può misurarsi in vario modo: quanto alla sua intensità (vangare un campo a mano è più faticoso che numerare un mazzo di fogli); quanto alla sua durata, etc. Si noti che non sempre intensità e durata sono commisurate l'una all'altra: un lavoro di breve durata può essere di maggiore sforzo che uno di lunga durata (guidare una macchina per mezz'ora è meno faticoso che spingere una carriola piena di cemento in salita per dieci minuti). Si noti inoltre che non sempre tutti quanti svolgono lo stesso lavoro nello stesso tempo e che non sempre lo stesso lavoro è compiuto con lo stesso sforzo da ognuno, fosse anche svolto nella stessa quantità di tempo. In genere, per semplicità, i teorici del valore-lavoro misurano il valore di una merce secondo la quantità (espressa in ore-lavoro) di lavoro occorrente mediamente³ per produrre quella merce in un dato stadio dell'evoluzione del sistema produttivo. Questo significa: 1) "mediamente", cioè non da Tizio o da Caio, ma dal maggior numero delle persone (se uno è più maldestro della norma e svolge il suo lavoro in un tempo più lungo, il frutto del suo lavoro non varrà per questo più di quello di un altro più competente); 2) "mediamente in certe condizioni di produzione": ad esempio: mediamente in una società che non conosceva i trattori e l'aratro da applicare ai trattori, per arare un campo di un certo numero di metri quadrati ci voleva un certo tempo, con l'invenzione dell'aratro trainato dal trattore e con la sua applicazione generalizzata all'agricoltura, il tempo mediamente occorrente per arare una certa porzione di terreno è diminuito considerevolmente (ciò non esclude, tuttavia, che qualcuno continui ad arare i terreni con i buoi, ma il suo prodotto, anche in questo caso, non varrà comunque più del prodotto di chi utilizza il trattore).

Tali soluzioni sono successive l'una all'altra. Infatti, per quanto la prima risulti la più semplice e, perciò, fu la prima in ordine di tempo, ben presto si ci avvide che valore d'uso e valore di scambio di una merce non sempre coincidevano: v'erano cioè cose munite di un bassissimo valore d'uso (ad esempio i diamanti), ma di un altissimo valore di scambio, e, viceversa, cose (ad esempio l'acqua) che, per quanto avessero un altissimo valore d'uso, avevano un bassissimo valore di scambio. La ricerca di un valore di scambio che non fosse l'uso indirizzò verso la teoria del valore-lavoro.

In generale, si distingue poi fra prezzo di mercato e prezzo naturale di una merce, inteso il prezzo naturale come determinato dal solo valore (sia esso valore d'uso o valore-lavoro), mentre il prezzo di mercato dal valore intrinseco su cui si innesta il gioco della domanda e dell'offerta. Così, ad esempio, se secondo la teoria del valore-lavoro un paio di scarpe vale 3 ore-lavoro e questo equivale in moneta a 30 euro, può accadere che quel paio di scarpe venga venduto al di sopra o al di sotto del suo valore (ad es. a 35 o a 25 euro), a seconda che rispettivamente la domanda ecceda l'offerta o

³ Marx, in luogo di lavoro *medio*, utilizzerà la dizione "quantità di lavoro *socialmente necessario* per produrre una merce".

l'offerta ecceda la domanda. In generale, ancora, si dirà che una merce è venduta al suo prezzo naturale (o che prezzo di mercato e prezzo naturale coincidono) quando la domanda e l'offerta si annullano reciprocamente (la domanda pareggia l'offerta).

I Classici Inglesi per primi identificano nel lavoro l'origine del valore di scambio delle merci. Secondo tale scuola il lavoro utilizzato in modo sapiente e oculato entro la fabbrica mediante la divisione del lavoro e non, come per i Fisocratici, la fertilità naturale della terra è all'origine della ricchezza delle Nazioni (sovrappiù).

