

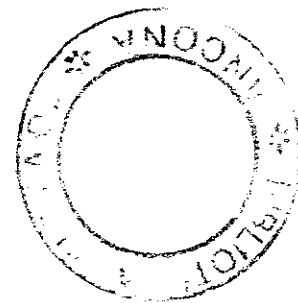
Giorgio Fuà

1755 6

8711

Reddito nazionale e politica economica

Prefazione di Gustavo Del Vecchio



Edizioni Scientifiche Einaudi

Giorgio Fuà

Reddito nazionale e politica economica

Prefazione di Gustavo Del Vecchio



1957

Edizioni Scientifiche Einaudi

Indice

Prefazione di Gustavo Del Vecchio

p. VII

1. Introduzione 3

1. Fare i conti. 2. Vicende della contabilità nazionale. 3. Funzioni dei conti nazionali. 4. Scopo e contenuto di questo libro. 5. Rinvio bibliografico.

PARTE PRIMA. SIGNIFICATO DEL PRODOTTO NAZIONALE

2. Definizione e classificazione delle ricchezze 19

1. Due tipi di problemi economici. 2. La impostazione di Smith. 3. L'oggetto. 4. Il soggetto. 5. Dimensioni di spazio e tempo. 6. Le ricchezze acquisite e non ancora consumate. 7. Relazioni con il resto del mondo. 8. Schema classificatorio delle ricchezze. 9. Delimitazione nazionale.

3. Concetto di prodotto nazionale 33

1. Prime definizioni. 2. Il consumo nazionale come collezione di oggetti. Demarcazione tra consumi finali e produttivi. I servizi pubblici. 3. Difficoltà di concepire il prodotto nazionale netto come collezione di oggetti. Il problema degli ammortamenti. 4. Concezione di un prodotto in termini di ore-lavoro. 5. Concezione delle ricchezze in termini di valore di scambio. Considerazioni generali sul significato dei prezzi. 6. Determinazione di prezzi « putativi ». I servizi pubblici. 7. Ricapitolazione. Valore di scambio e utilità marginale. 8. Precisazioni sull'applicazione del metodo. Come trattare le differenze temporali e spaziali di prezzo. 9. Applicazioni agli scambi internazionali. 10. Applicazione agli ammortamenti. 11. Discrepanze fra le contabilità di periodi diversi. 12. Perdite e guadagni « in conto capitale ».

4. Confronti e scelte 69

1. Conclusioni raggiunte. 2. Il problema dei confronti storici. Confronti storici in termini merceologici. 3. Confronti storici in termini di ore-lavoro. 4. Confronti storici in termini di valore di scambio. Il metodo delle valutazioni espresse in una merce-moneta fissa. 5. Valutazioni a prezzi costanti.

Difficoltà posta dalle differenze qualitative tra beni di uguale denominazione. 6. Il confronto a prezzi costanti e il confronto a prezzi correnti rettificato in base a un indice dei prezzi. 7. Il significato dottrinale dei confronti a prezzi costanti. Prime critiche. 8. Confronto a prezzi costanti per riconoscere tra due collezioni di beni quella preferita da un «individuo medio». 9. Lo stesso problema affrontato attraverso gli indici dei prezzi. 10. La misura del prodotto nazionale come indice di tutte le possibilità produttive. 11. Critiche all'esposta nozione di «frontiera di produzione». 12. Valutazioni del prodotto nazionale come criterio sintetico di scelta tra politiche alternative. 13. Complicazioni: la valutazione dell'incertezza e l'estensione dell'orizzonte economico. 14. Distribuzione nel tempo e tra i soggetti. 15. La valutazione del vantaggio netto. 16. Vantaggi «economici» e vantaggi non «economici». 17. Limiti delle valutazioni di mercato. 18. Conclusioni.

5. Rapporti tra prodotto, spesa e reddito nazionale *p.* 129
1. La composizione del reddito. 2. Le variazioni del reddito.

PARTE SECONDA. QUESTIONI ATTUALI DI REDDITO NAZIONALE E DI BENESSERE SOCIALE

6. Il reddito centro delle trattazioni generali di economia 145
1. L'opera di Keynes. 2. La nuova propedeutica dell'economia in Hicks, Pigou, Samuelson.
7. Politica finanziaria e reddito nazionale 157
1. Una definizione. 2. L'ampliamento della finanza pubblica. 3. Finanza pubblica e reddito nazionale. 4. Politica finanziaria anti-ciclica. 5. Politica finanziaria contro la stagnazione. 6. La finanza d'uno stato collettivista.
8. Politica finanziaria del riarmo 167
1. Uno studio americano. 2. Esperienze europee.
9. Giudizi di valore nella politica sociale 183
10. Un piano radicale di protezione sociale 190
1. Abolire la miseria. 2. Rassegna degli argomenti. 3. Appunti critici di dettaglio. 4. La questione essenziale.

11. Protezione sociale e politica dell'occupazione *p.* 219
1. Impostazione del problema. 2. Analisi del problema. 3. Osservazioni conclusive.
12. Problemi finanziari di un piano di occupazione 239
1. Controllo degli effetti inflazionistici del programma. 2. Scelta dei canali per le spese propulsive.
13. Sul piano Vanoni 249
1. Aumento annuo del 5% del reddito nazionale: una extrapolazione che si trasforma in obiettivo. 2. L'occupazione di tutte le forze di lavoro disponibili è al tempo stesso mezzo e fine. 3. Determinazione dell'ammontare e della ripartizione degli investimenti in vista degli obiettivi fissati. 4. Questioni varie in tema di investimenti. 5. La previsione dei consumi. 6. L'obiettivo di una bilancia dei pagamenti equilibrata e le previsioni sulle possibilità di esportazione. 7. Com'è usata l'analisi dell'equilibrio generale. 8. La suddivisione per aree geografiche.

Indice degli autori

269

Prefazione di Gustavo Del Vecchio

Questo libro, che Giorgio Fuà mi ha gentilmente offerto in lettura, suggerisce alcune notevoli considerazioni. Non è il caso di una prefazione vera e propria, della quale il libro non ha bisogno, essendone chiare le intenzioni ed ovvio lo svolgimento, ma più tosto di fissare alcune conclusioni, che paiono meritevoli di essere tenute presenti anche dopo che il flusso ininterrotto delle letture, al quale siamo condannati da ragioni professionali, avrà annullato la memoria dei dettagli del libro.

La varia vicenda non sempre lieta della vita ha consentito all'autore una ampiezza di punti di vista nell'osservazione dei fatti e una ricchezza di informazioni accademiche ed extra-accademiche, singolarmente favorevole a un'esposizione piena di elementi degni di nota per ogni categoria di lettori. Ma non è su alcuni punti particolari che si vuole richiamare l'attenzione del lettore, che saprà certo cogliere da sé quelle parti dalle quali ricavare qualche informazione o qualche spunto sugli argomenti per cui ha una speciale attrazione.

Una constatazione si impone dai primi capitoli (1-5), nei quali, con una cura minuziosa e un'acuta perspicacia, il Fuà mette in evidenza la natura del tutto convenzionale del popolare concetto di reddito e le sottili discussioni cui esso ha dato luogo da parte di coloro che lo hanno voluto portare in prima linea tra gli strumenti dell'analisi economica. Relativo è, anzitutto, il limite al quale si sono fermati i vari teorici nell'analisi dei fatti compresi nel concetto di reddito, se anche si può rilevare una fondamentale tendenza verso la sua estensione, sia pure attraverso arresti e dubbi, dal prodotto netto dei fisiocratici sino all'inclusione dei risultati dell'attività politico-finanziaria negli scrittori meno remoti. Vi è poi l'arbitrio, forse anche maggiore, relativo al momento nel quale i

singoli elementi del reddito sono considerati dai vari autori e nelle varie trattazioni. Tali momenti vanno da quello monetario, attraverso quello reale, sino a quello puramente psicologico del consumo personale.

Altri punti non occorre qui di rilevare, ma uno (spesso non chiaramente indicato e pure secondo noi fondamentale per la teoria), relativo alla distinzione dei vari moventi determinanti l'azione dei singoli individui. Per la quale certa parte o certi momenti del reddito sono considerati o esclusi a seconda che in essi si manifesti o non si manifesti quel criterio della *scelta economica* nel quale, per una convenzione confermata nella sua opportunità da tutta la storia della scienza, si identifica il criterio economico dell'azione da parte dei teorici, i quali tengono fermo il punto di vista *scientifico* cioè *non filosofico* dell'Economia.

La prima parte, certo la più importante del libro, si ispira dunque a quello che potremmo con una grossolana analogia chiamare un fondamentale relativismo economico, e ci consente di passare alla seconda con la constatazione che l'analisi concettuale e la sintesi statistica danno luogo a una trattazione quantitativa, cioè scientifica, dei fenomeni sociali, ai quali si applica la teoria economica e sui quali operano quelle azioni concrete cui si riferisce la comune designazione di Politica economica.

Accettando un'espressione oggi largamente usata, si mira nella seconda parte a giudizi di valore: cioè non più a espressioni essenzialmente astratte di connessione, di uniformità, di successione; ma a volontà liberamente determinate dirette verso certi scopi ritenuti desiderabili per le più svariate e complesse ragioni egoistiche e altruistiche.

La materia dei cinque capitoli finali (9-13), che costituiscono l'esposizione critica di alcuni progetti di politica sociale, si può brevemente indicare con il nome di due autori considerati, Luigi Einaudi ed Ernesto Rossi, e riferendosi alla trattazione del problema della disoccupazione involontaria con particolare riguardo alla prima stesura del cosiddetto piano Vanoni.

Rinviando il lettore alle pagine dell'autore, non possiamo a meno di soffermarci sopra i tre capitoli (6-7-8) intermedi fra la

prima parte già considerata e quelli ultimi. In essi, partendo successivamente da punti di vista diversi, è esplorata la vera e propria materia della teoria economica, la quale, è bene non dimenticarla, conserva un significato obiettivo in contrasto con le considerazioni strumentali e convenzionali contenute nella parte prima, dedicata a risolvere le questioni della misura delle quantità economiche, e con quelle essenzialmente pratiche degli ultimi capitoli, dedicati ai vari fini concreti assegnati liberamente, e quindi anch'essi arbitrariamente, alla stessa azione politica.

Il diligente lettore che accompagna il Fuà nella sua sempre sottile e informatissima esposizione potrà quindi a nostro avviso ricavarne una larga visione sopra la sterminata letteratura economica degli ultimi venti anni. E rendersi conto che l'analisi più raffinata dei presupposti e la trattazione più libera delle conseguenze hanno bensì arricchito il patrimonio della vecchia scienza, ma non ne hanno annullato la preziosa sostanza tradizionale. Pertanto concluderà che gli economisti di vecchia formazione debbono seguire le nuove ricerche senza la preoccupazione di dover abbandonare posizioni a loro giustamente care perché intellettualmente soddisfacenti e praticamente insostituibili, mentre quelli in ragione di età formati negli ultimi tempi debbono riconoscere che i grandi recenti contributi apportati principalmente alla concreta misura quantitativa dei rapporti sociali e alle forme tecniche dei mercati non contraddicono, ma completano e continuano le sistematiche trattazioni classiche della scienza economica.

Raccogliere in un libro, alla luce delle più recenti esperienze e delle più moderne teorie, scritti di tempi diversi e di diverse occasioni è certo un vero servizio che si rende al lettore. Ma è una difficile prova perché il confronto immediato delle varie parti ne costituisce una critica severa. Non ci sembra dubbio peraltro che in questo libro la prova è stata perfettamente superata, come risulta dal rapido esame delle sue varie ma armoniche trattazioni.

GUSTAVO DEL VECCHIO

*Reddito nazionale
e politica economica*

Introduzione

1. FARE I CONTI

La nostra civiltà mercantile ci ha abituati a vedere la vita *anche*, se non proprio *soltanto*, sotto l'aspetto di una grande operazione contabile. Facciamo i conti di ciò che possediamo, di ciò che guadagniamo, di ciò che perdiamo, di ciò che consumiamo, di ciò che risparmiamo; confrontiamo costi, ricavi, utili. L'agire è un maneggio di valori.

I conti che facciamo sollevano varie riserve: quando valutiamo un impianto in esercizio basandoci sul costo storico, quando calcoliamo il beneficio netto di un'impresa senza detrarre come costo il lavoro dell'imprenditore, quando ripartiamo dei costi congiunti, sappiamo di applicare convenzioni comode ma discutibili e quando estendiamo i conti nel tempo o nello spazio non ci sentiamo davvero sicuri di arrivare a misurare perfettamente i *valori reali*, sotto il velo dei valori nominali influenzati dalle variazioni del metro monetario. Ma pur sapendo di non contare perfettamente, sentiamo il bisogno di contare.

L'economista traspone il problema dal piano dell'individuo al piano della società. Si tratta di considerare i valori prodotti, consumati, accumulati, posseduti dal corpo sociale nel suo insieme, di confrontare questi totali fra loro, di vedere come ad essi concorrono le varie cellule sociali, di passare — eventualmente — dal conto delle ricchezze di un paese in un certo momento, al confronto

Introduzione

I. FARE I CONTI

La nostra civiltà mercantile ci ha abituati a vedere la vita *anche*, se non proprio *soltanto*, sotto l'aspetto di una grande operazione contabile. Facciamo i conti di ciò che possediamo, di ciò che guadagniamo, di ciò che perdiamo, di ciò che consumiamo, di ciò che risparmiamo; confrontiamo costi, ricavi, utili. L'agire è un maneggio di valori.

I conti che facciamo sollevano varie riserve: quando valutiamo un impianto in esercizio basandoci sul costo storico, quando calcoliamo il beneficio netto di un'impresa senza detrarre come costo il lavoro dell'imprenditore, quando ripartiamo dei costi congiunti, sappiamo di applicare convenzioni comode ma discutibili e quando estendiamo i conti nel tempo o nello spazio non ci sentiamo davvero sicuri di arrivare a misurare perfettamente i *valori reali*, sotto il velo dei valori nominali influenzati dalle variazioni del metro monetario. Ma pur sapendo di non contare perfettamente, sentiamo il bisogno di contare.

L'economista traspone il problema dal piano dell'individuo al piano della società. Si tratta di considerare i valori prodotti, consumati, accumulati, posseduti dal corpo sociale nel suo insieme, di confrontare questi totali fra loro, di vedere come ad essi concorrono le varie cellule sociali, di passare — eventualmente — dal conto delle ricchezze di un paese in un certo momento, al confronto

tra le ricchezze di diversi paesi e/o di diversi momenti. Come esistono difficoltà concettuali per la contabilità individuale, ne esistono di analoghe — anche più gravi — per quella sociale e vi si aggiungono le difficoltà materiali della raccolta di statistiche. Ma poco resterebbe da fare all'economia se abdicasse al compito.

2. VICENDE DELLA CONTABILITÀ NAZIONALE

Sin dagli albori della scienza economica troviamo i primi tentativi statistici di valutazione delle ricchezze nazionali.

Sir William Petty, alla fine del XVII secolo, formula ed affronta con ardite tecniche statistiche due problemi, imposti dal tramonto delle finanze feudali e demaniali, e dalle grandi rivalità internazionali: misurare la ricchezza cui può attingere il fisco inglese; confrontare la potenza economica della nazione inglese con quella olandese¹. La misura cercata è il *patrimonio* nazionale. Altri autori, nel secolo successivo, fanno calcoli analoghi.

Si approfondisce intanto l'analisi delle cause e della natura della ricchezza sociale e si precisa, in un quadro di insieme, l'esame delle vie per cui essa fluisce e rifluisce. Per oltre un secolo dopo Quesnay e Smith, al continuo ampliarsi di queste ricerche sulla teoria delle ricchezze fa però riscontro uno sviluppo incomparabilmente più modesto dei tentativi di esprimere i conti della nazione in statistiche concrete.

Questo va forse imputato, in qualche caso, anche alle inibizioni prodotte dal raffinamento stesso della teoria. Ma si spiega soprattutto con la generale evoluzione economica e sociale e con il conseguente indirizzo della politica economica, che vira dall'interventismo mercantile al *laissez-faire* liberale, cosicché limitata è l'esigenza di disporre di conti nazionali per orientare gli interventi dello Stato.

¹ W. PETTY, *Verbum sapienti* e *Discourse on Political Arithmetick*, scritti rispettivamente nel 1665 e 1671.

Gli interventi si riducono, principalmente, alla politica fiscale ed a quella del commercio estero; ed è appunto in questi settori che si verificano, nel XIX secolo, i maggiori sviluppi della statistica delle ricchezze, e ciò nel duplice senso della rilevazione dei dati per opera degli organi pubblici, e delle elaborazioni compiute da studiosi per ricavarne criteri con cui valutare i risultati della politica economica e indirizzarla. Così, quando Pantaleoni, verso la fine del secolo, pubblica le prime serie valutazioni che si abbiano del patrimonio privato degli italiani, si propone non solo di soddisfare una pura curiosità naturalistica e di ottenere una indicazione comparativa sulla «potenza» della nazione, ma anche e soprattutto di discutere la ripartizione del carico tributario¹.

Le due grandi guerre mondiali e la crisi del 1930 determinano nuovi atteggiamenti. Le dislocazioni nel quadro economico, le alterazioni del metro monetario, la perdita di ricchezze si impongono brutalmente all'attenzione anche in mancanza di strumenti di misura esatti. La teoria economica, con Keynes, sposta il centro delle sue preoccupazioni sul volume del reddito nazionale e sui fattori che lo determinano². Alla politica economica si impone il compito di regolare investimenti e consumi, di portare e mantenere a regime tutti gli ingranaggi del sistema al fine di mobilitare ordinatamente l'economia per la guerra, di riconvertirla per la pace, di risollevarla dalla crisi. Diventa necessario avere una misura degli elementi del quadro economico e delle loro variazioni per interve-

¹ Questo scopo viene in primo piano nel saggio *Delle regioni d'Italia in ordine alla loro ricchezza ed al loro carico tributario*, ristampato in M. PANTALEONI, *Studi di finanza e di statistica* (Bologna 1938) pp. 215-72.

² Keynes stesso si occupa delle statistiche del reddito nazionale, per basarvi le sue proposte di politica economica: cfr. J. M. KEYNES, *The Income and Fiscal Potential of Great Britain*, *Economic J.* (dic. 1939) 626-39; e *How to Pay for the War* (Londra 1940); e della relativa metodologia: cfr. J. M. KEYNES, *The Concept of National Income (A Supplementary Note)*, *Economic J.* (marzo 1940) 60-65.

nire a ragion veduta. Teoria e politica economica, rilevazioni e analisi statistiche, si compenetrano e si stimolano a vicenda.

I conti nazionali, orientati adesso principalmente verso il calcolo del reddito nazionale, entrano in un periodo di grande sviluppo. Fino al termine della prima guerra mondiale erano state fatte stime del reddito nazionale (generalmente ad opera di studiosi isolati) per una dozzina di paesi appena; ma nel 1939 la Società delle Nazioni può già pubblicare stime recenti per 26 paesi, ed in quasi metà dei casi si tratta dell'inizio di nuove serie ufficiali. Nel 1948 l'O.N.U. pubblica stime del reddito nazionale relative al decennio 1938-1947 per 36 paesi, ed una sua pubblicazione più recente comprende ben 78 serie diverse¹.

Il flusso del reddito nazionale si presta ad essere considerato sotto vari angoli, o come insieme dei redditi ricevuti dai membri della collettività, o come insieme delle spese fatte, o come valore complessivo dei beni e servizi prodotti; e sia i dati del reddito, sia quelli della spesa, sia quelli del prodotto nazionale possono a loro volta essere raccolti secondo raggruppamenti diversi.

La misura del totale reddito o spesa o prodotto nazionale è, insomma, ugualmente ottenibile per varie vie. Ma alla originaria preoccupazione di misurare comunque il semplice totale è andata sovrapponendosi quella di presentare il flusso della ricchezza simultaneamente sotto i tre angoli indicati e suddiviso nelle sue componenti, in modo da avere un quadro abbastanza analitico della struttura del reddito.

Oggi gli statistici del reddito nazionale non si contentano neppure più di fornire varie scomposizioni alternative del totale, ma mirano a presentare un sistema dettagliato di contabilità a partita doppia in cui vengono distintamente registrati tutti i principali tipi di

¹ Cfr. J. W. KENDRICK in « Problems in the International Comparison of Economic Accounts » (Princeton 1957) p. 4; vol. 20 della serie « Studies in Income and Wealth ».

transazioni tra un settore e l'altro dell'economia. Per esempio il complesso dei salari viene indicato come voce di uscita in un conto consolidato intitolato alla attività produttiva delle imprese, e come voce di entrata in un conto intitolato ai redditi e spese personali. Da questi sistemi di conti gli autori derivano con le opportune operazioni, in prospetti riassuntivi, il bilancio economico nazionale (reddito da un lato, spesa dall'altro) per grandi capitoli; ma utilizzando i conti di base lo studioso può ricavare a piacimento anche altri raggruppamenti di voci che di volta in volta lo interessino.

3. FUNZIONI DEI CONTI NAZIONALI

È chiaro che le statistiche del reddito nazionale presentano un interesse anche indipendentemente dal totale generale che se ne ricava¹, e cioè come indicazioni su vari aspetti e parti del processo economico.

Il calcolo del reddito fornisce uno stimolo ed un ausilio per estendere e perfezionare la misurazione dei fatti economici. Dovendo arrivare ad un totale così comprensivo, gli statistici debbono cominciare a fissare l'attenzione su molti fatti che non avevano ancora sentito il bisogno di misurare. Quando si fanno i conti considerando il reddito simultaneamente sotto più angoli, si ha la possibilità di valutare elementi ignoti calcolandoli per differenza (così chi abbia misurato da un lato il reddito, dall'altro la spesa di consumo, ottiene per differenza la spesa d'investimento), o, meglio ancora, si può controllare la valutazione di un dato ottenendola con due procedimenti indipendenti. Queste considerazioni si applicano, a maggior ragione, nel caso di sistemi analitici di contabilità a partita doppia.

Dal punto di vista dell'analisi economica, i conti del reddito nazionale servono a mettere in luce la logica delle definizioni e la

¹ Cfr. in tal senso, tra gli altri autori, J. SANDEE, *Independent Applications of National Accounts*, Economica (agosto 1949) 249-54.

concatenazione dei fatti. Le identità implicite nelle definizioni adottate dagli economisti, come per esempio, l'identità $\text{reddito} = \text{consumo} + \text{risparmio} = \text{consumo} + \text{investimento}$, ricevono piena evidenza nei conti. Sulla base dei conti si può inoltre cercare di determinare statisticamente quali relazioni sussistano tra gli elementi del quadro economico: per esempio come tendano a variare i consumi al variare del reddito, o le importazioni al variare dei consumi. È offerta così materia per l'elaborazione di modelli econometrici. Le conoscenze che si ottengono permettono a loro volta di tentare una diagnosi ed una prognosi delle tendenze in corso.

Tutto ciò, ovviamente, fornisce orientamenti utili per le decisioni di politica economica. I conti mostrano ciò che sta succedendo, aiutano a controllare la possibilità delle modificazioni che si vorrebbero attuare, a prevedere gli effetti di provvedimenti alternativi ed a scegliere quindi il più idoneo.

Per lo studio delle relazioni statistiche tra gli elementi del quadro economico si deve ricorrere spesso al confronto di situazioni separate nel tempo e/o nello spazio. In tal caso interessa generalmente valutare il reddito a prezzi costanti, in quanto si ricercano quelle variazioni di comportamento che accompagnano variazioni nella « reale » condizione economica della collettività, e non già semplici variazioni del metro monetario. Ma se riusciamo davvero a confrontare i redditi nazionali in termini « reali », allora l'interesse di tali misure non si esaurisce affatto con la loro utilizzazione nella determinazione di relazioni statistiche. Non ci forniscono forse esse una indicazione del « benessere » (almeno del « benessere economico »), o della forza (almeno della « forza economica »), di cui gode la collettività? Se si risponde positivamente, si finisce con il concludere — visto che « benessere » e « forza » son nomi tali da compendiare pressoché tutto il desiderabile — che il reddito nazionale reale è il metro di valutazione di tutta la politica economica.

Intanto il reddito nazionale — quale presunto indice di benessere e di forza economica — è già entrato a far parte dei criteri applicati per ripartire equamente oneri e vantaggi in sede internazionale. Ad esso ci si è riferiti durante l'ultima guerra per ripartire gli sforzi militari tra le potenze alleate; nel dopoguerra per ripartire finanziamenti e soccorsi tra i paesi bisognosi; e su esso è basata la determinazione dei contributi dovuti dagli Stati partecipanti all'O.N.U. e ad altre organizzazioni internazionali. Cosicché è stata messa in circolazione la facile, quanto irriverente, battuta secondo cui principale ragion d'essere dell'O.N.U. sarebbe di pubblicare studi sul reddito nazionale, e principale ragion d'essere di questi studi sarebbe di servire a determinare i contributi dovuti all'O.N.U.

4. SCOPO E CONTENUTO DI QUESTO LIBRO

Scopo di questo libro è di aiutare il lettore a trovare la propria via tra due contrapposti errori: da un lato l'illusione che il reddito nazionale o qualche altra semplice indicazione tratta dai conti nazionali offra la chiave magica per risolvere tutti i problemi; dall'altro la presunzione di potersi disinteressare di quei conti giudicandoli del tutto oziosi.

Nella prima parte, metodologica, discuto come si possa cercare di definire e misurare dei complessi di ricchezze, in modo tale che le misure ottenute rappresentino qualche cosa di concreto e di reale e non si esauriscano in semplici finzioni numeriche. La discussione è concentrata, per semplicità, su una certa definizione di prodotto nazionale, ma ovviamente ciò che è detto per questo complesso di ricchezze si applica, con pochi ed intuitivi adattamenti, anche ad altri complessi. Per raggiungere più agevolmente conclusioni positive, mi baso su una rappresentazione alquanto idealizzata dei conti nazionali, ignorando molte limitazioni che la possibilità e la convenienza pratica impongono alle rilevazioni stati-

stiche ed agli schemi contabili. Ma anche se si trascurano queste difficoltà pratiche, il significato reale della misura del prodotto nazionale risulta — come il lettore vedrà — piuttosto limitato.

Della maggior parte dei problemi trattati in questa parte ebbi già occasione di occuparmi anni addietro in un corso tenuto presso l'Università di Pisa. Le conclusioni che raggiungo oggi si scostano assai poco da quelle che raggiungevo allora. Gli studi più complicati usciti nel frattempo hanno anch'essi, in definitiva, rafforzato la mia convinzione che la via segnata in questo campo da Pigou¹, con la sua elementare bonarietà, è dettata da una superiore saggezza e rimane la più realistica.

Esaminando il prodotto nazionale, debbo occuparmi di definire e misurare un complesso di beni e servizi, non già di osservare come il loro controvalore affluisca ai vari soggetti e venga da essi utilizzato. L'interesse di questi altri punti di vista e delle relazioni esistenti tra prodotto, reddito e spesa nazionale è già stato accennato nel paragrafo precedente; e per non lasciare tutto ciò completamente in ombra termino la prima parte del libro con un capitolo che ne tratta brevemente.

La seconda parte del libro ha lo scopo di far seguire alla trattazione metodologica, con le sue inevitabili pedanterie, spunti di conversazione corrente, che spero ne dissiperanno un po' il tedio dimostrandone al tempo stesso l'utilità. Si tratta di una raccolta di saggi separati che discutono problemi o libri del nostro tempo. Queste discussioni mettono in luce, da un lato, l'insistente bisogno di riferirsi ai concetti ed alle misure del reddito nazionale e del benessere sociale e, dall'altro, le riserve e perplessità che suscita quel riferimento.

¹ Si veda, come espressione più recente del suo pensiero, A. C. PIGOU, *Alcuni aspetti dell'economia del benessere*, tradotto in «Saggi sulla moderna "economia del benessere"» a cura di F. Caffè (Torino 1956) pp. 3-28.

È raro che uno scritto di economia non richiami l'attenzione su questioni di reddito e di benessere — così come è raro che non richiami l'attenzione sui problemi del valore — e perciò è bastata al mio fine una raccolta poco meno che alla rinfusa. Il carattere quasi occasionale del raggruppamento dei temi metterà, appunto, in evidenza l'ubiquità del problema.

5. RINVIO BIBLIOGRAFICO

Dal discorso fatto or ora segue che non v'è da pensar di raccogliere una bibliografia delle opere di teoria e politica economica che si richiamino ai concetti di ricchezza nazionale e di reddito nazionale. Sarebbe giustificato richiedere, invece, una bibliografia sulla metodologia della contabilità nazionale e sulle rilevazioni disponibili. Le citazioni sparse in questo libro, seppur numerose, non costituiscono una bibliografia esauriente e sistematica; fornisco pertanto qui al lettore alcuni rinvii iniziali.

Una dettagliatissima bibliografia generale delle opere apparse dal 1937 in poi viene pubblicata dalla International Association for Research in Income and Wealth in volumi susseguentisi sotto il titolo *Bibliography in Income and Wealth* (vol. 1, 1952; vol. 5, 1957).

Un elenco assai comprensivo di studi, per il periodo precedente, si trova nel volume collettivo «*Studies in the National Income (1924-1938)*» a cura di A. L. BOWLEY (Cambridge 1942) pp. 200-47. Altre ricche bibliografie sono fornite da S. GUIDOTTI nella voce *Reddito nazionale* in «*Dizionario di economia politica*» a cura di C. NAPOLEONI (Milano 1956) pp. 1294-302, e da F. E. NORTON JR., *Classified Bibliography of Articles on National Income and Distribution*, in «*Readings in the Theory of Income Distribution*» a cura di W. FELLNER e B. H. HALEY (Filadelfia 1946) pp. 661-710. Una rassegna delle prime valutazioni italiane della ricchezza e del reddito nazionale

è stata fatta da F. COPPOLA d'ANNA, *Popolazione, reddito e finanze pubbliche dell'Italia dal 1860 ad oggi* (Roma 1946) cap. 2.

Tra le opere rappresentative, nella letteratura straniera, si possono segnalare le seguenti.

La serie « Studies in Income and Wealth » pubblicata dal National Bureau of Economic Research, New York (vol. 1, 1937; vol. 20, 1957). Anche al di fuori di questa serie specializzata, lo stesso National Bureau ha pubblicato importanti volumi, di S. Kuznets e di altri, sui conti nazionali.

La nuova serie « Income and Wealth » pubblicata dalla International Association for Research in Income and Wealth (vol. 1, 1951; vol. 4, 1955).

Alcuni studi metodologici editi sotto gli auspici dell'O.N.U. e dell'O.E.C.E. con la collaborazione di R. Stone, fra cui in particolare: O.N.U., *Measurement of National Income and the Construction of Social Accounts* (Report of the Sub-committee on National Income Statistics of the League of Nations Committee of Statistical Experts) (Ginevra 1947); O.E.C.E., *A Simplified System of National Accounts* (Cambridge 1950); O.E.C.E., *A Standardised System of National Accounts* (Parigi 1952). Le stesse organizzazioni internazionali pubblicano ricche raccolte ed elaborazioni di materiale statistico. Dell'O.N.U. si veda *National Income Statistics 1938-1947* (New York 1948); *National Income Statistics 1938-1948* (New York 1950); e le serie E ed H degli « Statistical Papers ». Dell'O.E.C.E. si deve ricordare *Statistics of National Product and Expenditure 1938, 1947 to 1952* (Parigi 1954); e lo studio, edito da questa organizzazione, di M. GILBERT e I. B. KRAVIS, *An International Comparison of National Products and the Purchasing Power of Currencies* (Parigi 1953). Per analisi statistiche sulla distribuzione dei redditi, cfr. O.N.U., *Economic Survey of Europe in 1956* (Ginevra 1957) parte 3: « Income Distribution in Western Europe ».

Insegnamenti metodologici, oltre che statistiche dettagliate, si possono trarre dalle pubblicazioni ufficiali dei singoli stati, a comin-

ciare dal libro azzurro inglese *National Income and Expenditure* e dal numero di luglio, dedicato ogni anno alle statistiche del reddito, dall'americana « Survey of Current Business ». Sulle applicazioni della contabilità nazionale alla programmazione economica cfr. *National Budgets in Western Europe. Post-war Experiments in National Income Forecasting in the United Kingdom, the Netherlands and Scandinavia*, Economic Bull. for Europe (O.N.U.) (luglio 1953) 63-81.

Come manuali generali di contabilità nazionale vanno ricordati: C. S. SHOUP, *Principles of National Income Analysis* (Cambridge, Mass., 1947); R. e N. D. RUGGLES, *National Income Accounts and Income Analysis*, 2ª ed. (New York 1956). Una suggestiva analisi dell'economia inglese, imperniata sulla contabilità nazionale, è in J. R. HICKS, *Social Framework (An Introduction to Economics)*, 2ª ed. (Cambridge 1952); l'edizione italiana di questo volume, trad. di L. Occhionero, *Introduzione all'economia* (Torino 1955), contiene un'appendice riguardante le statistiche italiane. Interessanti critiche alla prassi corrente si leggono in J. MARGOLIS, *National Economic Accounting: Reorientation Needed*, Rev. Economics and Statistics (novembre 1952) 291-304. Una breve rassegna panoramica è compiuta da C. S. SHOUP, *Development and Use of National Income Data*, in « A Survey of Contemporary Economics » a cura di H. S. Ellis (Filadelfia 1948) pp. 288-313.

La contabilità nazionale francese richiede una menzione separata, essendosi orientata verso schemi diversi da quelli sviluppati nei paesi anglosassoni e seguiti dalla maggior parte dei paesi occidentali. Questa evoluzione è descritta da C. PROU, *Méthodes de la comptabilité nationale française* (Parigi 1956). Gli schemi attualmente in uso si trovano spiegati e commentati in *Note sur les conditions d'établissement d'une comptabilité nationale et d'un budget économique national*, a cura di M. Gruson, Statistiques et Études financières (luglio 1950) 517-38 e (agosto-sett. 1950) 633-76; e *Principes d'établissement d'une comptabilité nationale et d'un tableau économique*, ibid. (sett. 1952) 791-819. Altre manifestazioni del pensiero francese,

non impegnate su questi schemi, si trovano in J. MARCZEWSKI, F. PERROUX e P. URI, *Le revenu national (son calcul et sa signification)* (Parigi 1947); F. PERROUX, *Les comptes de la nation* (Parigi 1949).

Per la contabilità nazionale sovietica, cfr. M. C. KASER, *Estimating the Soviet National Income*, *Economic J.* (marzo 1957) 83-104; e J. MARCZEWSKI, *Le rôle des comptes nationaux dans les économies planifiées de type soviétique*, in « *Income and Wealth* » vol. 4 (Londra 1955).

Rinunzio al tentativo, che mi porterebbe troppo lontano, di fornire indicazioni su rami diversi della contabilità nazionale, come l'analisi delle interdipendenze strutturali (*input-output*) e la statistica delle risorse e dei bisogni al fine di stabilire bilanci in termini fisici.

Passando alla letteratura italiana, vanno particolarmente raccomandati come scritti propedeutici di carattere generale la già citata voce di S. GUIDOTTI, *Reddito nazionale*, e il saggio di L. LENTI, *La contabilità nazionale come strumento di politica economica*, *G. Economisti* (genn.-febb. 1951) 1-23.

Eccellenti analisi teoriche dei concetti di reddito e ricchezza nazionale si trovano in alcuni corsi generali di economia. Cfr. G. DEL VECCHIO, *Lezioni di economia*, pt. 4: *La sintesi economica e la teoria del reddito* (Padova 1950) pp. 121-31; M. FANNO, *Principii di scienza economica*, pt. 1: *Prime nozioni fondamentali*, 3ª ed. (Padova 1945) pp. 117-48; P. JANNACCONE, *Lezioni di economia politica: nozioni preliminari* (Torino, rist. 1947) pp. 179-278; F. VINCI, *Istituzioni di economia* (Bologna 1950) pp. 41-77.

Altri studi recenti, di carattere prevalentemente metodologico, sono: Atti del comitato italiano per lo studio del reddito e della ricchezza (Roma 1950-51), con contributi di B. Barberi, F. Coppola d'Anna, A. Giannone e altri; L. LIVI, *La rilevazione della ricchezza e del reddito nazionale: questioni concettuali e di metodo* (Padova, rist. 1955); F. DI FENIZIO, *Dalla « Relazione generale 1949 » alla*

« *Relazione generale 1950* », *L'Industria* (1950) 347-89; P. BATTARA, *Contabilità economica nazionale delle transazioni*, *Moneta e Credito* (1950) 339-62; G. U. PAPI, *Sul concetto di reddito*, in « *Società italiana di Statistica. Atti della VII Riunione scientifica*, Roma, 27-30 giugno 1943 » (Roma 1945) pp. 417-30; nonché gli scritti di Barberi, Gini, Jannaccone citati nel corso di questo libro.

Ampie trattazioni sui metodi e sui risultati delle statistiche del reddito nazionale si trovano nei manuali di L. LENTI, *Statistica economica*, 3ª ed. (Milano 1943); di P. LUZZATTO-FEGIZ, *Statistica demografica ed economica*, 2ª ed. (Milano 1951), con bibliografia.

La statistica ufficiale italiana del reddito nazionale ha il suo punto di partenza negli *Studi sul reddito nazionale*, pubblicati come vol. 3 della serie 8 degli « *Annali di Statistica* »: essi costituiscono, oltre che un dettagliato documento statistico, una trattazione metodologica molto estesa ed approfondita. Ora i conti nazionali sono pubblicati annualmente, in forma via via più perfezionata, nella *Relazione generale sulla situazione economica del paese* presentata al Parlamento dal Ministro del Bilancio. Altri importanti elementi di contabilità nazionale si trovano nell'annuale *Relazione del Governatore della Banca d'Italia* all'Assemblea generale ordinaria dei partecipanti. Stime private del reddito per singole province sono state fatte, per tutti gli anni a partire dal 1952, da G. Tagliacarne. La più recente è: G. TAGLIACARNE, *Calcolo del reddito del settore privato e della pubblica amministrazione nelle province e regioni d'Italia nel 1955*, *Moneta e Credito* (1956) 307-55. Va ricordata anche una valutazione privata del reddito, per quinquenni dal 1881 al 1940, espresso in termini reali: S. GOLZIO, *Sulla misura delle variazioni del reddito nazionale italiano* (Torino 1951). Si può menzionare infine, per il prezioso documento statistico fornito e per i contributi metodologici che lo accompagnano, il *Numero speciale dedicato alla matrice italiana*, *L'Industria*, N. 4 del 1952.

Parte prima
Significato
del prodotto nazionale

Definizione e classificazione delle ricchezze

1. DUE TIPI DI PROBLEMI ECONOMICI

Nella tradizione di studi degli economisti interferiscono due tipi di orientamento: ora ci si concentra su problemi ipotetici (per esempio: concludere sul comportamento che dovrebbe seguire chi si trovasse in una data situazione e volesse raggiungere un dato obiettivo); ora ci si concentra su problemi reali (per esempio: esaminare come funzioni ed in che senso evolva il mercato).

Nel primo tipo di problemi riconosciamo subito una sostanza unitaria: si tratta sempre di specificazioni, in un qualsiasi campo concepibile dell'attività pratica, del principio di coerenza. Principio comune, dunque, prettamente formale; se è esso soltanto che ci serve a identificare la qualità che chiamiamo economica, questa qualità risulta astrattamente ben definita una volta per tutte, ma non poniamo nessun limite ai contenuti materiali che essa potrà rivestire (per esempio si potrà di volta in volta specificare un criterio di economia — cioè di condotta coerente — per il suicidio, per il *flirt*, ecc.).

2. LA IMPOSTAZIONE DI SMITH

Ma i problemi del secondo tipo (e su di essi converge il grosso della nostra attenzione, che cerca il vero effettivo e non la semplice esercitazione logica) possono essi pure venire ricollegati ad un principio

unitario? Se c'è una « qualità economica » caratteristica che ci consente di prospettarli tutti in termini comuni, in che cosa consiste essa mai? Poiché qui occorre un criterio concreto, dobbiamo cercarlo in qualche costante della situazione naturale e della storia umana.

Un punto di riferimento concreto per sistemare tutto il patrimonio delle conoscenze economiche è quello da cui parte Smith nelle prime righe della *Ricchezza delle nazioni*¹: « Il lavoro annuale di ogni nazione è il fondo che originariamente la provvede di tutti i beni necessari e gradevoli alla vita, che essa annualmente consuma e che sempre consistono nell'immediato prodotto di tale lavoro o in ciò che essa acquista in cambio di questo prodotto da altre nazioni. »

Ho messo avanti la bella formulazione di Smith, anche per il prestigio di questo autore come « padre » dell'economia classica e come filosofo. Ma gli elementi usati nella sua presentazione della ricchezza non erano nuovi. Già Montchrétien, l'autore versatile che per primo intitolò un libro all'« economia politica », aveva accennato: « Non è l'abbondanza d'oro e d'argento, la quantità di perle e di diamanti, che rende gli Stati ricchi ed opulenti: è la disposizione di cose necessarie alla vita ed adatte al vestire... »² E Cantillon, da cui Smith molto attinse, aveva detto: « La terra è la fonte o la materia onde si trae la ricchezza; il lavoro dell'uomo è la forma che la produce; e la ricchezza in se stessa altro non è che la sussistenza, i comodi e gli svaghi della vita. »³ Quell'impostazione si è conservata dopo Smith fino ad oggi; eccola, in una definizione data da

¹ A. SMITH, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, ed. a cura di E. Cannan, 2ª ed. (Londra 1920).

² A. DE MONTCHRÉTIEN, *Traité de l'économie politique dédié en 1615 au Roy et à la Reine Mère du Roy*, ed. a cura di Funck-Brentano (Parigi s. d.) p. 241.

³ R. CANTILLON, *Essai sur la nature du commerce en général*, trad. ingl. a cura di Higgs (Londra 1931) pp. 2 sg.

Marshall ed ancora fedelmente ripresa nelle recenti lezioni di Pigou sul reddito: « Il lavoro e il capitale del paese operando sulle sue risorse naturali producono annualmente un certo complesso netto di beni, materiali e immateriali, inclusi servizi d'ogni sorta. È questo il vero reddito nazionale netto o entrata del paese, o dividendo nazionale. »¹

3. L'OGGETTO

Fissiamo subito gli elementi essenziali della nozione ora presentata con le parole di Smith.

La nozione è stabilita in riferimento ad un oggetto (chiamiamolo « ricchezza »), che è un complesso di cose (e di entità immateriali, secondo molti altri economisti) definite sotto un duplice aspetto: per la qualità che esse hanno di rispondere alle necessità o comunque ai gusti della vita; per il modo con cui vengono procacciate, cioè l'erogazione di un lavoro. (Altri economisti adottano una formula variante per questo secondo aspetto, così da includere tutte le cose di cui non si possa disporre senza sforzo e/o in quantità sovrabbondante; e quindi anche i beni non prodotti o producibili mediante lavoro purché sian « scarsi » in quantità.)

4. IL SOGGETTO

È essenziale il riferimento della nozione a un soggetto, il soggetto che si procaccia la ricchezza e ne dispone e che nella formulazione di Smith è una « nazione ». Lasciando da parte le trattazioni di « economia individuale », per le quali il soggetto di riferimento è un singolo, e le trattazioni cui più particolarmente si rivolgevano i primissimi economisti « politici », che riferivano tutto alla prospe-

¹ A. MARSHALL, *Principles of Economics*, 8ª ed. (Londra 1920) p. 523; e A. C. PIGOU, *Income (An Introduction to Economics)* (Londra 1946) p. 2.

rità del Sovrano, diremo che il soggetto di riferimento è costituito in generale da una società umana, comunque delimitata. Vi è una preferenza tradizionale a fissarsi, fra tutte le delimitazioni possibili, su quella coincidente con la « nazione » (o stato): il che ben si giustifica, in quanto la più chiara organizzazione della politica economica è quella che opera su scala nazionale ed in quanto è nei confronti nazionali che si raccoglie la più gran massa di elementi di conoscenza statistica¹.