In generale si dirà che il valore di una merce per me è dato dal lavoro che mi fa risparmiare e che il valore di una merce in generale è dato dal lavoro che in generale fa risparmiare. Esempio: se fare un bastone richiede mediamente un certo tempo, io, comprando un bastone, risparmio a me stesso il tempo che avrei perso a fabbricarmelo da me, tempo che posso spendere in altre attività. Se poi la produzione di un certo arnese (ad esempio un cancello di ferro battuto) richiede una particolare abilità, comprando un cancello in ferro battuto io non solo risparmio il tempo che mi sarebbe occorso per farlo, ma anche l'altro tempo che mi sarebbe occorso per imparare come farlo (cioè l'apprendistato, per determinati mestieri molto lungo e faticoso).

Dovendosi identificare un criterio preciso per misurare il lavoro, secondo tale scuola, più in specifico, il valore di una merce era dato dal lavoro espresso in ore-lavoro (HL), necessario per la sua produzione: così in ogni processo produttivo ciò che entrava (la materia prima) era soggetto ad un aumento di valore pari alle ore di lavoro necessarie per la produzione del prodotto finito. Se, ad esempio entrava una materia prima in cui era incorporato un valore di 10 HL (ad esempio tante quante erano le ore necessarie ad estrarre un quintale di ferro), e il processo che portava alla produzione del prodotto finito era di altre 10 ore, all'uscita il valore di quella merce era di $10 \text{ HL} + 10 \text{ HL} = 20 \text{ HL}$, cui andava aggiunto il valore che le macchine perdevano con l'uso (ad esempio 2 HL persa da una macchina del valore di 100 HL per ogni processo produttivo). Il valore complessivo della merce prodotta era quindi di $20 \text{ HL} + 2 \text{ HL}$, cioè 22 HL, che andava poi ripartito per il numero di capi di merce prodotti al fine di ottenerne il valore unitario (per capo di prodotto). Se, ad esempio, nel processo produttivo ipotizzato si ottengono 11 capi di prodotto, il loro valore unitario sarà di $22/11 = 2 \text{ HL}$. La teoria del valore-lavoro consente di spiegare i prezzi relativi delle differenti merci sulla base delle differenti quantità di ore-lavoro in esse incorporate: così se per produrre 1 kg di grano ci vogliono 5 ore complessive (cioè comprensive del lavoro necessario per produrre la materia prima, etc.) e per produrre 1 kg di spilli ce ne vogliono 10, il prezzo di 1kg di grano sarà la metà del prezzo di 1kg di spilli, indipendentemente da quale che sia il prezzo assoluto di ciascuna delle due merci, cioè se il primo costa 5, l'altro costerà 10, se il primo 6, l'altro 12, etc.. E' tuttavia da notarsi come gli esempi sopra riportati forniscano tuttavia una nozione ancora imprecisa del meccanismo della formazione dei prezzi delle merci secondo la Scuola Classica.

Analizzeremo ora nel dettaglio tale meccanismo.

Supponiamo uno stadio I in cui non c'è ancora proprietà privata.

In questo stadio produrre una certa cosa (ad esempio un tavolo di legno) mi costa soltanto il lavoro che io impiego nel produrlo, comprensivo d'estrazione della materia prima (taglio albero, pezzatura albero, scortecciatura, etc.). Il prezzo terrà dunque conto unicamente del mio lavoro.

Supponiamo ora uno stadio II in cui vige la proprietà privata: ora il bosco da cui taglio l'albero è di proprietà di qualcuno e la materia prima non mi costa soltanto il lavoro che io impiego nell'estrazione (taglio, pezzatura, etc.): sicché il prezzo del mio prodotto terrà conto sia del mio lavoro, sia di quanto m'è costato comprare l'albero. In questo caso il prezzo del prodotto non terrà conto soltanto del suo valore (inteso come lavoro in esso incorporato), ma di un ulteriore fattore che non è lavoro (il costo che ho pagato al suo proprietario per l'albero).