5. DIMENSIONI DI SPAZIO E TEMPO

Con la delimitazione nazionale è già connesso un riferimento spaziale. Ma dobbiamo specialmente fermare l'attenzione sull'importanza del riferimento temporale. Non solo nel senso che la posizione delle società umane nei riguardi delle ricchezze non è « stazionaria »², cosicché non potremmo definire degli stati di essa se non rispetto ad una certa data, ma, ciò che qui più conta, anche nel senso che molti fenomeni economici — e in particolare i fenomeni di cui stiamo direttamente occupandoci, la produzione e il consumo dei beni — implicano una dimensione di durata. Per esemplificare: avrebbe ben scarso significato dire che noi italiani produciamo attualmente circa 43 milioni di lampadine elettriche o che stiamo consumando circa 6300 quintali di tabacco: perché l'affermazione significhi qualcosa di preciso, dobbiamo indicare quanto tempo impieghiamo a totalizzare quelle quantità (diremo cioè: 43 milioni di lampadine all'anno, ossia circa 118 000 di media giornaliera; 6300 quintali di tabacco alla settimana, il che significa un ritmo di 27 000 al

¹ Questi problemi di delimitazione sono lucidamente trattati da E. CANNAN, *Wealth (A Brief Explanation of the Causes of Economic Welfare)* (Londra 1946) cap. 15: "The wealth of the inhabitants of different territories".

² Chi volesse esaminare da vicino alcune ipotesi di economia stazionaria potrà consultare A. C. PIGOU, *The Economics of Stationary States* (Londra 1935).

mese; ecc.). Si tratta, insomma, di fenomeni che debbono essere espressi in una forma analoga a quella che impieghiamo per esprimere la portata di un fiume (tanti metri cubi al secondo) o, se si vuole un'altra analogia, la velocità di un veicolo (tanti chilometri all'ora).

È necessario un riferimento alla durata, ma l'entità della durata che sceglieremo come unità (minuti, semestri, quinquenni ecc.) è questione di comodo. Smith, abbiamo visto, parlava di anni e questa è l'unità di gran lunga più usata. Le ragioni che giustificano la preferenza per essa sono evidenti; sia il ciclo meteorico annuale, che determina la periodicità di moltissime produzioni e (in minor misura) dei consumi, sia anche il rapporto in cui sta l'anno rispetto al tempo di vita dell'uomo, fanno sì che gran parte dei preventivi e consuntivi della pratica economica abbiano ambito annuale (così, di regola, i bilanci dello Stato e delle imprese). E spesso è ragionevole che anche la scelta dello studioso sia determinata o dal semplice fatto che i dati d'informazione accessibili si riferiscono a quell'unità di tempo; o, in più, dagli stessi motivi che hanno già indotto i pratici a sceglierla. Ma si verificano anche casi in cui vi sono buoni motivi per prescegliere un'unità diversa dell'anno (così, per esempio, quando per il problema in esame hanno prevalente rilevanza i « cicli degli affari », nel qual caso l'unità di tempo interessante sarà quella¹ che corrisponde alla durata di un intero ciclo²).

¹ Un'elementare classificazione delle onde, dal cui sovrapporsi risulta il movimento economico reale, in tre specie, caratterizzate ciascuna da una durata tipica, può leggersi in J. A. SCHUMPETER, *The Analysis of Economic Change*, Rev. Econ. Statistics (maggio 1935) 2-10; rist. in « Readings in Business Cycle Theory », di vari AA. (Filadelfia-Toronto 1944).

² Questa esigenza è già stata riconosciuta nella pratica finanziaria. Si legga per esempio una elegante illustrazione del sistema di bilancio introdotto in Svezia dal ministro Wigforss in E. LINDHAL, *Studies in the Theory of Money and Capital* (Londra 1939).

6. LE RICCHEZZE ACQUISITE E NON ANCORA CONSUMATE

Passiamo ora ad alcune elementari distinzioni di concetti, che pure ci sono dettate dalla citata frase di Smith.

È la produzione annuale — diceva quella frase — che in definitiva alimenta il consumo annuale. Ma con ciò non si afferma che il consumo di ogni bene debba essere simultaneo alla produzione del bene stesso: tale coincidenza non si verifica, anzi, di regola che per i servizi (per esempio uno spettacolo, una corsa in tram e, sotto qualche riserva, l'energia elettrica, ecc.). Questo sfasamento nel tempo tra produzione (o, per usare un termine più comprensivo, acquisizione) e consumo può avere, ovviamente, qualsiasi lunghezza: la lunghezza dipende dalle caratteristiche merceologiche dei singoli beni e dal comportamento della società, questioni su cui daremo qualche precisazione tra un momento. Intanto importa rilevare che, in un qualunque istante in cui la consideriamo, la società potrà avere un certo insieme di beni che ha acquisiti fino a quel momento ma che tuttavia non ha ancora consumati (o perduti o ceduti, il che è lo stesso dal nostro punto di vista); chiameremo genericamente tale collezione di beni presenti nell'istante una provvista (o *stock*).

Il modo in cui delimitiamo questo stock risulterà diverso a seconda che vogliamo considerare i soli beni acquisiti mediante lavoro oppure anche altri beni utili e scarsi (come per esempio un giacimento minerario). Altre alternative nella delimitazione dello stock si presentano a seconda del criterio che vogliamo porre per riconoscere quando è che un bene risulta effettivamente acquisito ed effettivamente consumato. Vogliamo o no considerare già acquisiti (beninteso *pro parte*, cioè in proporzione al grado di maturazione raggiunto) quei beni che stanno maturando, come i frutti pendenti nel campo o i prodotti in lavorazione presso uno stabilimento, ma che non sono ancora pronti per il consumo cui sono destinati? Vogliamo o no considerare già consumati quei beni che sono

già entrati nel possesso del consumatore — per esempio scorte alimentari messe in dispensa — o addirittura nel suo uso — per esempio un abito, un'automobile, una casa — ma che tuttavia non sono stati ancora consumati fino all'esaurimento? A seconda dei problemi che abbiamo in esame e della possibilità di raccogliere informazioni statistiche ci fermeremo su una delimitazione o sull'altra; o anche su una soluzione eclettica, scegliendo criteri diversi di delimitazione per le diverse categorie merceologiche.

Di fatto, è pratica generale degli studiosi, anche se si considerano consumate le scorte alimentari all'atto stesso in cui vengono acquistate dal consumatore, di non considerare mai che il consumo delle abitazioni si completi con la loro destinazione all'uso: intendiamo che il consumo si ripartisce, per quote, lungo tutto il periodo in cui il loro uso dura. Analogamente si procede riguardo ad una categoria importantissima di beni, che fin qui abbiamo sottaciuto: l'attrezzatura e gli impianti adibiti alla produzione (cioè utensili, macchine, edifici, condutture ecc.). Non è questo il luogo di illustrare la concezione — che si presuppone nel lettore — del processo produttivo come creazione di beni « diretti » attraverso la trasformazione di beni « indiretti » (materie prime, materie ausiliarie come i combustibili ecc.) e di servizi « indiretti » (l'impiego del macchinario ecc. e della mano d'opera); né di richiamare i vari modi in cui viene definito dagli economisti un « capitale » (in senso sociale) come stock di risorse adibite alla produzione¹. A noi basta, per ora, avere raggiunto la nozione generica dello stock di ricchezza che, ad un dato *momento*, la società si trova ad aver già acquisito ma non ancora consumato.

Rilevando dunque i consumi di un certo *periodo* successivo, dovremo tener presente che tali consumi possono essere alimentati non solo dalle acquisizioni fatte nel periodo stesso, ma anche

¹ Cfr. l'esauriente trattazione in G. BRUGUIER-PACINI, *Principi di economia politica*, lezioni tenute nell'anno accademico 1945-46 (Pisa 1946).

da quello stock iniziale (cioè da acquisizioni effettuate in periodi precedenti). E rilevando le acquisizioni effettuate in un certo periodo, dovremo tener presente che esse non si risolvono necessariamente nei consumi del periodo stesso, ma possono anche concorrere (insieme ad eventuali riporti dallo stock iniziale del periodo considerato) alla formazione di uno stock finale, che sarà a sua volta stock iniziale per il periodo immediatamente successivo. Non nuocerà ribadire il concetto: la ricchezza acquisita e la ricchezza consumata dalla società in un periodo non sono necessariamente identiche.

7. RELAZIONI CON IL RESTO DEL MONDO

La frase di Smith che abbiamo preso come riferimento di partenza parla di beni o direttamente prodotti dalla società col proprio lavoro o da essa ottenuti indirettamente scambiando i propri prodotti (esportazioni) con i prodotti di altre società (importazioni).

Se vogliamo estendere la concezione di Smith così da includervi anche quei beni che, pur non essendo il prodotto di un lavoro, sono nondimeno «scarsi», dovremo naturalmente rilevare l'eventuale importazione o esportazione anche per questi beni (analoga estensione può farsi — e, nell'uso moderno, si fa — per i servizi, essi pure esclusi da Smith). Infine, per tener conto di problemi che hanno riacquisito massiccia importanza nella storia internazionale recente (si pensi, per esempio alle conseguenze degli aiuti internazionali tipo U.N.R.R.A. o E.R.P., o anche delle riparazioni) può risultare opportuno prendere in considerazione i trasferimenti senza contropartita da o verso le altre società. Considerando le cessioni gratuite dall'estero, infatti, rileviamo delle ricchezze che si aggiungono innegabilmente (senza riguardo alla loro origine) a quelle che la società in esame può consumare o accumulare per usi futuri; e considerando le cessioni gratuite a favore dell'estero rileviamo delle ricchezze che, pur essendo state acquisite dalla società in esame, non entreranno tuttavia a far parte di quelle che essa accumula

o consuma. Abbiamo parlato di cessioni gratuite, senza nessuna contropartita; per quelle in cui una contropartita c'è, ma è differita nel tempo (possiamo parlare, in senso largo, di cessioni «a credito»), è ovvio che tale contropartita (il diritto acquisito o, rispettivamente, l'impegno contratto) deve considerarsi come una modificazione (in aumento o, rispettivamente, in diminuzione) dello stock accumulato dalla società in esame¹.

Sono, codeste, precisazioni cui molte altre se ne potrebbero aggiungere; ciò che in piccola parte avremo occasione di fare noi stessi andando avanti². Qui importa aver posto in evidenza come sia essenziale mettere in conto, nello studio della ricchezza di qualsiasi società umana, i rapporti di questa con *tutto il resto del mondo*.

8. SCHEMA CLASSIFICATORIO DELLE RICCHEZZE

Per riassumere le distinzioni cui abbiamo fin qui sottoposto la ricchezza acquisita e quella consumata da una società in un certo periodo e le rispettive provenienze e destinazioni, può servire il seguente schema classificatorio³.

¹ È evidente che questo, dei crediti (o debiti) verso il resto del mondo, rappresenta l'unico caso di crediti (o debiti) che entrino come aggiunte (o, rispettivamente, diminuzioni) nel nostro quadro in termini reali delle ricchezze nazionali. Invece i crediti acquisiti da una qualsiasi parte x della nazione verso una qualsiasi parte y della nazione stessa non modificano il nostro quadro in termini reali delle ricchezze nazionali, elidendosi con i correlativi debiti contratti della parte y verso la parte x .

² Il lettore potrà, però, meglio documentarsi attingendo a una trattazione speciale, come quella eccellente di P. JANNACCONE, *La bilancia del dare e dell'avere internazionale con particolare riguardo all'Italia* (Milano 1927), rist. nel vol. dello stesso A., *Prezzi e mercati* (Torino 1936).

³ Esso si ispira a quello usato da B. BARBERI in *Alcune considerazioni sul concetto di reddito nazionale*, L'Industria (1947) 404-23. Tale autore ha però successivamente manifestato una preferenza per schemi grafici rappresentanti il

Classificazione delle ricchezze

		Secondo la destinazione					totali per provenienza
		1	2	3	4	5	
		definitivamente consumate nel periodo	consumate nella produzione durante il periodo	conservate nello stock terminale del periodo	esportate nel periodo con contropartita	esportate nel periodo senza contropartita	
Secondo la provenienza	A) rilevate dallo stock iniziale del periodo	a_1	a_2	a_3	a_4	a_5	$a_1 + a_2 + a_3 + a_4 + a_5$
	B) prodotte nel periodo	b_1	b_2	b_3	b_4	b_5	$b_1 + b_2 + b_3 + b_4 + b_5$
	C) importate durante il periodo con contropartita	c_1	c_2	c_3	c_4	c_5	$c_1 + c_2 + c_3 + c_4 + c_5$
	D) importate durante il periodo senza contropartita	d_1	d_2	d_3	d_4	d_5	$d_1 + d_2 + d_3 + d_4 + d_5$
totali per destinazione		$a_1 + b_1 + c_1 + d_1$	$a_2 + b_2 + c_2 + d_2$	$a_3 + b_3 + c_3 + d_3$	$a_4 + b_4 + c_4 + d_4$	$a_5 + b_5 + c_5 + d_5$	

Questo schema elementare di classificazioni permette di esercitarsi a stabilire le relazioni che collegano le voci classificate. Un esempio di uguaglianza è questo:

ricchezze conservate nello stock terminale = ricchezze rilevate dallo stock iniziale + ricchezze prodotte + ricchezze importate (con e senza contropartita) — ricchezze consumate (direttamente o nella produzione) — ricchezze esportate (con e senza contropartita).

Ed ecco un altro esempio:

ricchezze prodotte nel periodo — ricchezze consumate nella produzione + ricchezze importate — ricchezze esportate = ricchezze definitivamente consumate + ricchezze conservate nello stock terminale — ricchezze rilevate dallo stock iniziale.

9. DELIMITAZIONE NAZIONALE

Il lettore accorto non si lascerà abbagliare dalla nettezza formale con cui appaiono delimitate le voci dello schema ora proposto. Egli sa già, per esempio, che, prima di poter riempire le caselle dello schema con elementi statistici, dobbiamo aver determinato quali sono — tra le varie definizioni possibili — le definizioni precise di ricchezza, di data di acquisizione, di data di consumo, cui vogliamo attenerci: tutte definizioni che lo schema dà per presupposte e non determina esso stesso.

flusso delle ricchezze: cfr. B. BARBERI, *Reddito nazionale e bilancia dei pagamenti. Elementi definitivi*, in « Studi sul reddito nazionale », di AA. vari, *Annali di Statistica* (8) 3, 71-96 (1950).

Per altri esempi di schemi grafici, cfr.: R. C. TRESS, *The Diagrammatic Representation of National Income Flows*, *Economica* (novembre 1948) 276-88; J. SANDEE, *Independent Applications of National Accounts*, *Economica* (agosto 1949) 249-54; P. LUZZATTO-FEGIZ, *Statistica demografica ed economica*, 2ª ed. (Milano 1951) p. 333.

Ma qui converrà fermarci un momento su un caso particolare di definizioni alternative, che ha molta rilevanza in pratica. Sappiamo già che un interesse prevalente si concentra negli studi sopra le condizioni delle nazioni (o paesi, o stati). Ma che cosa si vuole intendere dicendo nazioni? Possiamo lasciar da parte le definizioni basate su fondamenti etnici e culturali: in generale (benché sian pensabili delle eccezioni), rispetto ai problemi di cui si occupa l'economista, è irrilevante per l'Italia quale sia la situazione degli oriundi e discendenti italiani radicati all'estero, mentre è rilevante la situazione degli allogeni radicati in Italia. Rispetto ai problemi di cui si occupa l'economista, i rapporti generalmente interessanti sono quelli di ubicazione geografica e di cittadinanza politica (cosicché parlare di paesi o stati sembra più appropriato che parlare, secondo il linguaggio smithiano, di nazioni). Ma dicendo questo non abbiamo ancora limitato molto il repertorio delle possibili definizioni, in quanto resta da vedere se si sceglie il criterio geografico o quello politico o una qualche combinazione di ambedue; e in quanto anche ciascuno dei due criteri di per se stesso si presta ad essere inteso in vari modi (vedi per esempio la distinzione tra popolazione « presente » e popolazione « residente » sul territorio; o tra diverse posizioni di cittadinanza e sudditanza).

Basterà un solo esempio per illustrare le conseguenze concrete della scelta di una definizione: se definiamo il paese come composto dai residenti, allora l'attività degli emigrati resta fuori dal nostro schema come attività di produzione e di consumo e vi si riflette soltanto attraverso le rimesse e i patrimoni posseduti all'atto del rimpatrio, che figurano come trasferimenti dal resto del mondo (ed analogamente per le voci di opposta natura — patrimoni posseduti all'atto dell'espatrio, ecc. — che figurano dunque come trasferimenti al resto del mondo). Di fatto, il criterio della residenza è quello che di solito soddisfa i nostri interessi più vivi; ed è ora accolto normalmente per definire il « prodotto » e il « red-

dito nazionale»¹. Ma, a certi scopi, interessa talvolta misurare invece il reddito prodotto entro certi dati confini (« prodotto interno », « domestico », « geografico »²) senza riguardo che esso appartenga a persone ivi residenti o no. Infine, possono occorrere misure del reddito sottoposto al controllo di una certa autorità territoriale (« reddito tassabile »³) e questo comprende tutto il reddito che viene prodotto entro i confini e/o compete a residenti⁴.

L'argomento ora discusso invita a fermare l'attenzione anche su due questioni d'indole molto più generale.

Prima osservazione: la definizione del reddito tassabile si presta a prospettare fin d'ora, in un esempio facile a capirsi, quel tipo di problemi che si chiamano problemi di duplicazione⁵. Si pensi di applicare la definizione indicata alla rilevazione del reddito delle colonie inglesi e di applicare non diciamo la stessa definizione, ma

¹ Vien fatto di parlare, fin d'ora, di prodotto e di reddito nazionale, senza averne meglio precisato la nozione. Ma, per orientarsi su quanto si dice, deve bastare al lettore di rifarsi alla definizione di Marshall-Pigou, incidentalmente citata all'inizio di questa parte.

² Cfr. O.E.C.E., *Système normalisé de comptabilité nationale* (Parigi 1952) p. 31; O.N.U., *National Income Statistics 1938-1948* (New York 1950) p. 9.

³ Questa misura è stata applicata da Ph. DEANE, *The Measurement of Colonial National Incomes*, Occasional Papers Nat. Inst. Econ. and Social Res., Camb., N. 12 (1948).

⁴ Comodi specchi analitici dei criteri di definizione applicati nelle principali statistiche del prodotto e del reddito nazionale sono stati forniti da M. J. ELSAS in « *Studies in the National Income (1924-1938)* » a cura di A. L. Bowley (Cambridge 1942) pp. 1-53; e dall'O.N.U., *National Income Statistics 1938-1947* (New York 1948) pp. 17-22. Cfr. anche O.N.U., *National Income Statistics 1938-1948* cit., spec. pp. 8 sgg.; e O.E.C.E., *Statistics of National Product and Expenditure 1938, 1947 to 1952* (Parigi 1954) spec. pp. 101 sgg.

⁵ Una trattazione esemplare di questi problemi, nella letteratura italiana, è stata fatta da L. Einaudi, con riferimento al computo delle imposte e dei debiti pubblici nelle valutazioni del reddito e della ricchezza nazionale. Vedi i suoi scritti del 1929 e del 1934, successivamente raccolti in *Saggi sul risparmio e sull'imposta* (Torino 1941) pp. 295-330.

sia pur semplicemente la definizione tradizionale alla rilevazione del reddito dell'Inghilterra; proviamo a totalizzare, per ottenere il reddito complessivo di Inghilterra e colonie. Evidentemente, in questo totale le porzioni di reddito acquisite su territori coloniali da proprietari residenti in Inghilterra verranno ad esser contate due volte: una volta come componenti del reddito della colonia, una volta come componenti del reddito dell'Inghilterra. In dipendenza da questo, il totale potrebbe anche assumere alcuni particolari significati d'interesse pratico¹, ma certo vien privato di quello di rappresentare il « complesso netto di beni materiali e immateriali » acquisito dall'insieme delle popolazioni di madrepatria e colonie: se tale è il significato che ci interessa, abbiamo un errore di duplicazione da eliminare.

Seconda osservazione: il lettore andrà già avvertendo come, dall'aspirazione dottrinarica, insopprimibile, di stringere la formula valida per tutto il campo dei nostri studi, ci riduciamo di necessità ad un più persuasivo pragmatismo e cerchiamo ormai delle formule in quanto siano utilizzabili in funzione dell'uno e dell'altro problema, ben specificato, dei nostri studi².

¹ Per esempio per valutare il cespite fiscale di cui dispongono madrepatria e colonie, una volta ammessa la possibilità della doppia imposizione.

² Sulla natura pragmatistica dei giudizi su che cosa sia « inficiato da errori di duplicazione » e che cosa sia « netto », è perspicuo il paragrafo « Why gross national product? » a pp. 117-21 di S. KUZNETS, *National Income (A Summary of Findings)* (New York 1946).

3

Concetto di prodotto nazionale

1. PRIME DEFINIZIONI

Chiuso l'inciso, riprendiamo da capo il nostro schema ed esaminiamo le voci di ricchezza che se ne ricavano, direttamente o indirettamente; esaminiamole, dico, sotto i tre aspetti che ci eravamo proposti fin dall'inizio riprendendo definizioni di economisti da Montchrétien a Pigou: l'aspetto che hanno le ricchezze di consistere in un certo insieme (o, dicasi indifferentemente, *collezione*, complesso, aggregato) di oggetti; l'aspetto che esse hanno di rappresentare un certo sforzo estrinsecatosi nella loro acquisizione; l'aspetto che esse hanno di consentire una certa *soddisfazione* ai desideri della vita.

Le voci di ricchezza su cui ci fermeremo qui saranno due soltanto: consumo nazionale (finale) e « prodotto nazionale netto ». La prima sarà da noi definita come il totale della colonna 1 dello schema ($a_1 + b_1 + c_1 + d_1$). La seconda sarà definita come il totale delle ricchezze prodotte (riga B dello schema) dopo che ne siano state dedotte le ricchezze consumate nella produzione (colonna 2 dello schema): sarà cioè data dall'espressione $b_1 + b_2 + b_3 + b_4 + b_5 - a_2 - b_2 - c_2 - d_2$, dove $+ b_2$ e $- b_2$ ovviamente si eliminano¹.

¹ Le formule sono dunque tali, che il loro risultato non cambia, sia che ciascun « prodotto » figuri nella riga B una sola volta e cioè nel suo stadio finale (si registra, supponiamo, soltanto il prosciutto e non il suino da cui è stato preso

Analogamente si potrebbero costruire tante altre espressioni algebriche, rispondenti ciascuna ad un diverso problema reale: per esempio il saldo netto degli scambi con il resto del mondo (differenza tra esportazioni ed importazioni); l'apporto netto dell'attività economica, inteso come somma dei consumi e dell'incremento netto dello stock (questa espressione si può leggere, per esteso, al primo termine dell'equazione scritta in fondo al cap. 2, § 8). Di queste espressioni, sulle quali non ci soffermeremo, basti qui dire che esse ripresentano lo stesso tipo di difficoltà concettuali che noi rileveremo attenendoci all'esempio del « prodotto nazionale netto ».

2. IL CONSUMO NAZIONALE COME COLLEZIONE DI OGGETTI. DEMARCAZIONE TRA CONSUMI FINALI E PRODUTTIVI. I SERVIZI PUBBLICI.

Cominciamo dal consumo nazionale (finale). Come concepirlo sotto l'aspetto di una collezione di oggetti?

Se presupponiamo che le caselle del nostro schema siano già state riempite dallo statistico, applicando certi criteri o certi altri e se noi siamo d'accordo sui criteri applicati, allora la rappresentazione dell'entità consumo nazionale non offre più alcuna difficoltà concettuale. Ogni casella dello schema rappresenta una collezione di oggetti: il consumo nazionale è la collezione di oggetti che si ha riunendo insieme le quattro collezioni a_1 , b_1 , c_1 e d_1 .

È solo la fase precedente che presenta dei problemi, quella di riempire le caselle dello schema: sono sia problemi di praticabilità

né il granoturco di cui quel suino fu pasciuto, per lo scrupolo di evitare « duplicazioni », sia che vi figurì più di una volta e cioè anche in alcuni degli stadi intermedi che ha traversato prima di raggiungere il suo stadio finale. Infatti, tutte le eventuali registrazioni di un prodotto mentre percorre stadi intermedi del suo proprio ciclo produttivo risulterebbero allocate nella colonna 2 dello schema.

della rilevazione statistica, sia problemi dottrinari, che in parte già conosciamo.

C'è il problema di definire se una casa, un'automobile, un vestito, ecc., debbano venir registrati come interamente consumati nell'atto in cui entrano in uso; o debbano venir registrati come consumati in porzioni successive, una porzione per ciascuno dei periodi in cui dura il loro uso¹.

E c'è l'altro problema di come definire se un consumo vada giudicato finale e quindi incluso in una delle caselle della colonna 1 dello schema, o vada invece considerato « produttivo » e quindi passato alla corrispondente casella della colonna 2, cioè escluso dal nostro totale. Supponiamo, per esempio, di esser d'accordo che il granoturco usato nell'alimentazione dei suini non è consumo finale ma produttivo: quasi materia prima impiegata per raggiungere il prodotto finito prosciutti. Ma che cosa dire delle riviste scientifiche acquistate dall'autore di questo libro? In un certo senso anche qui, sebbene il giudizio riesca assai meno conforme al senso comune che nel caso precedente, potremmo affermare che la lettura di quelle riviste non è stata goduta come consumo finale, ma impiegata come ingrediente nella produzione di questo libro.

Questa proposta condurrebbe a conseguenze sconcertanti. Si finisce con l'affermare che tutti quanti i consumi che mettono la popolazione in grado di esercitare la propria attività produttiva vanno definiti come consumi produttivi: a ciò inclina, tra vari altri studiosi, il Gini². La conseguenza pratica di questo punto di vista

¹ Alcuni studiosi, a quanto sembra, non escluderebbero neppure l'opportunità di applicare i due metodi di registrazione, cumulativamente: infatti, ritiene C. GINI, *On National Income*, Banca Naz. Lavoro Quart. Rev. (luglio 1947) 71, « la psiche dell'uomo innegabilmente è costituita in modo tale che le cose ci danno due godimenti uno dopo l'altro: prima attraverso la loro aspettativa, poi attraverso la loro realizzazione... La conclusione da trarne è che la ricchezza è moltiplicata dalle aspettative che ne abbiamo ».

² Cfr., ad es., *op. cit.*, p. 67.

è di svuotare completamente o quasi la nozione di consumi finali: secondo alcuni autori ne andrebbero esclusi tutti, e soltanto, quelli corrispondenti al minimo di sussistenza dei lavoratori, ma faccio osservare che già il « minimo » è un concetto assai elastico; secondo altri ne andrebbero esclusi anche i consumi che potenziano le energie dei lavoratori; alcuni parlano di escludere i consumi che permettono che la popolazione si riproduca: che cosa resta ¹? Per difendersi dalla vertigine dell'esclusione dai consumi finali di quei consumi, schiera infinita, che si rivelano non essere fine a se stessi ma mezzi di ulteriori produzioni, potremmo provare a ricorrere ad una concezione dottrinale sviluppata ad un certo punto dello studio sul reddito, peraltro positivo (ed eccellente), di Smart: non c'è dualismo tra l'uomo e la Natura, quindi il reddito non si può concepire come « qualcosa tolto alla Natura da un essere ad essa estraneo, ma la sostanza della Natura nel momento in cui passa, transitoriamente, entro una delle parti [cioè l'uomo] della Natura stessa » ². In altre parole: ogni volta che l'uomo assorbe l'utilità di un bene, quello

¹ E difatti gli autori che si inoltrano su questa via non lo fanno generalmente, il che sarebbe sorprendente, con il proposito di giungere ad una definizione pratica dei consumi nazionali, bensì lo fanno per discutere quale sia quello che si potrebbe chiamare il vero « beneficio netto » — e che Fisiocrati e Classici chiamarono « prodotto netto » — dell'attività economica nazionale, e quali le detrazioni occorrenti a determinarlo. Un'efficacissima rassegna critica delle discussioni sul « prodotto netto », da Quesnay a J. S. Mill, si legge in F. FERRARA, *Lezioni di economia politica*, ed. a cura dell'Istituto di Politica economica e finanziaria dell'Università di Roma (Bologna 1935) pp. 33-51. Tra i moderni, G. DEL VECCHIO, *Teoria del prodotto netto* (Bologna 1905) sottopone la concezione a una serrata analisi. A. LORIA, *La sintesi economica (studio delle leggi del reddito)* (Torino 1909) pone esplicitamente l'idea di un prodotto netto — « la quantità del prodotto del lavoro coattivamente associato, che sopravanza, dopo dedotta la reintegrazione e l'eventuale incremento delle sussistenze dei lavoratori e del capitale tecnico » — al centro di tutto un sistema di interpretazione della vita economica.

² W. SMART, *The Distribution of Income*, 3ª ed. (Londra 1923) p. 49.

è reddito; se il consumo permette all'uomo di produrre un altro bene che viene a sua volta consumato, ecco un altro reddito; ogni « passaggio » attraverso l'uomo deve considerarsi reddito; non esistono problemi di esclusioni e detrazioni. Tra i due modi di vedere estremi, conviene generalmente — a scopi pratici — scegliere dei compromessi. La scelta dipende, su questo punto come sugli altri, non solo dalle applicazioni specifiche cui si tende, ma ovviamente anche dalla possibilità di attingere notizie statistiche ¹.

Una questione particolare di demarcazione tra consumi finali e produttivi che ha attratto vivissima attenzione ed infiammato dibattiti da parte degli studiosi è quella relativa ai prodotti dell'attività dell'amministrazione pubblica, prodotti che si possono elencare in via d'esempio con i nomi astratti: difesa, giustizia, polizia, istruzione, lavori pubblici ecc. ². Nella questione interferiscono molti aspetti, alcuni ovvi, altri che si prestano a discussioni sottili (per esempio, come determinare il tempo o i tempi a cui va attribuito il consumo di un certo prodotto, poniamo la difesa da un'aggressione straniera: al periodo in cui la difesa si esplica effettivamente o ad un periodo più esteso?) Per quanto riguarda, tuttavia, il puro problema della distinzione tra consumi finali e produttivi,

¹ Si raccomanda, a questo proposito, S. KUZNETS, *National Income and Capital Formation 1919-1935* (New York 1937) cap. 6: « The distinction between consumers' outlay and capital formation ». Vedasi inoltre, per una discussione teorica approfondita della distinzione tra « beni di puro consumo » e « beni misti di consumo e di produzione » nel quadro della contabilità nazionale, C. S. SHoup, *Principles of National Income Analysis* (Cambridge, Mass., 1947) pp. 148-54.

² Un'elementare rassegna dei vari punti di vista e delle tesi contrastanti sulla trattazione del settore pubblico nella contabilità nazionale è fatta da C. S. SHoup, *Development and Use of National Income Data*, in « A Survey of Contemporary Economics », vol. 1 a cura di H. S. Ellis (Filadelfia-Toronto 1948) pp. 288-313; vedi in particolare pp. 296-99. Per una discussione più approfondita vedi, dello stesso A., *Principles cit.*, pp. 231-88.

basterà dire che è prevalsa — almeno in Italia¹ — la tesi che i prodotti dell'amministrazione pubblica debbano ripartirsi tra le due classi di consumi. Le prestazioni dei funzionari delle belle arti rientrerebbero, per esempio, senz'altro nella prima classe, mentre l'assistenza tecnica fornita agli agricoltori rientrerebbe in modo non meno pacifico nella seconda; ovviamente, però, una gran massa di servizi pubblici (per esempio le comunicazioni, la viabilità) non presentano caratteristiche che si impongano così nettamente.

¹ La distinzione indicata è applicata nelle statistiche ufficiali italiane del prodotto e del reddito nazionale, mentre non lo è in quelle dell'O.E.C.E. Vedi la nota metodologica alle pp. 21 sg. della *Relazione generale sulla situazione economica del paese*, presentata dal Ministro del Bilancio il 20 marzo 1954. Il rapporto dell'O.N.U., *Measurement of National Income* cit. nella nota bibliografica del cap. I, § 5, raccomandava di applicare la distinzione. Argomentazioni in favore si possono leggere anche in: C. GINI, *Contenuto e impiego delle valutazioni sul reddito nazionale*, in « Studi sul reddito nazionale » di AA. vari cit., pp. 3-70, e *Vecchie e nuove questioni sul reddito e la ricchezza nazionale*, *Moneta e Credito* (1951) 436-58; S. KUZNETS, *On the Valuation of Social Income: Reflections on Professor Hicks' Article*, *Economica* (febb. 1948) 1-16, (maggio 1948) 116-31 (le osservazioni di Kuznets sono accettate da J. R. HICKS, *The Valuation of the Social Income: A Comment on Professor Kuznets' Reflections*, *Economica* (agosto 1948) 163-72; R. W. NELSON e D. JACKSON, *Allocation of Benefits from Government Expenditure*, in « Studies in Income and Wealth », di AA. vari, vol. 2 (New York 1938); E. H. STERN, *Public Expenditure in the National Income*, *Economica* (maggio 1953) 166-75 (cfr. anche la risposta dello stesso A. alle critiche di K. W. ROTHSCHILD, *Public Expenditure in the National Income: A Note*, l'una e le altre contenute in *Economica* (febb. 1944) 23-26 e 19-22; L. LIVI, *La rilevazione della ricchezza e del reddito nazionale. Questioni concettuali e di metodo*, 2ª ed. (Padova 1955) pp. 147-52.

Vi è anche chi preferisce differenziare ulteriormente la classificazione dei prodotti dell'amministrazione, così da distinguere: servizi pubblici resi ai consumatori, servizi pubblici resi ai produttori, servizi pubblici per scopi di Stato (ad es. le spese militari), i quali ultimi non rientrerebbero nel consumo nazionale. In tal senso: SHOUR, *Principles* cit., pp. 266-74, e le statistiche ufficiali tedesche d'anteguerra ivi richiamate.

3. DIFFICOLTÀ DI CONCEPIRE IL PRODOTTO NAZIONALE NETTO COME COLLEZIONE DI OGGETTI. IL PROBLEMA DEGLI AMMORTAMENTI

Abbiamo visto che non esistono difficoltà concettuali proprie alla rappresentazione del consumo nazionale come collezione di oggetti.

Ma per il prodotto nazionale netto tali difficoltà esistono. Per rappresentarsi questa nozione, non si tratta semplicemente di addizionare varie collezioni di oggetti, bensì di addizionarne alcune (quelle della riga B dello schema, cioè tutte le produzioni, intermedie o finali che siano) e detrarre altre (quelle della colonna 2 dello schema, gli oggetti consumati¹ nel processo produttivo). Ora, mentre una somma tra collezioni di oggetti è sempre pensabile come collezione di oggetti essa stessa (è la collezione formata raggruppando insieme tutti gli oggetti delle varie collezioni addende), ciò non si verifica che eccezionalmente per una differenza tra collezioni di oggetti. Si verifica, bensì, se a ciascuno degli oggetti della collezione sottraenda fanno riscontro oggetti perfettamente uguali nella collezione minuenda: in tal caso possiamo dire che le coppie di oggetti uguali si elidono e che gli oggetti che eventualmente sopravanzano al minuendo formano la collezione-differenza, una collezione di valore positivo (è possibile generalizzare, in modo da definire anche i casi pensabili di una collezione-differenza nulla o negativa, la formulazione posta qui, per opportunità, in forma ristretta). Ma chi ci assicura che questa uguaglianza esista tra gli oggetti concretamente rilevati nella riga B e quelli nella colonna 2

¹ Qui e in tutto il seguito teniamo conto soltanto del consumo dei mezzi di produzione — ossia di ciò che corrisponde alle voci « costo dei materiali » e « ammortamento degli impianti » nella contabilità privata —, e non della disponibilità « del capitale » — ossia di ciò che corrisponde alle voci « interessi » ed eventualmente « locazioni » nella contabilità privata —. Il nostro schema di ragionamento è infatti ugualmente corretto, e più semplice, se non contiamo i vantaggi che si traggono dalla pura disponibilità del capitale né tra le produzioni, né tra i consumi produttivi del periodo.

del nostro schema (salva l'evidente identità per i soli oggetti della casella b_2)?

Al contrario, si vedono subito molte ragioni per cui detta uguaglianza — e, di conseguenza, anche la possibilità di concepire il prodotto nazionale netto come collezione — manca normalmente in pratica. Per esempio, di norma, l'insieme delle produzioni conseguite non comprenderà oggetti uguali a certi oggetti importati che concorsero a produrlo, come quelle materie prime di cui il paese non può approvvigionarsi altro che all'estero. Ma desidero mettere a fuoco un altro argomento: l'usura degli impianti e, in generale, dei « capitali fissi » ereditati dal passato ed utilizzati nella produzione del periodo considerato.

Per ora ci interessa soltanto l'usura che questi capitali subiscono in conseguenza del loro impiego produttivo¹. Facciamo per un momento l'ipotesi teorica che nell'economia nazionale e nel periodo considerati gli impianti in attività ricevano tutte le cure di manutenzione rese opportune dal loro uso; che le avarie insorgenti nel loro uso vengano tutte riparate; e che inoltre la quota inevitabile ed irreparabile di logorio generale venga reintegrata producendo una corrispondente porzione di identici impianti nuovi (cioè, per esempio: se un certo tipo di caldaie è soggetto a diventare inutilizzabile, per logorio generale, alla fine di dieci anni di servizio, la nostra ipotesi implica che per ogni dieci caldaie di quel tipo in servizio si costruisca ogni anno una uguale caldaia nuova). In questa ipotesi, è chiaro,

¹ Questa usura non è che una delle componenti che portano all'inutilizzabilità dei capitali, poiché nello stesso senso possono intervenire anche il puro e semplice decorso del tempo (vetustà) ed altre circostanze importantissime. E, sotto vari riguardi — in particolare quando ci interessa determinare se gli impianti pagheranno o no, con la produzione che fruttano annualmente, l'ammortamento dei costi incorsi nel costituirli — tutte queste altre circostanze entrano esse pure in considerazione. Il lettore troverà alcuni riferimenti anche nella letteratura citata al § 10.

si potrebbe parlare di reintegrazione in natura, sotto forma di uguali oggetti compresi tra le produzioni del periodo, della parte di impianti consumata produttivamente nel periodo: l'ammortamento degli impianti non costituirebbe allora un ostacolo alla concepibilità del prodotto nazionale come collezione di oggetti, essendovi elisione tra gli oggetti consumati ed uguali oggetti prodotti. Ma era un'ipotesi teorica. Nel dinamismo della vita economica reale, che si manifesta come sostituzione di una risorsa naturale all'altra (dal combustibile legna al carbone, ai diversi combustibili liquidi e gassosi, ecc.), di una tecnica all'altra (dalla ruota ad acqua alle macchine a vapore, ai vari motori a combustione interna o elettrici, ecc.), di un bisogno all'altro, è normale che in un periodo siano ancora in esercizio impianti superati dalle circostanze: superati non proprio nel senso che si rinuncia ad usarli fintantoché durano, ma nel senso che si rinuncia a reintegrarli producendo nuovi impianti uguali o che addirittura se ne trascura la manutenzione e riparazione, poiché si preferisce produrre altro divenuto più rispondente.

Abbiamo dunque individuato delle ragioni di grande importanza reale che portano ad una differenza qualitativa tra gli oggetti componenti i consumi produttivi e quelli prodotti. Ma allora, se dobbiamo dire che la produzione di un certo anno consiste (tanto per schematizzare) in 100 000 tonnellate di ghisa elettrica e che per produrla sono occorsi l'uso di 9 forni e il consumo di 132 400 tonnellate di agglomerati, 41 800 di minerali di ferro, 5000 di minerali di manganese, 45 700 di calcare, 55 200 di carbone, ecc., non ci resta alcuna possibilità di indicare una collezione di oggetti che residui come prodotto nazionale netto.

4. CONCEZIONE DI UN PRODOTTO IN TERMINI DI ORE-LAVORO

Seppure inesistente sotto l'aspetto di una *collezione di oggetti*, il nostro prodotto nazionale netto potrebbe rappresentare almeno

un'entità concepibile sotto l'aspetto di una *quantità di sforzo* o di una *quantità di soddisfazione*?

Naturalmente sí — poiché tra elementi omogenei ci è consentita la sottrazione, oltreché l'addizione — se ci accordiamo sul modo di misurare in base ad una stessa unità (di sforzo o di soddisfazione) tutti gli elementi di ricchezza che debbono entrare nella formula. Avremmo insomma, per il nostro prodotto nazionale netto, un concetto analogo a quello del reddito netto in ragioneria privata¹. Ma quale può essere l'unità di misura?

Quello che dirò adesso applicandolo alla determinazione del concetto di prodotto nazionale netto si presta ovviamente ad essere applicato anche al concetto, più semplice, di consumo nazionale; il quale concetto risulterebbe dunque pensabile sia (come abbiamo visto sopra) sotto l'aspetto di una collezione di beni, sia (con tutte le limitazioni e riserve che il lettore ricaverà dalla spiegazione che segue) sotto l'aspetto di una somma di soddisfazioni o di sforzi occorsi a consentirle.

Consideriamo per prima la misura dello sforzo di acquisizione « cristallizzato » (per così dire) nel prodotto. Pensiamo subito alla estrinsecazione di lavoro umano, lavoro nel senso più lato della parola; potremmo ridurla, in teoria, ad unità energetiche come le calorie; o, il che ha maggior interesse pratico, ad ore-uomo o altre unità della stessa specie. Se si vuol tenere conto del fatto che un'ora di lavoro può rappresentare, a seconda dei casi, sforzi più o meno intensi, si computeranno le ore-uomo in base ad una scala convenzionale di ponderazione in forza della quale — poniamo — un'ora di un certo lavoro di portinaio conterà per mezz'ora e un'ora di un

¹ Cfr., ad es., G. ZAPPA, *Il reddito di impresa (scritture doppie, conti e bilanci di aziende commerciali)*, 2ª ed. (Milano 1937) p. 335: « ... il reddito non risulta da un determinato complesso, comunque costituito, di beni, ma bensì invece da variazioni di valore che non si possono riferire a dati elementi costitutivi del capitale ».

certo lavoro di minatore conterà per tre¹. Così viene superato, con espedienti più o meno accettabili, il problema della diversa intensità; non già quello, sotto molti riguardi imprescindibile, della diversa natura dei lavori, cioè della impossibilità di considerare come sempre sostituibili (in adeguati rapporti di quantità), l'uno con l'altro, lavori diversi, per esempio quello di un avvocato e quello di un meccanico.

Ma chiudiamo un occhio e andiamo avanti, verso la determinazione in ore-lavoro delle voci del nostro schema. Vengono in mente due modi di porre il problema. Il primo e più ovvio è retrospettivo: quante sono le ore-lavoro che la nazione ha, di fatto, estrinsecato nell'acquisizione delle ricchezze considerate? Se le ricchezze considerate sono quelle che formano l'insieme della produzione del periodo (riga B del nostro schema) questa misura retrospettiva si può derivare, nel modo più immediato, da una statistica delle « ore lavorate » nel periodo: totalizzando queste ore (ponderate o no) abbiamo, con la maggiore o minore approssimazione concessa dal modo di rilevazione statistica, il risultato voluto. Se invece le ricchezze considerate sono quelle che provengono da periodi precedenti (riga A dello schema) o dal resto del mondo (righe C e D), tale valutazione statistica presenta, ovviamente, maggiori complicazioni d'ordine pratico e concettuale: complicazioni non necessariamente insuperabili, ma alle quali non dedicheremo qui un'attenzione specifica, poiché è più importante fissarsi sul secondo modo di porre il problema delle ore-lavoro.