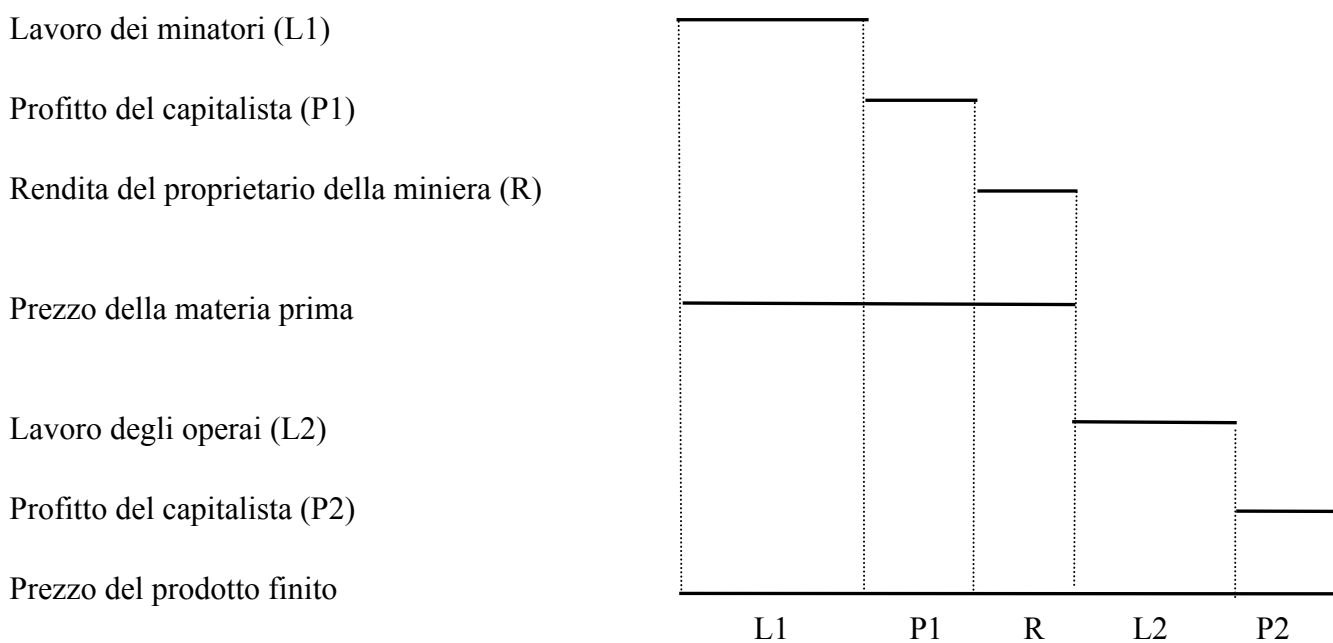
Supponiamo ora uno stadio III. In questo stadio una certa figura sociale (il capitalista) assume dei lavoratori dietro la corresponsione di uno stipendio, acquista la materia prima e fa lavorare i lavoratori (i quali aggiungono al valore della materia prima un valore proporzionale al loro lavoro misurato in HL): egli non partecipa direttamente al lavoro di produzione, ma si limita a dirigerlo, a coordinarlo.

In questo caso occorre supporre un profitto per colui che assume salariati e compra la materia prima, altrimenti la sua condotta sarebbe senza alcuna logica economica dal suo punto di vista.

Questo ha una ripercussione diretta anche nella formazione del prezzo delle merci, che dovrà tener conto dei profitti (calcolati in percentuale sui costi).

Supposto che il capitalista acquisti la materia prima da un altro capitalista (ad esempio supposto che non faccia tagliare e pezzare direttamente il legname dai suoi operai ma lo compri già in pezzi e si limiti a farlo lavorare di modo da ottenerne un tavolo), anche il prezzo della materia prima sarà inclusivo del profitto del capitalista che opera in quel settore (e, in questo caso, sarà inclusivo anche della rendita che costui deve al proprietario del bosco che ha fatto tagliare dai suoi operai).

Lo schema della formazione del prezzo è ora il seguente (supponiamo qui l'esempio di un capitalista che opera nel settore metallurgico e la cui materia prima è data da metalli):



E' immediatamente evidente come soltanto una parte di tale prezzo (L1+L2) sia data dall'effettivo valore delle merci (dal lavoro in esse incapsulato): la parte restante è costituita dai profitti del capitalisti e dalle rendite dei proprietari (P1+P2+R).

Se ora per semplicità astraiano dalla quota del prezzo determinata dalla rendita, il prezzo risulta da due fattori: il lavoro effettivamente incorporato nel prodotto (il suo valore) e la quota dei profitti spettanti ai capitalisti.

Supponiamo l'esempio massimamente semplificato di un capitalista che assuma lavoratori per tagliare e fare a pezzi legname. Supponiamo che il bosco sia di sua proprietà o che, comunque, per esso non debba versare alcuna rendita.