È, questo, il modo prospettivo: per quante ore-lavoro attuali contano le ricchezze considerate? O, più esplicitamente: quante

¹ Qui viene acconcio un richiamo all'espediente cui ricorrono i ricardiani: ponderare le ore di lavoro in base alla remunerazione che ottengono. Cfr. RICARDO, *On the Principles of Political Economy and Taxation*, ed. a cura di P. Sraffa (Cambridge 1951) cap. 1, sez. 3, p. 12, e l'assai elegante precedente di Smith ivi citato.

ore-lavoro dovrebbe preventivare la nazione (poniamo che il preventivo sia stabilito all'istante terminale del periodo considerato) per produrre da cima a fondo oggetti corrispondenti a quelli considerati? Ci avviciniamo dunque per questa via a fissare un aspetto della ricchezza che ha ovvia rilevanza pratica. Ma cerchiamo di veder chiaro come possiamo seguirla e dove essa sbocca.

Lo vedremo esercitandoci sull'applicazione particolare che ci eravamo più direttamente proposti all'inizio di questo paragrafo. Ci fermeremo cioè alla determinazione in ore-lavoro « prospettive » del prodotto nazionale netto; ma quanto osserveremo a proposito delle voci di ricchezza che entrano in questa formula darà un'idea anche sul modo di trattare le altre voci del nostro schema e le altre formule. Dobbiamo anzitutto determinare le ore lavoro da preventivarsi, all'istante terminale del periodo, per produrre da cima a fondo una collezione di oggetti uguali a quelli rilevati nella riga B dello schema. Ciò significa, in pratica, fare una somma del costo-lavoro unitario, corrente alla fine del periodo, per ciascuna specie di oggetti, ponderato con il numero di oggetti della specie stessa. Ma adesso bisogna detrarre le ricchezze della colonna 2 dello schema, quelle cioè consumate nell'ottenimento della produzione. Come le misureremo? Anch'esse, necessariamente, debbono esser misurate in base a quello che sarebbe il loro costo di ri-produzione, in ore-lavoro, alla fine del periodo. Senonché tra esse figurano anche ricchezze — e particolarmente certe ricchezze prodotte all'estero o in periodi remoti — la cui ri-produzione non sarebbe conveniente o non sarebbe neppur materialmente possibile da parte della nazione e nel momento considerati. Se vogliamo attribuir loro una valutazione in ore-lavoro prospettivo, non resta che sforzarci di determinare quante ore-lavoro la nazione dovrebbe preventivare alla fine del periodo per procurarsi, nel modo rispondente alle circostanze e quindi *non* sotto forma di oggetti ad esse uguali, nuove ricchezze che sostituiscano « adeguatamente » la loro efficacia. Concludendo,

si tratta di determinare un costo-lavoro di ri-produzione non « fisica », ma « economica », in senso ferrariano ¹.

Il caso che la ri-produzione, anche intesa nel largo senso economico qui indicato, sia impossibile comporterebbe l'esclusione pura e semplice di tali ricchezze dalle valutazioni in ore-lavoro prospettive. Ma in verità il concetto di ri-produzione « economica » è così elastico che si riesce ad estenderlo a tutto ciò che si vuole. Si riesce ad estenderlo, volendo, perfino al caso di risorse naturali: diremmo, per esempio, che un filone carbonifero rappresenta tante ore-lavoro quante occorrono per produrre nella forma più economica, poniamo costruendo un impianto idroelettrico o nucleare, un capitale energetico che lo sostituisca adeguatamente. Resta sempre da definire in modo esatto che cosa vogliamo intendere con « adeguatamente ».

5. CONCEZIONE DELLE RICCHEZZE IN TERMINI DI VALORE DI SCAMBIO. CONSIDERAZIONI GENERALI SUL SIGNIFICATO DEI PREZZI

Quanto più sottilizziamo sulla misura del costo-lavoro come costo di riproduzione — che finisce per essere la quantità di lavoro che, impiegata nel modo più conveniente, permetterebbe di riprodurre non necessariamente l'oggetto stesso, ma uno che procuri... equivalente soddisfazione —, tanto più avviciniamo la trattazione delle ricchezze in termini di sforzo ad una trattazione in termini di soddisfazione ². Su quest'ultima trattazione ci fermeremo ora.

Naturalmente c'è modo e modo di concretarla. Si potrebbe cercare di concretarla in riferimento ad esigenze di una specie defi-

¹ Il lettore che cercasse un accessibile compendio di questa concezione potrà trovarlo in F. FERRARA, *Lezioni* cit., nota 3 in app. al vol. 3, pp. 774-79.

² In un sistema economico razionale, per definizione, le forze produttive dovrebbero essere appunto distribuite fra le varie produzioni in modo che, al margine, lo sforzo dedicato a ciascun prodotto sia proporzionale alla soddisfazione che esso procura.

nita: per esempio le esigenze caloriche del corpo umano, nel qual caso il potere di soddisfazione proprio delle singole ricchezze dovrebbe esser misurato (misura, tuttavia, anche teoricamente problematica) in base alle calorie che da esse possiamo assorbire. Oppure — ed è ciò che qui più ci interessa — si potrebbe cercare di concretarla in riferimento a tutte le esigenze, senza nessun riguardo alla natura che esse hanno, ma semplicemente al fatto che esse vengono sentite.

Di primo acchito, si pensa che per commisurare tra loro le ricchezze sotto questo punto di vista generale si presti il prezzo in moneta (o, per dirla in termini più comprensivi, il rapporto di scambio). Ma andiamo adagio: il potere di soddisfazione degli oggetti è collegato bensì ai rispettivi prezzi, però in un senso molto limitato e adesso lo vedremo. Prima di tutto, conviene accantonare una grossa questione: esamineremo quale collegamento esista tra prezzi e desideri, non già tra prezzi e soddisfazioni. Ma l'oggetto che è più desiderato è anche l'oggetto che più soddisfa? Il buon senso ammette che possa non esser così (*on veut toujours son bien, mais on ne le voit pas toujours* diceva Rousseau¹): entrano qui le discussioni sull'ignoranza e l'errore di previsione, sull'irriflessione o addirittura sulla *vanitas vanitatum* ecc., tutte discussioni in cui faremo bene a non impigliarci adesso, ma che restano aperte².

Passiamo direttamente, come ho detto, alla relazione esistente tra rapporti di scambio e desideri. La spiega con la più bonaria minuzia Wicksteed. « Se nella mia scala di preferenza l'importanza marginale di qualcosa (per esempio sigari) di cui io ho una provvista, in rapporto a qualcos'altro (per esempio scarpe) di cui tu hai una provvista, è minore di quanto sia per te nella tua scala di prefe-

¹ *Contrat social*, libro 2, cap. 3.

² Si leggano alcune considerazioni in A. C. PICOU, *Economia del benessere*, trad. dalla 4ª ed. ingl. nel vol. 10: « Politica sociale » della « Nuova collana di economisti » (Torino 1934) pp. 40 sgg.

renze, allora io sarò in grado di proporti dei termini di scambio ai quali un baratto potrà farsi con nostra mutua soddisfazione (ammesso, naturalmente, che gli oggetti siano per loro natura scambiabili).»¹ Naturalmente « una stima relativamente bassa da parte mia di qualcosa di cui io non dispongo non conduce allo scambio. Se io valuto l'avena meno di quanto la valuti tu, ma non ho avena da cederti contro il tuo orzo, la mia relativa sottovalutazione dell'avena non si traduce in nessun scambio. C'era un tizio che si vantava che gli era stata offerta tutta l'area di Chicago contro un vecchio paio di scarpe e che, richiesto come mai non avesse concluso l'affare, rispose: “ ma non avevo le scarpe! ” Dunque, le condizioni per uno scambio diretto mutualmente vantaggioso sono che due persone, in contatto reciproco, differiscano nell'apprezzare l'importanza marginale di due qualsiasi beni, e che ciascuno di essi abbia in mano quel bene che relativamente sottovaluta ». Così « abbiamo visto che (salvo attriti) non c'è equilibrio tra due qualsiasi membri di una comunità, rispetto a due qualsiasi beni che essi possiedano, finché questi due beni occupano le stesse posizioni relative sulle scale di preferenza delle due persone. E, dal momento che ciò è vero per qualsiasi coppia di beni e qualsiasi coppia di persone, ne segue che deve esser vero per tutti i beni e servizi scambiabili e tra tutte le persone della comunità in questione »². « Cerchiamo di riconoscere esattamente le conclusioni raggiunte. Certe persone mangiano trippa, ma non manzo ed altre mangiano manzo, ma non trippa. Ambedue i gruppi di persone possono eventualmente mangiare prosciutto. Da tutto quanto abbiamo visto segue che, in uno stato di equilibrio, trippa e prosciutto occupano (al margine) le stesse posizioni relative nelle scale di preferenza di tutti quelli che li consumano; poiché, se così non fosse, esisterebbero le condi-

¹ PH. H. WICKSTEED, *The Common Sense of Political Economy*, ried. a cura di L. Robbins (Londra 1933) pp. 129-30.

² *Ibid.*, p. 141.

zioni per lo scambio e non ci sarebbe equilibrio. E, inoltre, se c'è gente che non li consuma affatto, è segno che dal punto di vista di questa gente nessuna porzione di trippa o prosciutto merita il prezzo di mercato. Cioè quei beni, al margine, occupano una posizione più favorita nelle scale di preferenza di coloro che li comprano e pagano per essi il prezzo di mercato che nelle scale di preferenza di coloro che non li comprano perché non hanno interesse, neppure all'origine, a spendere per essi il prezzo di mercato. In modo analogo prosciutto e manzo occupano posizioni uniformi l'uno rispettivamente all'altro nelle scale di preferenze di tutti quelli che li consumano; e queste posizioni sono rappresentate dai loro prezzi di mercato. Così i prezzi di mercato rivelano l'importanza marginale relativa di trippa e prosciutto per tutti coloro che li consumano e di prosciutto e manzo per tutti coloro che li consumano; e di conseguenza, anche se non c'è nessun gruppo di consumatori che mangia tanto trippa che manzo, le posizioni di trippa e manzo relativamente l'una all'altro risultano ugualmente determinate sulla scala di preferenza della comunità, in quanto ciascuna di queste posizioni risulta determinata rispetto alla posizione del prosciutto.»¹

Insomma: i prezzi risultanti dall'equilibrio tra offerta e domanda per i vari beni sono (salvo attriti) *proporzionali* all'importanza marginale che a detti beni attribuiscono tutti coloro che li acquistano (o che, avendoli, non se ne disfano totalmente). L'acquirente, che non fosse ancora in tale situazione, avrebbe infatti interesse a spostare una dose del suo potere d'acquisto dal bene, del quale (visto il prezzo) questa dose gli procura una quantità che soddisfa un desiderio minore, al bene, del quale (visto il prezzo) questa dose gli procura una quantità che soddisfa un desiderio maggiore. Spostamenti che riportano verso la proporzionalità di prezzi e desideri per due vie: diminuendo nell'acquirente il desiderio marginale ed

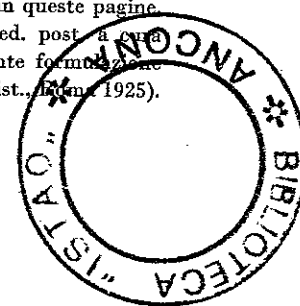
¹ *Ibid.*, pp. 142-43.

aumentando sul mercato il prezzo per il bene di cui l'acquirente si procura ora maggior quantità (e viceversa per l'altro bene). Dunque, pur non potendo mai dire se le rispettive intensità con le quali un acquirente desidera le varie specie di beni siano uguali o maggiori o minori delle corrispondenti intensità con cui un altro acquirente desidera quelle varie specie di beni, potremo almeno dire che sono certo ad esse proporzionali e che, attraverso i prezzi vigenti, questa importanza proporzionale dei vari beni è oggettivamente misurabile.

Ma, si era detto, la proporzionalità è turbata da attriti: un attrito è l'imperfetta divisibilità dei beni (l'acquirente non può assestare i suoi acquisti rinunciando a una dose di pane a favore di una dose di crociera transatlantica: il biglietto per la crociera si acquista *in toto* o non si acquista affatto, non sono possibili vie di mezzo) o, in termini più esatti, la « discontinuità delle curve di domanda »¹. D'altronde, tutto il ragionamento si regge sull'ipotesi — solo parzialmente realistica — che gli acquirenti siano perfetti calcolatori.

L'altra limitazione, da sottolineare ancor più rispetto alle applicazioni cui tendiamo, è quella che la proporzionalità tra prezzo e desiderio non vige per chi non acquista (o non conserva per sé) nessuna quantità del bene considerato. Ora, quando vogliamo misurare le ricchezze che passano attraverso un'economia nazionale, dobbiamo pensare che moltissime specie di esse sono alla portata soltanto di piccole minoranze agiate. Il prezzo di queste ricchezze, dunque, può dirci soltanto quale importanza relativa esse hanno nella scala di preferenze di tali minoranze; e non quale importanza

¹ Per la formulazione analitica di tutto l'argomento trattato in queste pagine, cfr. L. WALRAS, *Abrégé des éléments d'économie politique pure*, ed. post. a cura di G. Leduc (Parigi-Losanna 1938) pp. 105 sgg. Per una elegante formulazione sintetica, cfr. invece E. BARONE, *Principi di economia politica* (6ª rist., Roma 1925).



attribuirebbe loro la massa della popolazione¹. In prima approssimazione e salvo minori riserve, derivabili, come abbiamo visto sopra, dalla necessità di prendere in considerazione anche l'imperfetta divisibilità dei beni, dovremmo concludere che per la gran massa della popolazione l'importanza di queste ricchezze sarebbe minore di quanto risulti dal prezzo di mercato. Talvolta anche molto minore: il mercato infatti è completamente sganciato dall'infusso dei desideri del povero diavolo che compera già zero, poiché questi non può manifestare il suo maggiore dissenso sul prezzo comperando anche meno di zero. Mi sono fermato ad illustrare questa limitazione di significato dei prezzi nell'aspetto che, per un'interpretazione d'insieme delle valutazioni del prodotto nazionale, è senz'altro il più impressionante. Ma la stessa limitazione si può riconoscere in mille aspetti di dettaglio: così come il prezzo del caviale non ha legame con il desiderio dei poveri, potremmo notare anche che il prezzo dell'acquavite non ha legame con il desiderio (o l'orrore) degli astemi e magari che il prezzo dei divertimenti popolari non ha legame con il desiderio dei ricchi.

6. DETERMINAZIONE DI PREZZI «PUTATIVI». I SERVIZI PUBBLICI

Avvicinandoci ai problemi pratici delle valutazioni del prodotto nazionale, incontriamo ora un altro problema. I prezzi di cui abbiamo parlato finora erano, per definizione, quelli che si stabiliscono su un libero mercato. Quindi, non, per esempio, i prezzi di generi razionati, generi che gli acquirenti comprerebbero in maggior mi-

¹ Questo punto è stato opportunamente sottolineato da S. KUZNETS, *On the Valuation* cit., pp. 2 sgg., nella sua critica alle formulazioni di Hicks sul prodotto e sul reddito nazionale, e successivamente accettato e precisato da HICKS, *The Valuation of the Social Income: A Comment* cit., pp. 163-64. Vedansi altre precisazioni nell'articolo di I. M. D. LITTLE, *The Valuation of the Social Income*, *Economica* (febb. 1949) 11-26.

sura se fosse loro consentito, appunto perché il desiderio marginale per questi generi è più che proporzionale al prezzo di tessera. Ma siamo tutti d'accordo che questi generi, pur non essendo venduti a prezzo di mercato, non vanno trascurati nel computo delle ricchezze nazionali come fonti di soddisfazione: e, per metterli in linea con gli altri beni, si proverà ad attribuire anche ad essi un fittizio «prezzo di mercato», superiore al prezzo cui vengono venduti e congegnato in base al buon senso e ai riferimenti disponibili¹ (prezzi precedenti all'introduzione del razionamento, prezzi di generi affini, prezzi di mercato nero). -

I generi razionati non sono che uno dei tanti casi di oggetti che non hanno un prezzo libero ma che tuttavia possono rientrare nel quadro delle ricchezze nazionali da noi considerato, imponendoci quindi un problema di valutazione. Possono rientrarvi anche oggetti che non hanno nessuna specie di prezzo, perché non hanno mercato². Tra essi, accenneremo ad un esempio importante: i prodotti dell'amministrazione pubblica³. Hicks così riassume il problema della

¹ Cfr. in questo senso J. R. HICKS, *The Valuation of the Social Income*, *Economica* (maggio 1940) 105-24.

² C. GINI, nella seconda parte del suo studio dedicato alle valutazioni della ricchezza nazionale come stock (*Significato economico delle valutazioni della ricchezza nazionale*, *G. Economisti* (maggio-giugno 1946) 289-319), si sofferma lungamente su tali categorie di beni e sui modi di valutarne i prezzi putativi (pp. 303 sgg.). Nella prima parte dello stesso studio (*Obiezioni economiche alle valutazioni della ricchezza nazionale*, *G. Economisti* (marzo-aprile 1946) 180-96), egli illustra il collegamento tra prezzi di mercato e desideri (pp. 192 sgg.) assumendo un angolo di visuale diverso da quello a cui ci siamo qui attenuti.

³ Altro esempio di beni non scambiati che hanno gran peso pratico e che ci presentano un grosso problema, se decidiamo di valutarli a un prezzo putativo, sono i servizi resi dalle massaie ai propri familiari. Spesso essi vengono esclusi dalle statistiche del prodotto e del reddito nazionale, ma non mancano casi in cui vengono inclusi; in tal senso le valutazioni di Vinci per l'Italia, di Kuznets per gli Stati Uniti, di Lindhal per la Svezia, di Fellner e di Matolesy-Varga per l'Ungheria: cfr. «*Studies in the National Income (1924-1938)*» cit.

attribuirebbe loro la massa della popolazione¹. In prima approssimazione e salvo minori riserve, derivabili, come abbiamo visto sopra, dalla necessità di prendere in considerazione anche l'imperfetta divisibilità dei beni, dovremmo concludere che per la gran massa della popolazione l'importanza di queste ricchezze sarebbe minore di quanto risulti dal prezzo di mercato. Talvolta anche molto minore: il mercato infatti è completamente sganciato dall'influsso dei desideri del povero diavolo che compera già zero, poiché questi non può manifestare il suo maggiore dissenso sul prezzo comperando anche meno di zero. Mi sono fermato ad illustrare questa limitazione di significato dei prezzi nell'aspetto che, per un'interpretazione d'insieme delle valutazioni del prodotto nazionale, è senz'altro il più impressionante. Ma la stessa limitazione si può riconoscere in mille aspetti di dettaglio: così come il prezzo del caviale non ha legame con il desiderio dei poveri, potremmo notare anche che il prezzo dell'acquavite non ha legame con il desiderio (o l'orrore) degli astemi e magari che il prezzo dei divertimenti popolari non ha legame con il desiderio dei ricchi.

6. DETERMINAZIONE DI PREZZI «PUTATIVI». I SERVIZI PUBBLICI

Avvicinandoci ai problemi pratici delle valutazioni del prodotto nazionale, incontriamo ora un altro problema. I prezzi di cui abbiamo parlato finora erano, per definizione, quelli che si stabiliscono su un libero mercato. Quindi, non, per esempio, i prezzi di generi razionati, generi che gli acquirenti comprerebbero in maggior mi-

¹ Questo punto è stato opportunamente sottolineato da S. KUZNETS, *On the Valuation* cit., pp. 2 sgg., nella sua critica alle formulazioni di Hicks sul prodotto e sul reddito nazionale, e successivamente accettato e precisato da HICKS, *The Valuation of the Social Income: A Comment* cit., pp. 163-64. Vedansi altre precisazioni nell'articolo di I. M. D. LITTLE, *The Valuation of the Social Income*, *Economica* (febb. 1949) 11-26.

sura se fosse loro consentito, appunto perché il desiderio marginale per questi generi è più che proporzionale al prezzo di tessera. Ma siamo tutti d'accordo che questi generi, pur non essendo venduti a prezzo di mercato, non vanno trascurati nel computo delle ricchezze nazionali come fonti di soddisfazione: e, per metterli in linea con gli altri beni, si proverà ad attribuire anche ad essi un fittizio «prezzo di mercato», superiore al prezzo cui vengono venduti e congegnato in base al buon senso e ai riferimenti disponibili¹ (prezzi precedenti all'introduzione del razionamento, prezzi di generi affini, prezzi di mercato nero).

I generi razionati non sono che uno dei tanti casi di oggetti che non hanno un prezzo libero ma che tuttavia possono rientrare nel quadro delle ricchezze nazionali da noi considerato, imponendoci quindi un problema di valutazione. Possono rientrarvi anche oggetti che non hanno nessuna specie di prezzo, perché non hanno mercato². Tra essi, accenneremo ad un esempio importante: i prodotti dell'amministrazione pubblica³. Hicks così riassume il problema della

¹ Cfr. in questo senso J. R. HICKS, *The Valuation of the Social Income*, *Economica* (maggio 1940) 105-24.

² C. GINI, nella seconda parte del suo studio dedicato alle valutazioni della ricchezza nazionale come stock (*Significato economico delle valutazioni della ricchezza nazionale*, *G. Economisti* (maggio-giugno 1946) 289-319), si sofferma lungamente su tali categorie di beni e sui modi di valutarne i prezzi putativi (pp. 303 sgg.). Nella prima parte dello stesso studio (*Obiezioni economiche alle valutazioni della ricchezza nazionale*, *G. Economisti* (marzo-aprile 1946) 180-96), egli illustra il collegamento tra prezzi di mercato e desideri (pp. 192 sgg.) assumendo un angolo di visuale diverso da quello a cui ci siamo qui attenuti.

³ Altro esempio di beni non scambiati che hanno gran peso pratico e che ci presentano un grosso problema, se decidiamo di valutarli a un prezzo putativo, sono i servizi resi dalle massaie ai propri familiari. Spesso essi vengono esclusi dalle statistiche del prodotto e del reddito nazionale, ma non mancano casi in cui vengono inclusi; in tal senso le valutazioni di Vinci per l'Italia, di Kuznets per gli Stati Uniti, di Lindhal per la Svezia, di Fellner e di Matolcsy-Varga per l'Ungheria: cfr. «*Studies in the National Income (1924-1938)*» cit.

loro valutazione congetturale in termini di desideri: « Non vedo altra alternativa se non di supporre che i servizi pubblici siano valutati, dalla società in generale, almeno tanto quanto costano; e che questo principio viga anche al margine. Possiamo sentirci alquanto riluttanti a fare questa supposizione (tutti diciamo che il Governo spende troppo per una cosa, troppo poco per un'altra); tuttavia, se accettiamo le scelte del consumatore come l'espressione delle sue preferenze..., mi pare che non abbiamo altra scelta che di accettare le effettive scelte del Governo, anche se fatte da un Nerone o un Robespierre, come l'espressione degli effettivi desideri della società... Quindi, a meno che si abbia una ragione di presumere che i servizi pubblici siano prodotti a costi decrescenti, possiamo prendere il loro costo medio di produzione¹ come una stima grossolana (come, cioè, un limite inferiore) delle loro utilità marginali. I servizi pubblici dovrebbero dunque venir valutati in base al costo. »²

Soluzione, ripetiamolo, molto grossolana, poiché le presunzioni che ci autorizzerebbero ad assimilare i prezzi di costo dei prodotti pubblici con i prezzi di mercato degli altri beni sono davvero forzate: libero consenso del singolo contribuente (a meno di parlare di un « corpo sociale », personificato) sull'entità del suo tributo e sulla ripartizione di questo tra le varie spese pubbliche; e inoltre uguaglianza del costo marginale dei servizi pubblici al loro costo medio. Quanto ho detto ora sulla possibilità empirica di tentare una valutazione dei servizi pubblici non deve, ovviamente, obliterare nella

¹ Prendere, come propone Hicks, una somma di unità prodotte valutate ciascuna al costo medio è lo stesso che prendere il costo globale di tutte queste unità: e tale è la via che ci è aperta in concreto, poiché di spese globali parlano i bilanci pubblici.

² J. R. HICKS, *The Valuation* ecc., *Economica* (maggio 1940) 116. La discussione è approfondita da S. KUZNETS, *On the Valuation* cit., spec. pp. 11-12. In contrasto con questa impostazione, si veda quella assunta da G. C. MEANS, L. CURRIE, R. R. NATHAN, *Problems in Estimating National Income Arising from Production by Government*, in « *Studies in Income and Wealth* » cit., vol. 2.

mente del lettore le distinzioni che facemmo più sopra¹ tra servizi pubblici di uso diretto e servizi pubblici di uso produttivo. Nella definizione (in termini di soddisfazione) del consumo nazionale (finale), per esempio, interverrà soltanto il costo di produzione dei primi, poiché il costo di produzione dei secondi va allocato nella colonna 2 del nostro schema, colonna che non entra in conto. Nella definizione del prodotto nazionale netto, invece, il costo dei servizi pubblici produttivi (e, superfluo precisarlo, anche degli investimenti pubblici in beni durevoli i cui servizi si scaglioneranno nel futuro) posti in essere nel periodo figurerà, anch'esso, tra le produzioni da considerare (riga B) e il costo dei servizi pubblici produttivi usati nel periodo figurerà, anch'esso, come parte delle detrazioni da farsi (colonna 2).

Forse il lettore si chiede qual significato abbia mai il valutare in termini di soddisfazione questi e tutti gli altri beni (o servizi) intermedi, beni che non sono desiderati in sé e per sé. Ha un significato, poiché questi beni sono nondimeno desiderati di riflesso², « scontando » (proprio in senso analogo a quello matematico-finanziario) l'apporto netto di beni finali che essi daranno. Anzi, sia detto qui per inciso, in vista del nostro problema di congetturare un prezzo putativo di libero mercato per i beni che non hanno libero mercato, tentare la valutazione « prospettiva » di questi beni in base alla loro utilità economica potenziale sarebbe sempre più soddisfacente sul piano logico, anche se più problematico sul piano della pratica-

¹ Vedi sopra, § 2.

² Anzi, tutti gli oggetti materiali, se si vuol sottilizzare, non possono considerarsi desiderati altro che per il desiderio della soddisfazione psichica che *produrranno*: la distinzione corrente tra beni diretti e indiretti è puramente empirica. Ricordiamo la concezione sviluppata da I. FISHER, *La natura del capitale e del reddito*, trad. nella « Biblioteca dell'economista » (Torino 1922), e ingegnosamente sintetizzata nel successivo saggio *Der Einkommensbegriff im Lichte der Erfahrung*, in « *Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart* » a cura di H. Mayer e F. A. Fetter (Vienna 1928) vol. 3, pp. 22-45.

bilità, che affidarsi ad una valutazione « retrospettiva » in base al loro costo di produzione.

7. RICAPITOLAZIONE. VALORE DI SCAMBIO E UTILITÀ MARGINALE

Dopo tutto quello che abbiamo visto fin qui, è venuto il momento di fare il punto. In che senso i rapporti di scambio — effettivi o putativi — ci forniscono una possibilità di esprimere tutte le voci di ricchezza in termini di soddisfazioni?

Ecco: il rapporto di scambio tra ogni coppia di oggetti misura (sotto tutte le riserve che conosciamo) l'importanza di un oggetto rispetto all'altro nel giudizio della società. Ora, quando noi prendiamo i rapporti di scambio tra i singoli oggetti componenti la ricchezza e uno degli oggetti stessi (compreso il rapporto di scambio tra questo oggetto e se stesso, che è ovviamente uguale all'unità), tenuto fisso, e addizioniamo tutti quanti questi rapporti, il totale è una pura misura dell'importanza che la società attribuisce al complesso degli oggetti, tutti insieme, rispetto a quello di essi che è stato preso come termine di riferimento. Insomma, se il termine di riferimento scelto fosse un chilogrammo di carote e la somma dei rapporti di scambio di tutti i singoli oggetti (comprese le carote) in chilogrammi di carote desse cinquanta miliardi, noi concluderemmo che la società attribuisce all'insieme degli oggetti considerati un'importanza uguale a cinquanta miliardi di volte l'importanza che essa attribuisce a un chilogrammo di carote. (Naturalmente avremmo potuto prendere, come termine fisso dei rapporti di scambio, un altro oggetto qualsiasi, per esempio un'automobile di un certo tipo, ed avremmo trovato come risultato un totale diverso dal primo, poniamo cinque milioni: ma i diversi totali che troviamo a seconda del riferimento scelto sono, com'è ovvio, sempre inversamente proporzionali ai rapporti di scambio che vigono tra gli oggetti scelti di volta in volta come riferimento.)

Nell'esempio fatto — dicevo un momento fa — si conclude che la società attribuisce all'insieme dei beni considerati un'importanza uguale a cinquanta miliardi di volte l'importanza che essa attribuisce a un chilogrammo di carote. Ma l'affermazione non si può assolutamente tradurre in quest'altra: che la società attribuisce all'insieme dei beni considerati un'importanza uguale a quella che essa attribuisce a cinquanta miliardi di chilogrammi di carote! Il solco che divide le due affermazioni è chiaro ed era già indicato, fin dall'inizio della nostra trattazione sul nesso tra rapporto di scambio e desideri, dalla qualifica « al margine », « marginali », con cui caratterizzavamo il termine « desideri ». Quando diciamo che un tizio attribuisce al chilowattora di energia elettrica importanza marginale doppia di quella attribuita a una sigaretta vogliamo dire che, finché si tratta di piccolissime variazioni intorno alle quantità complessive di cui egli dispone attualmente, gli è pressoché indifferente sostituire un chilowattora a due sigarette o viceversa: ma non affermiamo nulla riguardo a variazioni maggiori (è ovvio, per esempio, che non gli sarebbe affatto indifferente spingere, in quei termini, la sostituzione fino al punto di restare al buio e intossicarsi di fumo o di avere illuminazione a sazietà privandosi di sigarette). Dunque, stiamo attenti: valutare, in una situazione data, un insieme di ricchezze nazionali ai rispettivi prezzi in grammi d'oro o quintali di grano (prezzi che rappresentano i rapporti di sostituibilità marginali) non significa affatto trovare *il peso globale* d'oro o di grano che equivale in importanza a quell'insieme di ricchezze (poiché questa sarebbe sostituzione altro che marginale); significa soltanto trovare *quante volte* l'importanza di quelle ricchezze equivale all'importanza di un grammo d'oro o di un quintale di grano, *date le quantità* (d'oro, di grano e delle singole specie di ricchezza) che si considerano in concreto e che condizionano dunque i prezzi assunti nel calcolo.

2. PRECISAZIONI SULL'APPLICAZIONE DEL METODO. COME TRATTARE LE DIFFERENZE TEMPORALI E SPAZIALI DI PREZZO

È stato chiarito quali siano le possibilità — soggette ad importanti qualifiche e limitazioni — di tradurre le voci di ricchezza del nostro schema in termini omogenei di « desideratezza » (si scusi il barbarismo) valutandole in prezzi. Il lettore è ora in grado di afferrare e inquadrare teoricamente le varie questioni procedurali che intervengono nell'applicare questo modo di valutazione e delle quali non abbiamo ancora parlato.

Limitiamoci qui a pochi accenni.

Nel nostro schema rientrano oggetti acquisiti o consumati nel corso di un certo periodo (non dunque tutti in uno stesso istante), ma i prezzi che dobbiamo prendere per valutarli sono prezzi che vengano tutti in uno stesso istante, che formino un *sistema* simultaneo¹. Praticamente, in gran parte dei casi, le statistiche disponibili anziché enumerare gli oggetti ci indicano già e soltanto il loro valore globale, quale risulta dal prezzo corrente al momento della produzione o del consumo (o di altri passaggi) dei singoli oggetti. Se giudichiamo che nel periodo considerato le variazioni di prezzo da un momento all'altro siano state trascurabili, ci contenteremo di queste valutazioni non simultanee poiché in base ad esse raggiungiamo un risultato approssimativamente valido per ogni istante qualsiasi del periodo; in caso contrario ci proporremo di riportarle tutte ad un determinato istante (poniamo di scegliere l'istante terminale del periodo) depurandole dall'influenza delle variazioni di prezzo.

¹ Sebbene i sistemi correnti di contabilità nazionale adottino, per comprensibili ragioni, una prassi diversa, non mancano autori che hanno cura di affermare, se non altro in linea di principio, l'esigenza teorica qui indicata. Cfr. in tal senso T. BARNA, *Redistribution of Incomes through Public Finance in 1937* (Oxford 1945) p. 245.

D'altra parte, anche in riferimento ad uno stesso istante, troveremo che beni uguali sotto l'aspetto merceologico hanno prezzi di mercato diversi a seconda del luogo e del modo in cui sono offerti all'acquirente. Qui la decisione è delicata ma, se non vi sono rigide limitazioni per il pubblico a sostituire l'acquisto ad un prezzo con l'acquisto a prezzo diverso (limitazioni che esistono, per esempio, nel caso di merci che sono distribuite ad un prezzo politico su tessera o su assegnazione e ad un prezzo maggiore in libera vendita), potremo concedere che i diversi prezzi denotano effettivamente beni da considerare diversi, non forse in senso merceologico, ma per quanto riguarda il desiderio dell'acquirente cioè il criterio su cui stiamo basandoci.

Ancora: quello che conta per il nostro criterio, come sappiamo, è il prezzo pagato dall'acquirente¹, quindi il prezzo al lordo degli eventuali carichi fiscali e non al netto; quindi (per tutti gli acquisti fatti al dettaglio) il prezzo al minuto e non in grosso. Queste soluzioni sono nette in linea di principio, ma danno anch'esse luogo a difficoltà di applicazione pratica. Per esempio: è chiaro che chi acquista un pianoforte si addossa, oltre al prezzo netto che va in tasca al venditore, anche gli eventuali oneri fiscali del trasferimento; ma, se includiamo questi, perché escludiamo il valore attuale delle rate dell'imposta comunale sui pianoforti, che l'acquirente sa nondimeno di addossarsi in conseguenza dell'acquisto compiuto? Per quanto riguarda, in generale, la determinazione del valore delle ricchezze per l'acquirente finale, non sarebbero ammissibili — come spiega lucidamente Fanno — se non due procedimenti estremi:

¹ Quanto detto sopra vale di massima, cioè in tutti i casi in cui vogliamo valutare l'importanza relativa attribuita al bene da chi lo compera. Nei casi in cui occorra valutare l'importanza relativa attribuita al bene da chi, detenendolo già, non se ne disfa (casi che possono assumere notevole importanza, p. es., in certe forme di economia contadina), dobbiamo invece riferirci al prezzo che può essere riscosso dal venditore.

« o si valutano i singoli beni materiali al loro prezzo sul mercato di origine e nel momento della loro produzione, e, in tal caso, al loro valore complessivo così calcolato, bisogna aggiungere quello dei servizi relativi al loro trasferimento da luogo a luogo, da tempo a tempo, da persona a persona; o si valutano invece i beni materiali al loro prezzo sui mercati di consumo e al momento del loro consumo, e in tal caso il valore dei servizi in parola non va computato a parte, perché già compreso in quello dei beni. Qualunque soluzione intermedia non può dare che risultati sbagliati. Ma in pratica è difficile poter attenersi per tutti i beni materiali all'una o all'altra soluzione. Onde il risultato che se ne ottiene è ... per lo più incerto e imperfetto »¹.

9. APPLICAZIONI AGLI SCAMBI INTERNAZIONALI

Resta da precisare quale trattamento tocchi, secondo il concetto di valutazione che si sta esponendo, a due questioni particolari: gli scambi internazionali² e gli ammortamenti. Il trattamento dovrebbe ormai risultare ovvio per chi ha seguito fin qui: ma, vista l'importanza delle questioni, non nuocerà insistere.

Per tutte le ricchezze e quindi anche per quelle importate o esportate dobbiamo tendere a valutazioni basate sul prezzo di mercato (effettivo o putativo) per l'acquirente nazionale. Considerando ricchezze anche i servizi, dovremo proporci naturalmente di allocare nel prezzo delle esportazioni anche il prezzo di mercato nazionale di tutti i servizi di trasporto eccetera conglobati dalla

¹ M. FANNO, *Principii di scienza economica*, pt. 1: *Prime nozioni fondamentali*, 3ª ed. (Padova 1945) p. 129.

² Il trattamento riservato a questa materia nella contabilità nazionale italiana è stato acutamente discusso da P. JANNACCONE, *Scritti e discorsi opportuni ed importuni (1947-1955)* (Torino 1956) pp. 233-35.

nazione esportatrice nei beni trasferiti; e di fare lo stesso per tutti gli altri servizi resi in un modo o nell'altro all'estero.

Vogliamo sperimentare che cosa consegue dall'avere applicato anche nella rilevazione di importazioni ed esportazioni i prezzi di mercato interno?

Ne consegue, per esempio, che quando addizioniamo le voci della colonna 1 del nostro schema, per determinare il consumo finale della nazione nel periodo, otteniamo realmente una misura dell'importanza che i nazionali attribuiscono al complesso dei consumi goduti, poiché anche gli addendi c_1 e d_1 , come gli altri, sono valutati in base alla scala di preferenza dei nazionali stessi.

Ne consegue ancora che, quando addizioniamo le voci della riga B e sottraiamo le voci della colonna 2 per determinare il prodotto nazionale netto, otteniamo una misura approssimativa¹ dell'importanza che il prodotto avrebbe potuto avere — prescindendo dalle destinazioni che gli sono state date di fatto — dal punto di vista dei desideri dei nazionali.

Ne consegue, per finire, che quando sottraiamo il totale delle colonne 4 e 5 (esportazioni con e senza contropartita) dal totale delle righe C e D (importazioni con o senza contropartita), otteniamo una misura approssimativa, salvo la stessa riserva fatta sopra, dell'apporto netto dal mondo esterno valutato secondo l'importanza ad esso attribuita dai nazionali.

10. APPLICAZIONI AGLI AMMORTAMENTI

Veniamo ora alla questione degli ammortamenti.

Sappiamo già che tutte le valutazioni vanno espresse in prezzi vigenti ad uno stesso istante del periodo; a quello stesso istante,

¹ Approssimativa, in quanto va fatta una riserva sulla legittimità di estendere le valutazioni marginali verificatesi nei fatti all'ipotesi, contraria ai fatti, che le quantità a_4 ed a_5 restino anch'esse disponibili nel paese.

dunque, dovranno riportarsi anche le valutazioni dei beni capitali e delle loro quote d'uso. Poniamo di aver scelto (e ci sono ovvie ragioni per preferirlo), come istante fisso di riferimento per le valutazioni, l'istante terminale del periodo. E consideriamo un bene capitale rilevato dallo stock iniziale del periodo. Nella casella a_3 del nostro schema registreremo dunque il valore di ciò che sussiste d'esso nell'istante terminale del periodo, basandoci sul prezzo effettivamente vigente in quello stesso istante. Ma il grosso del problema è come render conto della parte d'esso consumata nel periodo. La potremmo determinare come quella quantità che difetta alla valutazione ora indicata per uguagliare la valutazione, essa pure al prezzo vigente nell'istante terminale, di un bene fisicamente uguale al capitale considerato e trovantesi nel preciso stato di conservazione in cui quest'ultimo si trovava all'istante iniziale del periodo. Il valore che potremmo così determinare corrisponde alla reintegrazione del capitale nel senso adottato da Pigou¹. Esso, come si vede, riflette (ai prezzi dell'istante terminale) tutto quanto il deterioramento fisico subito dal bene nel periodo, senza alcun riguardo al fatto che il deterioramento possa considerarsi una conseguenza dell'impiego produttivo del bene (usura ecc.) o no (vetustà). Quindi, se ci mettiamo nei panni dei produttori che utilizzano quel bene

¹ Abbiasi, spiega A. C. Pigou, *Maintaining Capital Intact*, Economica (maggio 1940) 271-75, un insieme di capitali composto di beni A e beni B (avvertiamo che i simboli qui riportati non hanno alcuna relazione con i simboli del nostro schema) e si supponga che tra l'istante 1 e l'istante 2 si distrugga una unità di beni A: « il capitale sarà conservato intatto purché venga introdotta una nuova unità di A, senza riguardo alle eventuali variazioni intervenute nel valore relativo di A e B e senza riguardo al costo di produzione di A. Se per qualsiasi ragione venisse deciso di non provvedere una nuova unità di A, ma di provvedere in luogo d'essa una qualche quantità di B, il numero di unità di B occorrente per compensare l'avvenuta perdita di un'unità di A sarà ovviamente quel numero che all'istante 2 ha prezzo uguale — il che è come dire: si prevede debba fruttare un reddito equivalente — ad una unità di A » (p. 274).

capitale e che contano quanta parte di esso va consumata nella creazione di ogni quantità di prodotto, questa valutazione può apparirci per un senso troppo comprensiva come valutazione del puro « consumo produttivo » subito dal capitale. Se vogliamo accostarci al modo di vedere ora accennato, dobbiamo rettificare il metodo di valutazione seguendo quest'altra linea: anziché sottrarre il valore (ai prezzi terminali) del capitale nel suo stato fisico terminale da quello nel suo stato fisico iniziale, sottrarlo dal valore (sempre, superfluo dirlo, ai prezzi terminali) del capitale nello stato fisico che avrebbe ancora conservato all'istante terminale se, contrariamente ai fatti, durante il periodo non avesse subito alcun impiego produttivo¹.

Ma c'è un altro punto di vista, sotto il quale la prima formula che noi abbiamo considerato è non già troppo comprensiva, bensì troppo restrittiva: è il punto di vista dei produttori all'atto in cui si sono provveduti del bene capitale considerato. Essi infatti, decidendosi a quell'atto, contano che il capitale — attraverso il suo apporto produttivo finché dura — dovrà ammortizzare il proprio costo: ora, i fattori che influiscono sulla entità e durata del previsto apporto produttivo non sono esclusivamente quelli inerenti al suo stato fisico (usura, vetustà, ecc.) ma anche altri di puro ordine economico, come la concorrenza che potrà esser fatta a quel capitale da nuovi ritrovati più efficienti (superamenti tecnici), la chiusura degli sbocchi cui è destinata la sua produzione, ecc. Anche l'esaurimento del capitale in dipendenza di questi mutamenti economici entra, dunque, nell'ammortamento considerato dai produttori. E non si riflette invece, com'è ovvio, nelle valutazioni stabilite secondo la nostra prima formula: noi, infatti, per misurare la differenza di valore tra il

¹ Una formula di calcolo in questo senso, più raffinata ma di anche più problematica applicazione pratica, è quella introdotta da Keynes come definizione del « costo d'uso » (*user cost*) del capitale. J. M. KEYNES, *The General Theory of Employment, Interest and Money* (Londra 1936) pp. 52 sgg.

capitale prima dell'uso e il capitale dopo l'uso, li valutiamo ambedue ai prezzi vigenti all'istante terminale, prezzi determinati dalle prospettive economiche (sbocchi, concorrenza ecc.) vigenti in quell'istante stesso; e non ci interessiamo della circostanza che le prospettive possano esser state, storicamente, più favorevoli all'inizio del periodo (cosicché il capitale valeva, allora, più di quanto vale adesso un capitale nell'identico stato fisico che esso aveva allora).

Ho voluto richiamare diverse concezioni della reintegrazione del capitale, perché il lettore si renda conto di come possa raccomandarsi rispettivamente l'una o l'altra di esse, a seconda dei problemi che si devono trattare¹.

Ma, per il problema di cui discutiamo ora — riempire le caselle del nostro schema con una valutazione delle ricchezze in termini dei desideri della nazione, e, in particolare, valutare il consumo produttivo di capitali preesistenti da attribuire alla casella a_2 — il primo procedimento proposto rimane soddisfacente. È soddisfacente, ma richiede alcune osservazioni.