Supponiamo che per ottenere 1 quintale di prodotto finito (legna fatta a pezzi) occorranza 10 ore di lavoro, che il costo unitario (ad ora) del lavoro sia di 1 lira e che il saggio del profitto sia del 20 %.

Il prezzo risulterà alla maniera che segue:

$$(1 \text{ lira} * 10) + 2 \text{ lire} = 12 \text{ lire}$$

Supponiamo ora una produzione di grani: supponiamo, anche in questo caso, l'assenza di rendita (il capitalista è il proprietario stesso del terreno su cui lavorano i suoi salariati).

Supponiamo che per produrre un quintale di grano occorranza 5 ore di lavoro al solito prezzo di 1 lira ad ora.

Il prezzo di un quintale di grano sarà così determinato:

$$(1 \text{ lira} * 5) + 1 = 6 \text{ lire}$$

Si noti come il rapporto fra i prezzi di 1 q di grano e 1 q di legname a pezzi non muti sia che lo si consideri in termini di valore delle merci (cioè di lavoro in esse incorporato), sia che lo si consideri in termini di valore maggiorato dei profitti dei capitalisti:

$$5 \text{ lire}/10 \text{ lire} = 6 \text{ lire}/12 \text{ lire} = 1/2$$

E' in ogni caso il valore-lavoro a determinare il rapporto di scambio fra le merci (ossia il loro prezzo relativo): 1 quintale di legna fatta a pezzi costerà sempre e comunque il doppio di 1 quintale di grano, questo poiché essa vale il doppio (ha incorporata una quantità di lavoro doppia).

La porzione del prezzo che costituisce il profitto del capitalista e che va ad assommarsi al valore effettivo del prodotto (alle ore-lavoro in esso incorporate) secondo la Scuola Classica è determinata dalla concorrenza fra i capitalisti.

Supponiamo il seguente caso.

Il prezzo del lavoro ad ora è di 1 lira.

Due capitalisti producono uno stesso quantitativo di merce in 10 ore di lavoro di 10 operai: il costo complessivo in salari sarà così pari a 100 lire. Supponiamo altresì medesimi tutti gli altri costi (logoramento macchine, etc.) e supponiamo tali costi siano pari a 10 lire. Se ora l'un capitalista aggiunge al prezzo della merce prodotta (100 lire) una quota di profitto pari a 50 e l'altro pari a 100, nell'un caso il prodotto costerà 160 (100+10+50), nell'altro 210 (100+10+100): è evidente che, a parità di prodotto, il secondo capitalista rischierà di non vendere il suo prodotto, essendo di prezzo superiore all'altro.

In questo caso il secondo capitalista dovrà portare il prezzo almeno al livello dell'altro, scendendo da 210 a 160, ossia uniformando il proprio saggio del profitto a quello del suo concorrente.

Al fine di illustrare il fenomeno della concorrenza, supponiamo ora quest'altro caso.

Due capitalisti producono la stessa merce allo stesso costo di produzione, nello stesso numero di capi per unità di tempo ed entrambi al prezzo del prodotto secondo il suo valore aggiungono una stessa quota per i loro profitti (è medesimo il saggio del profitto).

Supponiamo però ora l'uno dei due introduca una certa macchina la quale consenta di raddoppiare la produzione (incrementare la produttività del lavoro): nello stesso lasso di tempo nel quale l'altro capitalista continua a produrre 100 capi di prodotto, egli ne produce 200.

In questo caso, dal momento che i costi di produzione si ripartiscono su 200 capi e non più su 100, ogni singolo capo di prodotto verrà a costare la metà (non calcoliamo, per comodità, l'ammortamento della macchina). Il capitalista che ha introdotto la macchina potrà dunque piazzare sul mercato la stessa merce dell'altro, ma ad un prezzo più basso e mantenendo lo stesso saggio del profitto: questo costringerà anche l'altro capitalista ad introdurre la macchina in questione nella sua fabbrica. Infatti, se così in facesse, per non soccombere alla concorrenza del suo avversario, dovrebbe necessariamente diminuire il prezzo dei suoi prodotti, ma questo significherebbe contrarre la sua quota di profitto.