II. DISCREPANZE FRA LE CONTABILITÀ DI PERIODI DIVERSI

V'è una prima osservazione che si applica a qualsiasi valutazione comunque basata su prezzi vigenti in un determinato istante del periodo. Poiché il sistema dei prezzi è soggetto a variare nel tempo, ne consegue che non possiamo attenderci che la valutazione dello

¹ Per maggiori approfondimenti si vedano, per esempio, le discussioni che hanno preso spunto dal libro di F. A. HAYEK, *The Pure Theory of Capital* (Londra 1941) e in particolare gli articoli di: A. C. PIGOU, *Maintaining Capital Intact* cit.; F. A. HAYEK, *Maintaining Capital Intact: A Reply*, *Economica* (agosto 1941) 276-80; J. R. HICKS, *Maintaining Capital Intact: A Further Suggestion*, *Economica* (maggio 1942) 174-79. Non sfuggirà quanto le divergenze delle soluzioni proposte dai vari autori dipendano dal fatto che essi hanno in mente problemi diversi.

stock iniziale fatta per un certo periodo, poniamo l'annata 1957, coincida con la valutazione dello stock terminale fatta per il periodo antecedente, cioè in quel caso l'annata 1956. L'istante terminale del 1956 e l'istante iniziale del 1957 sono bensì l'identico istante e quindi lo stock di beni presente in questo istante non può essere che uno solo dal punto di vista fisico: ma questo stock merceologicamente identico resta nondimeno suscettibile di esser valutato in modi distinti nella contabilità del periodo 1956 (in ipotesi basata sui prezzi al 31 dicembre 1956) e nella contabilità del periodo 1957 (in ipotesi basata sui prezzi al 31 dicembre 1957). Così — si noti — quelle alterazioni nel valore di un bene, indipendenti da alterazioni nella sua consistenza fisica, che secondo il nostro procedimento non vengono mai prese in considerazione nella contabilità di ciascun periodo, si presentano invece come discrepanze tra la contabilità di un periodo e quella di un altro periodo.

12. PERDITE E GUADAGNI « IN CONTO CAPITALE »

Questo ci conduce a toccare l'argomento delle « perdite e guadagni in conto capitale ». Si tratta di una nozione abbastanza ovvia nella contabilità privata: la applichiamo per esempio al caso di un tizio cui cade in mare l'anello di brillanti o di un caio che riceve l'eredità di uno zio d'America. Che cosa troviamo di analogo nel nostro schema di contabilità nazionale? Per tutte le variazioni di valore capitale che non derivano da cambiamenti della consistenza merceologica¹ delle ricchezze, noi non abbiamo lasciato alcun posto

¹ In questo studio viene usata impropriamente l'espressione « aspetto merceologico » come un modo abbreviato per indicare tutto l'insieme delle qualità che caratterizzano i singoli oggetti siano essi materiali o immateriali, ad esclusione del valore (ed, eventualmente, del costo-lavoro) degli oggetti stessi.

nella contabilità del periodo in cui esse avvengono. Così, per esempio, se nel corso di un certo periodo un'area del territorio nazionale aumenta di valore perché vi è stato posto lo scalo di una linea aerea internazionale o se le piantagioni di gomma del paese perdono valore per l'affermarsi della produzione di gomma sintetica all'estero, noi non registriamo nella contabilità del periodo un'entrata o rispettivamente un'uscita di valori, perché valutiamo a prezzi aumentati o diminuiti in corrispondenza la consistenza capitale che aveva quell'area o quella piantagione all'istante iniziale del periodo. Tutto si risolve, come dicevo sopra, in una discrepanza tra la nostra valutazione iniziale per quel periodo e la nostra valutazione terminale per il periodo antecedente.

Comprendiamo invece nella contabilità del periodo, come il lettore ha ormai veduto chiaramente, tutto quanto il movimento di ricchezze che abbia una consistenza in termini merceologici¹: ma non ci siamo ancora preoccupati di distinguere, in questo movimento, dei beni che rappresentino « guadagni di capitale », essendo conseguiti al di fuori della normale attività di acquisizione, né dei beni che rappresentino « perdite di capitale », scomparendo senza che ne sia stata fatta una normale utilizzazione. Queste distinzioni si potrebbero aggiungere, aggiungendo in pratica una riga (per i guadagni in conto capitale) ed una colonna (per le perdite in conto capitale) al nostro schema².

Ma, se decidiamo di aggiungere questa riga e questa colonna, come delimitare in concreto quali siano i casi di guadagno e di per-

¹ Questo si può affermare non soltanto per il sistema proposto di contabilità in prezzi, ma anche per i sistemi accennati precedentemente di contabilità in ore-lavoro o di semplice inventario merceologico.

² O, senza complicare lo schema classificatorio, si potrebbe pensare ad una soluzione più spiritosa: convenire che le ricchezze che « vanno alla malora » si intendano spedite, in senso lato, al resto del mondo (quindi si registrerebbero nella colonna 5) e che quelle « regalate dalla Fortuna » si intendano provenienti dal resto del mondo (quindi si registrerebbero nella riga D).

dita da allocarvi? Facciamo qualche esempio. Supponiamo, per semplicità, che le derrate alimentari prodotte dalla nazione siano destinate esclusivamente al consumo finale e supponiamo inoltre, per precisare, di avere adottato un sistema di rilevazione in base al quale esse figurano come « acquisite » nel momento in cui diventano disponibili presso il produttore e come « consumate » nel momento in cui entrano in possesso del consumatore¹. Ora, quando allochiamo nella nostra tabella le derrate acquisite in un periodo, ve ne sarà una parte che trova posto senz'altro nella casella b_1 (perché ha raggiunto i consumatori entro il periodo stesso) ed una parte che trova posto senz'altro nella casella b_3 (perché al termine del periodo è ancora giacente in magazzino presso il produttore o il grossista o il dettagliante o perché è in viaggio). Ma con ciò non avremo reso conto di tutta la quantità che era stata acquisita, poiché vi sarà ancora una parte di essa che né ha raggiunto il consumatore né si trova più negli stocks: una parte che è andata semplicemente distrutta in seguito alle normali perdite ed avarie connesse al magazzinaggio ed ai trasporti. In un certo senso si potrebbe dire che questa porzione di derrate, di cui nessuno ha goduto finora ma che tuttavia non è più disponibile, è proprio un caso di « perdita » da allocarsi in una ipotetica casella b_6 situata sulla ipotetica riga 6, la riga delle « perdite in conto capitale ». Ma in un altro senso sembra più corrispondente all'uso comune di dire che, finché si tratta di « cali » normalmente prevedibili, metterli in evidenza come perdite in conto capitale è fuori luogo e meglio si addice trattare tali quantità o come neppure acquisite o come acquisite bensì, ma successivamente consumate nel raggiungimento dello stadio finale del prodotto, consumate cioè « nella produzione ».

¹ Superfluo precisare che, in questa registrazione, dovrebbero figurare (sia pure come oggetti a parte) gli eventuali servizi resi nella distribuzione delle derrate stesse.

Analogo ai cali di magazzino è il caso del deterioramento per vetustà (arrugginimento, infradiciamento ecc.) dei mezzi di produzione. Anche questa è una perdita normale, almeno in quanto sia un inconveniente non dissociabile dal puro fatto di detenere i mezzi di produzione stessi. Con la prima formula per il calcolo degli ammortamenti indicata nel paragrafo precedente, si avrebbe il risultato di assimilare questa perdita ad un consumo produttivo cioè di farla figurare nella casella a_2 dello schema. Con la seconda formula, quella che tende a determinare gli ammortamenti facendo astrazione dalle alterazioni fisiche del capitale non imputabili al suo impiego produttivo (formula che presenta innegabili difficoltà di attuazione pratica), si avrebbe invece il risultato di considerare come inesistente fin dall'inizio del periodo la quota di capitale che va perduta nel corso del periodo per pura vetustà.

Evidentemente, si danno poi altri casi di distruzioni in cui esistono giustificazioni assai più forti per registrare ciò che è andato distrutto come una « perdita in conto capitale »: e sono i casi di distruzioni che siano proprio eccezionali. « In Inghilterra — dice Pigou¹ — le distruzioni prodotte da un terremoto sarebbero certamente contate come perdite di capitale. » « Ma — aggiunge subito — se ci fossero regolarmente terremoti di data entità ogni tre mesi, le distruzioni da essi causate potrebbero forse essere trattate come un elemento del costo di produzione » (cioè, secondo il nostro schema, allocate nella riga 2). E suggerisce come buona regola pratica di allocare tra i costi di produzione quelle distruzioni di beni, e soltanto quelle, « contro cui gli uomini d'affari normalmente si garantiscono con forme di assicurazione o con altri sistemi assimilabili ».

Per i guadagni in conto capitale (sempre, naturalmente, limitandoci alle variazioni che hanno consistenza in termini merceologici)

¹ A. C. PIGOU, *Income cit.*, p. 4.

non vale la pena di aggiungere molto. È pacifico che non ci sono ragioni di distinguere sotto questo nome l'incremento naturale dello stock zootecnico, l'incremento naturale del capitale legnoso nelle foreste ed analoghi incrementi « normali » delle ricchezze esistenti, che è meglio rispondente al senso comune classificare assieme a tutte le altre produzioni ed allocare quindi nella riga B del nostro schema. Il problema si presenta invece, per esempio nel caso che entro il periodo considerato sia stata fatta la scoperta di un nuovo giacimento minerario industrialmente utilizzabile, scoperta che non rientri nell'ordine normale delle cose per l'economia del paese (poiché, se così fosse, potremmo anche assimilare il minerale trovato agli altri prodotti del periodo). Supponiamo beninteso, ciò che non sempre si vuole o si può fare, di avere adottato un sistema di rilevazione che comprenda nel novero delle ricchezze anche le risorse minerarie disponibili. Allora ci sono aperte due vie. Una consiste in questa scappatoia: registrare il minerale, poiché fisicamente esso era già lì, come parte dello stock iniziale del periodo e quindi registrare soltanto i lavori di sistemazione e di estrazione compiuti nel periodo tra le acquisizioni del periodo stesso. L'altra via sarebbe appunto di aggiungere al nostro schema una riga supplementare (una ipotetica riga E) per allocare in essa non i lavori fatti, che rappresentano attività di acquisizione come tutte le altre, bensì quell'incremento di ricchezza che rappresenta un puro colpo di fortuna.

Abbiamo così sfiorato, come altre volte precedenti, la questione di quali risorse figurino e quali no nella contabilità delle ricchezze nazionali. Secondo la nozione tradizionale di ricchezza a cui noi stiamo riferendoci, dovrebbero figurarvi tutte le cose per ottenere le quali le persone private o pubbliche sono disposte a spendere lavoro o altri beni (o, ciò che è lo stesso, moneta)¹. Si presentano casi poco chiari, per la comprensione dei quali sarà utile qualche orien-

¹ Vedi un'elegante formulazione di questo punto di vista tradizionale in C. CLARK, *The Conditions of Economic Progress* (Londra 1940) p. 17.

tamento. Prendiamo l'esempio del patrimonio idrico nazionale: una risorsa di indubbia rilevanza per l'economia, ma della quale non si vede chiaro il posto nella contabilità delle ricchezze. Essa, difatti, non vi figura di per sé, salvo che in sistemi di contabilità molto diversi per loro natura da quello contemplato in questo studio. Vi figura però indirettamente, ed ecco in quali modi. Figurano, come acquisizioni del periodo, i lavori che la nazione ha compiuto nel periodo per regolare o sfruttare le acque: questi impianti (dighe, canali, condutture, centrali idroelettriche ecc.) rappresentano invero utilità per le quali la nazione è stata disposta a sopportare un costo e sono ricchezza prodotta. Rappresentano, per lo più, utilità durevoli e questa ricchezza prodotta si ritrova come stock di ricchezza negli istanti e nei periodi successivi. Utilità durevoli, in quanto fonti di un flusso durevole di utilità nettamente specificate (per esempio i prodotti dalla centrale elettrica) o diffuse (per esempio il trasporto di merci sul fiume reso navigabile dalla diga), che figurano a loro volta come ricchezze prodotte. Ecco, dunque, che il patrimonio idrico, pur non figurando come ricchezza di per sé, figura in quanto viene « captato » da altre ricchezze. Resta fuori conto, di esso, quello che la nazione per il momento non capta: quello che né dà luogo né risponde a bisogni per i quali la nazione sia disposta a spendere. Discorsi analoghi si potrebbero fare per risorse assai diverse, per esempio per ciò che potremmo chiamare in senso lato « l'avviamento » dell'economia nazionale: struttura organizzativa, clientele estere ecc.

4

Confronti e scelte

1. CONCLUSIONI RACGIUNTE

Abbiamo posto basi abbastanza chiare per andare avanti. Ma, prima, ricapitoliamo l'essenziale.

Eccolo. Abbiamo visto di poter concepire un'entità « consumo nazionale » e di poterlo concepire in particolare non solo sotto l'aspetto merceologico di una collezione di oggetti (l'elenco dei beni e servizi consumati), ma anche sotto l'aspetto della somma di ore-lavoro delle quali esso rappresenta il sacrificio (la somma di ore-lavoro che occorrerebbero, nell'ultima situazione data, per ricostituire quanto è stato consumato), o sotto l'aspetto dell'importanza che esso assume in riferimento ai desideri della nazione (la somma dei prezzi, nell'ultima situazione data, di tutti gli oggetti che lo compongono, in termini di uno qualsiasi degli oggetti stessi): due aspetti, questi ultimi, che tendono a coincidere.

Abbiamo visto di poter concepire sotto diversi aspetti anche un'entità « prodotto nazionale netto ». Esso non è di norma (le eccezioni hanno scarsa rilevanza pratica) concepibile sotto l'aspetto di una collezione di oggetti; è invece sempre concepibile, nello stesso senso in cui lo è il consumo nazionale, sotto gli altri due aspetti. Sotto l'uno di essi, il prodotto nazionale netto del periodo è la somma (calcolata in base alle possibilità di utilizzazione del lavoro che corrispondono all'ultima situazione data) cui ammonta tutto l'apporto di lavoro nuovo fornito dalla nazione nel periodo. Sotto l'altro aspet-

to, il prodotto nazionale netto del periodo esprime l'importanza, rispetto ai desideri della nazione, del nuovo potere di soddisfazione di cui essa è venuta a disporre grazie all'attività produttiva svolta nel periodo.

Non è il caso di ripetere qui le molteplici riserve che, come il lettore rammenterà, limitano le conclusioni sunteggiate or ora.

Superfluo dovrebbe essere anche sottolineare che i due aggregati di ricchezze sui quali abbiamo fermato l'attenzione non sono per nulla i soli, componibili con gli elementi di ricchezza classificati nel nostro schema, che abbiano consistenza sotto gli aspetti indicati. Quando la sua attenzione si porterà su altri modi di comporre in aggregati gli elementi di ricchezza classificati nel nostro schema, il lettore potrà concludere, caso per caso ed orientandosi sulle discussioni già fatte a proposito del prodotto nazionale netto e del consumo nazionale, se ed in quale senso le unità risultanti abbiano un significato sotto l'aspetto merceologico o del costo-lavoro o del potere di soddisfazione.

2. IL PROBLEMA DEI CONFRONTI STORICI. CONFRONTI STORICI IN TERMINI MERCEOLOGICI

Ci si presenta ora il problema: queste definizioni, come il prodotto nazionale netto e il consumo nazionale, che non risultano dunque assurde bensì racchiudono un contenuto pensabile e sotto vari riguardi interessante, racchiudono forse un contenuto tale da offrire materia anche a giudizi quantitativi?

Il primo tipo di giudizi quantitativi che si affaccia alla mente è questo: visto che potremmo (almeno in linea teorica) applicare la stessa definizione di consumo nazionale all'Inghilterra dell'annata 1957, alla Svizzera dell'annata 1957 e alla Svizzera dell'annata 1880 è pensabile o no di confrontare tra loro le grandezze dei totali trovati, così da concludere, poniamo, che il consumo nazionale svizzero del 1957 è minore di quello inglese dello stesso anno (con-

fronto spaziale), ma maggiore di quello svizzero del 1880 (confronto temporale); o così da concludere addirittura di quanto è minore dell'uno e maggiore dell'altro? Chiameremo per comodità tutti i confronti di questo tipo — tra situazioni di fatto che siano separate vuoi nel tempo, vuoi nello spazio, vuoi nel tempo e nello spazio — sotto il nome di « confronti storici »¹. Essi potrebbero soddisfare, anzitutto, una disinteressata curiosità; ma potrebbero anche rivelare una utilità pratica, per esempio come base per prevedere, naturalisticamente, lo sviluppo futuro dei fatti o anche come base per dare un giudizio consuntivo sull'entità dei risultati rispettivamente conseguiti dalle diverse politiche economiche, giudizio che servirebbe a sua volta di guida nella scelta della politica economica da preferirsi in futuro. Ma passiamo a vedere se ed in quale senso questi confronti storici sono possibili.

Considerando le ricchezze sotto il loro aspetto di collezioni di oggetti, il confronto andrebbe fatto esaminando una ad una le specie di oggetti che sono presenti e confrontando, per ciascuna di queste specie, la quantità di oggetti compresa nell'uno e nell'altro degli aggregati di ricchezza² tra cui vogliamo stabilire il paragone. Se

¹ Sui confronti tra complessi di ricchezze (per esempio tra il prodotto nazionale netto e il consumo nazionale; tra redditi di persone o di categorie diverse; ecc.) rilevati in una stessa situazione di fatto non è il caso di indugiare in questo capitolo. Alcune conclusioni, esplicite o implicite, sulle possibilità e le limitazioni di tali confronti sono già nel capitolo precedente dove, appunto per dare un senso ai complessi di ricchezze, abbiamo dovuto anche occuparci della commensurabilità degli elementi che li compongono.

² Qui, naturalmente, dicendo aggregati di ricchezza, ci si riferisce a quegli aggregati che abbiamo visto essere concepibili sotto l'aspetto di collezioni di oggetti. Tale è, in ogni caso, il consumo nazionale. Non è tale invece se non in un caso eccezionalissimo, come sappiamo, il prodotto nazionale netto. Fuori di questo caso eccezionalissimo e di un altro caso ipotetico, anch'esso poco verosimile in pratica (e sul quale quindi sorvoliamo), non si applicano al prodotto nazionale netto i discorsi che qui si faranno circa la possibilità di confronti in termini merceologici.

due complessi di ricchezza, che chiameremo per intenderci complesso A e complesso B, fossero composti proprio delle stesse specie di oggetti ed anzi di uguali quantità di oggetti per ciascheduna specie, potremmo concludere che sotto l'aspetto merceologico il complesso A e il complesso B sono uguali. Ancora: se il complesso A fosse composto delle stesse specie di oggetti del complesso B, ma tutte in quantità uguali a un dato multiplo o sottomultiplo fisso (poniamo il doppio o, rispettivamente, un sesto) delle quantità comprese da B, potremmo concludere che il complesso A è uguale a quel multiplo o sottomultiplo (al doppio o, rispettivamente, alla sesta parte) del complesso B. Ma evidentemente questi casi, che si offrano al confronto complessi di ricchezza di composizione strettamente uguale o proporzionale, sono praticamente inverosimili. E, fuori di essi, una precisa relazione di grandezza tra i due complessi confrontati non è più determinabile; sono determinabili soltanto dei limiti tra cui questa relazione è compresa. Se, cioè, A contenesse le stesse specie di oggetti di B, alcune in quantità maggiore e talune in quantità minore, ma per nessuna specie ne contenesse meno di tre quarti di quanti ne sono contenuti in B e per nessuna specie ne contenesse più di cinque quarti di quanti ne sono contenuti in B, potremmo almeno concludere che A non è né minore di tre quarti né maggiore di cinque quarti di B. Senonché, in pratica, anche questa possibilità di determinare limiti abbastanza stretti alla relazione di grandezza tra due complessi di ricchezza costituisce un caso eccezionale. Basta anzi che il complesso A contenga una specie di oggetti non contenuta da B, perché, riguardo a questa specie di oggetti, A risulti per così dire « infinitamente » più grande di B. E se, nello stesso caso, anche il complesso B contiene una specie di oggetti che non è contenuta in A, risulterà che B a sua volta è, riguardo a quest'altra specie di oggetti, « infinitamente » più grande di A. Dunque, nel caso supposto e che non è certamente un caso inverosimile, vien meno qualsiasi possibilità di porre limiti definiti alla relazione di grandezza tra i due complessi di ricchezze; a dir propriamente non si tratta più

— sempre sotto l'aspetto merceologico — di differenza quantitativa, ma di diversità qualitativa.

D'altra parte, è anche chiaro che quella conclusione, quale essa sia, cui siamo condotti raffrontando i complessi di ricchezze sotto l'aspetto indicato — cioè attribuendo a ciascuna specie di oggetti un'importanza in se stessa assoluta e non commisurabile con quella di altre specie di oggetti — sarà una conclusione che, per quanto inconfutabile dal punto di vista adottato, potrà non essere affatto decisiva dal punto di vista che interessa l'economista. Per esempio, riguardo alla maggior parte dei problemi che interessano l'economista sarebbe uno scherzo di cattivo gusto volersi fermare a questa olimpica constatazione: che la presenza nello stock di ricchezze degli Stati Uniti di imponenti macchinari, che non trovano riscontro in Cina è, semplicemente, un fatto né più né meno degno di nota che la presenza nello stock di ricchezze della Cina di certi rudimentali attrezzi agricoli, che non esistono negli Stati Uniti. Qui è richiesto un confronto quantitativo tra i due fatti, confronto che sotto il puro aspetto merceologico non ha luogo e che ci conduce ad adottare un confronto in termini diversi e, particolarmente, in termini di valore.

3. CONFRONTI STORICI IN TERMINI DI ORE-LAVORO

Ma fermiamoci prima un momento a considerare la possibilità di confronti storici sotto l'aspetto delle ore-lavoro. In senso puramente aritmetico questo confronto è sempre possibile e conduce sempre ad un risultato preciso: se, per esempio, il consumo nazionale o il prodotto nazionale A consiste in cinque miliardi di ore-lavoro, e quello B in cinquanta miliardi, concluderemo che B è sotto l'aspetto indicato uguale a dieci volte A.

Ma che cosa significa la misura trovata? Potremmo forse pensare di interpretarla come una misura comparativa del sacrificio di energie umane rappresentato rispettivamente da quei consumi o prodotti nazionali (cioè la quantità di lavoro come quantità di « fatica

e pena », secondo le parole di Smith), significato questo che avrebbe un evidente interesse. Tale interpretazione, però, è lecita soltanto se noi presupponiamo che le ore-lavoro, come sono state calcolate, corrispondono davvero ciascuna ad un'uguale quantità di « fatica e pena ». Un presupposto dunque, il lettore se ne accorge, assai problematico per le difficoltà che ci sono ad ammettere una possibilità di commisurare esattamente « fatiche e pene » della situazione *A* con quelle della situazione *B*; problema questo che è ancora complicato dal problema di ridurre, già all'interno di ciascuna delle due situazioni confrontate, ad unità omogenee di « fatica e pena » i lavori di natura diversa.

E non si pensi che l'ultimo problema indicato possa considerarsi adeguatamente risolto dalla formula classica, che pondera le ore di lavori diversi in base alla remunerazione che esse ottengono. Secondo essa l'ora di lavoro di un medico, che guadagna cinquemila lire all'ora, conterebbe come cinquanta ore di uno spazzino, che guadagna cento lire all'ora. Ma la verità non è che l'ora di lavoro del medico gli costi una « fatica e pena » cinquanta volte maggiore, bensì semplicemente che essa riveste un'importanza cinquanta volte maggiore¹ rispetto ai *desideri* del pubblico che la paga. Questo procedimento di calcolo delle ore-lavoro ci conduce, dunque, fuori dal campo delle misure in termini di « fatica e pena » e verso il campo delle misure in termini di desideri, cui passeremo ora.

4. CONFRONTI STORICI IN TERMINI DI VALORE DI SCAMBIO. IL METODO DELLE VALUTAZIONI ESPRESSE IN UNA MERCE-MONETA FISSA

Supponiamo, per schematizzare, che si tratti di fare un confronto storico tra il complesso di ricchezze *A*, composto da 100 unità di grano e 300 unità di carbone, e il complesso *B*, composto invece da

¹ Si tratta beninteso di una valutazione applicata « al margine »: vedi cap. 3, § 5.

200 unità di grano e 50 unità di carbone. Vogliamo confrontare l'*importanza* che hanno rispettivamente questi aggregati dal punto di vista dei desideri nazionali ed adottiamo quale criterio per commisurare l'importanza di oggetti diversi (cioè, qui, del grano e del carbone) quel criterio che abbiamo già esaminato, nel suo significato e nei suoi limiti: il valore di scambio. Supponiamo ora che, nella situazione *A*, l'unità di grano valga due unità di carbone (diremo dunque che in *A* è: prezzo del grano in carbone = 2; prezzo del carbone in grano = 1/2) e che, nella situazione *B*, l'unità di grano valga mezza unità di carbone (diremo dunque che in *B* è: prezzo del grano in carbone = 1/2; prezzo del carbone in grano = 2). In base a questi dati, è possibile esprimere sia l'aggregato *A* sia l'aggregato *B* con il loro equivalente in grano: risulta che *A* è uguale a 250 unità di grano e *B* è uguale a 300 unità di grano. Cioè, in sostanza, l'importanza dell'aggregato *A* per la nazione che ne dispone, espressa in termini di grano, è 5/6 dell'importanza dell'aggregato *B* per la nazione che ne dispone, sempre espressa in termini di grano. Ma perché non fare il confronto in termini di carbone, anziché in termini di grano? Troviamo allora, calcolando sugli stessi dati, che il complesso *A*, ai prezzi vigenti nella situazione cui esso si riferisce, equivale a 500 unità di carbone mentre il complesso *B*, ai prezzi vigenti nella situazione cui esso si riferisce, equivale a 150 unità di carbone.

Dobbiamo dunque concludere, simultaneamente, che l'importanza del complesso *A* per la prima nazione rispetto all'importanza del complesso *B* per la seconda nazione è minore (esattamente 5/6) se la misuriamo in grano e invece maggiore (esattamente 10/3) se la misuriamo in carbone. Si badi bene che le due conclusioni, se ben specificate, non sono affatto contraddittorie, così come non sarebbe contraddittorio specificare che un certo tizio è « più grande » di un certo caio quanto a statura, ma « più piccolo » quanto a peso. Ma allora vien fatto di chiedersi se « la grandezza » rilevante ai fini

del confronto fra tizio e caio è quella in statura o quella in peso (e qui il fattorino dell'ascensore, che squadra i suoi clienti, si fisserebbe sul peso; mentre lo spettatore, che, prima di sedersi al cinema, squadra chi è seduto davanti a lui si fisserebbe sulla statura...). Fuor di metafora: vien fatto di chiedersi quale sia l'unità monetaria rilevante (cioè moneta-grano, moneta-carbone o eventualmente altre) per confrontare il « valore » (senza maggior specificazione) di aggregati di ricchezze diversi.

Si noti, per inciso, che il metodo di confronto storico in questione è sempre applicabile, in senso aritmetico, anche a complessi diversi per le specie di oggetti che li compongono, purché abbiamo almeno una specie di oggetti che è loro comune. Se la specie in comune fosse appunto una sola, sarebbe questa l'unica unità comune che potremmo utilizzare per il confronto storico tra un complesso e l'altro; e non esisterebbe alcun imbarazzo di scelta. La questione della scelta nasce in quanto le specie in comune siano più d'una, poiché ciascuna d'esse indifferentemente (così il grano e il carbone del nostro esempio precedente) si presta ad essere adottata come moneta di confronto.

Conviene insistere tanto su questo metodo di confronto, perché è il più istintivo. È il metodo che l'uomo della strada ha sempre applicato istintivamente, facendo riferimento, per confrontare una ricchezza valutata in Inghilterra e una ricchezza valutata in Svizzera, al peso d'oro in cui l'una e l'altra sono rispettivamente convertibili. Sulla stessa impostazione si fermano gli antichi economisti¹. C'è, dice Ricardo² riferendosi ai confronti temporali, chi « considera la moneta [metallica] come una misura del valore e secondo lui una nazione diventa più ricca o più povera a misura che

¹ Persino Pareto si è dichiarato indulgente verso questa impostazione: cfr. V. PARETO, *Corso di economia politica* (Torino 1942) vol. 1, p. 300.

² *Principles* cit., p. 274.

le sue merci d'ogni sorta si scambiano contro più o meno moneta. Altri ci dicono che la moneta è certo un conveniente intermediario per gli scambi, ma non è una misura appropriata per riconoscere il valore degli altri oggetti; la misura reale del valore è, secondo essi, il grano¹ ed un paese risulta ricco o povero a seconda che le sue merci si scambiano contro più o meno grano. Ci sono altri ancora che considerano un paese ricco o povero secondo la quantità di lavoro che esso può acquistare².

Ma ci accorgiamo subito che nessuna di queste possibili misure è più sacrosanta delle altre, nonostante che i loro autori abbian cercato appunto di basarle su oggetti che per una ragione o per l'altra sembravano forniti di particolare rispettabilità. Confrontiamo, per esempio, due prodotti nazionali in termini di moneta-lavoro (confrontiamo cioè il numero di unità di salario cui essi equivalgono): anche in questo caso, come negli altri, il risultato che troveremo non dipenderà soltanto — se ci si consente questa distinzione alla buona — dalla più o meno grande quantità di ricchezze che essi rispettivamente contengono, bensì anche dalla maggiore o minore « esiguità » del tasso di salario relativo a ciascuno d'essi. Ricardo, per cui tutto ciò era limpidissimo, concludeva la rassegna che abbiamo riportato sopra con una confutazione generale: « Ma perché l'oro o il grano o il lavoro dovrebbero costituire la misura-tipo del valore più di quanto la costituiscano il carbone o il ferro? O il panno, il sapone, le candele e gli altri mezzi di sussistenza del lavoratore? Perché, in breve, una merce qualsiasi o tutte le merci insieme dovrebbero costituire l'unità di misura, dal momento che una tale unità di misura è soggetta essa stessa a fluttuazioni di valore? » Anche Say, dal suo canto, è arrivato a liquidare (almeno sul piano

¹ La misura di cui parla qui Ricardo ha goduto di molta simpatia da parte di Smith (cfr., ad es., *An Inquiry* cit., vol. 1, p. 187), ed è stata applicata occasionalmente da Say.

² Altro criterio, questo, verso cui propendette spesso Smith.

teorico¹⁾ questa impostazione con parole così gustose che meritano di esser ricordate: « È impossibile confrontare le ricchezze di due epoche o di due paesi diversi, perché non c'è misura comune tra esse. Questa è la *quadratura del cerchio* dell'economia politica. Gli autori che credono di averla trovata, non stringono nulla. Quando pure le statistiche che essi ammassano brillassero per esattezza ed autenticità tanto quanto brillano, in realtà, per le qualità contrarie, queste statistiche non ci direbbero ancora nulla. È in pura perdita che la gente si dà tanto da fare e versa tanto inchiostro su questo argomento. »

5. VALUTAZIONI A PREZZI COSTANTI. DIFFICOLTÀ POSTA DALLE DIFFERENZE QUALITATIVE TRA BENI DI UGUALE DENOMINAZIONE

L'insufficienza caratteristica dell'impostazione esaminata ora si manifesta, come abbiamo osservato, in presenza della diversità che esiste, tra una situazione e l'altra, nel sistema dei prezzi. Nell'ipotesi alquanto astratta che le merci comuni alle varie situazioni confrontate si scambiassero tra loro negli stessi rapporti in tutte le situazioni (se insomma, nel nostro primo esempio, l'unità di grano valesse — poniamo — 1,5 unità di carbone sia in *A* che in *B*), il fatto di adottare una merce o l'altra come unità di valore non porterebbe più nessuna differenza nei risultati del confronto. Ma allora, visto che in presenza di una diversità tra i sistemi di prezzi noi veniamo comunque ad influenzare arbitrariamente il risultato dei nostri confronti attraverso la scelta che ci tocca fare prendendo un'unità monetaria piuttosto che un'altra, non potremmo a

³ J.-B. SAY, *Cours complet d'économie politique pratique*, 2ª ed. postuma (Bruxelles 1840) p. 35. Come è ricordato sopra, Say non ha disdegnato invece di valersi del metodo, quale espediente di comodo, sul piano delle ricerche empiriche. Cfr. *ibid.*, pp. 200 sgg.

pari titolo concederci invece quest'altro arbitrio: ammettere la finzione che il sistema di prezzi resti lo stesso per tutte le situazioni confrontate? Di fatto, gli economisti moderni si sono posti su questa strada — il metodo dei confronti « a prezzi costanti » —, a preferenza della strada su cui si erano messi i classici.

Esaminiamo intanto questo metodo semplicemente sotto il suo aspetto di espediente empirico, convenzionale, riservandoci di precisare in seguito la sua portata dottrinarica.

Il metodo consiste nell'assumere un certo sistema di prezzi. Lo si può scegliere arbitrariamente ma, poiché le spiegazioni che occorreranno valgono ugualmente per tutti i casi, ci fisseremo sul solo caso che si scelga il sistema di prezzi vigenti in una delle situazioni tra cui si vuol fare il confronto. Per questa situazione (che si direbbe in gergo tecnico « base sostanziale ») misureremo dunque le ricchezze al solito modo, addizionando le quantità di ogni specie di merce rilevata (quantità che verranno qui di seguito espresse con il simbolo q) ponderate ciascuna con il rispettivo prezzo unitario corrente nella situazione stessa (prezzi che verranno qui di seguito espressi con il simbolo p). Per l'altra situazione (o le altre, se il confronto è tra più di due termini) misureremo le ricchezze addizionando anche qui le quantità presenti di ogni specie di merce, ma ponderate questa volta non già con il prezzo unitario relativo a ciascuna merce nella situazione stessa, bensì con il corrispondente prezzo della situazione base. Le misure del complesso A e del complesso B saranno, cioè, in formule (scrivendo $q_{a,k}$ per la quantità di ciascuna delle n specie di merci in A, e analogamente, per esempio, $p_{b,k}$ per il prezzo unitario di ciascuna delle n specie di merci in B):

$$\left. \begin{array}{l} \text{scegliendo} \\ \text{come base} \\ \text{la situazione } A \end{array} \right\} \begin{array}{l} \text{complesso A} = \sum_{k=1}^{k=n} q_{a,k} p_{a,k}; \text{ complesso B} = \sum_{k=1}^{k=n} q_{b,k} p_{a,k}; \end{array}$$

scegliendo invece
come base
la situazione B

$$\left\{ \begin{array}{l} \text{complesso A} = \sum_{k=1}^{k=n} q_{a,k} p_{b,k}; \text{ complesso B} = \sum_{k=1}^{k=n} q_{b,k} p_{b,k} \end{array} \right.$$

Dobbiamo osservare che queste formule richiedono una quotazione di prezzo nella situazione base per tutte quante le n specie di merci che figurano nell'altra situazione confrontata¹. Cioè, guardando per esempio le formule della prima riga, per calcolare B ci occorre conoscere, per ciascuna delle addende $q_{b,k}$, il corrispondente $p_{a,k}$. Ma supponiamo che B sia il consumo nazionale italiano del 1930 ed A quello del 1910: dunque, tra le q_b dovremo considerare anche gli apparecchi radioriceventi, mentre simili apparecchi non erano ancora sul mercato e quindi non avevano un prezzo nel 1910. Come ci regoleremo? Diremo forse che, poiché quelle merci nel 1910 erano inaccessibili e cioè non si potevano avere per nessun prezzo, neppure elevatissimo, il corrispondente $p_{a,k}$ è infinito? E allora anche il nostro B assume un valore infinitamente più grande del valore di A: conclusione davvero un po' eccessiva dal punto di vista del senso co-

¹ È quasi superfluo far notare che, scrivendo queste formule, così come già nelle discussioni svolte dal § 3 in poi, ci si è riferiti per semplicità a quegli aggregati che sono definiti da una collezione di oggetti (ad es. il consumo nazionale) e non anche a quelli definiti da una *differenza* tra collezioni di oggetti (ad es. il prodotto nazionale netto). La possibilità di estendere la trattazione a questi ultimi è evidente. Per il prodotto nazionale netto, per esempio, la prima formula nel testo qui sopra dovrebbe risciversi come segue:

$$\text{complesso A} = \sum_{k=1}^{k=n} q_{a,k} p_{a,k} - \sum_{k=\alpha}^{k=\omega} q_{a,k} p_{a,k},$$

dove i valori di k da 1 ad n starebbero a designare le categorie di oggetti che appartengono a una data specie e che risultano prodotti nel periodo; mentre i valori di k da α ad ω starebbero a designare le categorie di oggetti che appartengono a una data specie e che risultano consumati durante il periodo nel conseguimento dei prodotti di cui sopra.

mune, proprio di quel generico senso comune cui vogliamo riferirci quando adottiamo questi metodi empirici di confronto storico.

D'altronde, possiamo portare lo stesso discorso su un terreno più esatto. Ecco: i prezzi ci interessano, in sostanza, perché li consideriamo una misura dell'utilità marginale dei beni¹. Ora, un bene inaccessibile — come l'apparecchio radioricevente nel 1910 o l'elisir di lunga vita ancor oggi per noi — non ha una utilità marginale infinitamente grande; resta, semplicemente, al di fuori della nostra scala di utilità. Dunque, o proviamo a fingerci nel modo meno assurdo possibile una situazione base modificata in guisa da comprendere anche una piccola dose del bene che ci interessa: nella situazione così finta il bene assume per forza una utilità marginale finita e noi abbiamo il p_a , finito, che ci serve nel calcolo di B²; oppure rinunziamo ad attribuire qualsiasi valore al bene in questione, il che vuol dire che non lo mettiamo in conto neppure come addendo di B. Ambedue le vie d'uscita hanno i propri inconvenienti: la prima perché vi interviene una larga dose di arbitrio; la seconda perché trascura nel confronto un potere di soddisfazione che inconfutabilmente esiste in B, inconveniente che può essere relevantissimo quando, per la grande distanza tra una situazione e l'altra, risulta vasta la categoria delle merci che sono presenti nella situazione B

¹ Va avvertito che, in una particolare impostazione di studi sul prodotto nazionale, i prezzi entrano invece in considerazione come una misura del *costo* dei beni. Di questa impostazione tratteremo soltanto nel § 10 e nel § 11.

² Superfluo dire che la finzione entra soltanto nella misura del complesso B: la misura del complesso A resta basata sui soli dati effettivi (infatti, nell'esempio del testo, la q_a da registrarsi nel complesso A per gli apparecchi radioriceventi sarebbe uguale a zero cosicché il corrispondente p_a , moltiplicandosi per zero, non influenzerebbe il risultato della sommatoria). Si noti che questo procedimento di determinazione di un p_a putativo è della stessa natura — benché sia, certo, assai più problematico — dei procedimenti che abbiamo considerato al cap. 3, § 6, per la valutazione di merci razionate ecc. Il procedimento è accolto da HICKS, *The Valuation of the Social Income* cit., p. 114.

e non lo sono in *A*. L'ultimo inconveniente indicato non è che un aspetto particolare di una insufficienza generale propria a tutte le valutazioni in prezzi, che sottolineeremo meglio in seguito.

Prima di passare ad altro argomento fermiamo ancora l'attenzione su un caso simile, ma non del tutto uguale, a quello esemplificato parlando degli apparecchi radio: il caso di un bene che sia gratuito, perché sovrabbondante, in una situazione ed abbia un prezzo, perché limitato rispetto al fabbisogno, nell'altra situazione confrontata. Se situazione base è la prima, dovremmo valutare al prezzo zero (cioè non computare affatto) le quantità di quel bene comprese nelle ricchezze della seconda situazione; se situazione base è la seconda, dovendo valutare a un prezzo di grandezza positiva la quantità di quel bene compresa nelle ricchezze della prima situazione (sebbene in realtà, in detta situazione, quel bene fosse sovrabbondante e gratuito), si presenterà la difficoltà di precisare come va misurata tale quantità.

Le complicazioni che abbiamo visto ora sono specifiche al metodo dei confronti storici a prezzi costanti e non si presentano nel metodo trattato al § 3. Ma, visto che stiamo mettendo i puntini sulle *i*, l'occasione è buona per attirare l'attenzione anche su un'altra difficoltà d'ordine più generale: quella di tener conto delle *differenze di qualità* di beni rilevati sotto uguale nome. Il problema si presenta, anche al di fuori dei confronti storici, quando determiniamo il valore di un certo complesso di ricchezze addizionando le quantità delle varie specie di beni comprese, moltiplicate ciascuna per il rispettivo prezzo unitario. Una delle specie di beni sarà per esempio, quella costituita da tutti gli oggetti denominati « paia di scarpe », che figurano, poniamo, nel numero di 2 milioni: ma noi dobbiamo stare attenti, ché in questi 2 milioni ci sono qualità di scarpe diverse per il loro prezzo¹. L'ideale sarebbe di conoscere esattamente il

¹ « A Milano, — racconta A. Molinari parlando della costruzione degli indici del costo della vita — là dove nel listino si usava la voce “ mele ”, dovevano

numero di paia di ciascuna qualità così da poterlo moltiplicare per il prezzo corrispondente (in altre parole, dovremmo considerare come *specie* di beni non « le paia di scarpe », ma le « paia di scarpe di dato prezzo »). Nella pratica questo computo minuzioso non si applica di certo: in molti casi, anzitutto, non ce n'è neppure bisogno, perché la statistica globale del movimento di merci in questione è stata raccolta, già in partenza, in valore (cosicché, in tali casi, la somma che cerchiamo ci è data bella e pronta e non abbiamo bisogno di calcolarla partendo dalla statistica in quantità e ponderando queste quantità con i rispettivi valori unitari); e nel caso che ci occorra invece, come supponevamo sopra, partire da una statistica in quantità nella quale sono mescolate merci che nonostante l'uguale denominazione hanno qualità diverse, ci contenteremo di approssimarci al risultato ideale moltiplicando la quantità globale per un prezzo medio opportunamente stimato.

Veniamo ora ai confronti storici. Se, per esempio, applicassimo il metodo del § 3, adottando come unità monetaria comune per il confronto il tasso di salario, dovremmo stare attenti a scegliere per l'una situazione e per l'altra un tasso di salario che riguardi prestazioni di lavoro « uguali » (criterio di assai problematica applicazione). Ancora, venendo al metodo dei confronti a prezzi costanti, è ovvio che i suoi risultati ci possono interessare soltanto in quanto le merci comprese in un certo aggregato e che noi valutiamo ai prezzi quotati per *uguali* merci nella situazione base siano effettivamente (e non solo nel nome) uguali alle merci della situazione base. Anche qui definire i criteri che ci permettono di giudicare sull'uguaglianza o meno è assai problematico: sono questioni che appartengono al

essere indicate almeno le sei qualità principali (tralasciando le sottodistinzioni). Nel novembre 1923 il prezzo delle “ mele ” era di lire 2,30, mentre il prezzo delle sei qualità variava da lire 0,25 per le più scadenti a lire 5 per le più fini. » A. MOLINARI, *I numeri indici del costo della vita in Italia*, Riforma Sociale (1924).

senso comune, non alla teoria esatta. Ma, per esempio, esisterà un consenso quasi generale su giudizi come questo: che 100 km di viaggio nella scomodissima terza classe delle ferrovie italiane nel 1945 non è un servizio di qualità uguale a 100 km di viaggio nella confortevole terza classe delle ferrovie svizzere nel medesimo anno e anche delle stesse ferrovie italiane nel 1935. E allora dovremmo tenerne conto nei confronti, per esempio adottando il procedimento di registrare per i beni di qualità superiore o inferiore alla norma una quantità maggiore o minore di quella effettivamente rilevata, cercando cioè di effettuare una riduzione dei beni di qualità diversa ad unità-tipo. Il procedimento viene applicato, di fatto, abbastanza spesso per quelle specie di beni in cui la qualità rilevante è data da elementari caratteristiche fisiche (per esempio, peso specifico del grano, potere calorico dei combustibili ecc.), ma quasi mai in tutti gli altri casi, per ovvie difficoltà di applicazione. E questo inficia talvolta molto gravemente il significato che si intenderebbe dare al risultato dei confronti a prezzi costanti.

6. IL CONFRONTO A PREZZI COSTANTI E IL CONFRONTO A PREZZI CORRENTI RETTIFICATO IN BASE A UN INDICE DEI PREZZI

Chiudendo l'inciso, ripartiamo dalle formule del paragrafo precedente. Nella pratica ordinaria, esse non vengono applicate direttamente, ma viene eseguito un calcolo più sbrigativo che può condurre, per via indiretta, vicino allo stesso risultato. Invece di compiere una valutazione a *prezzi costanti* dei vari complessi di ricchezze confrontati, si prende il valore di ciascun complesso, così come risulta immediatamente dai *prezzi correnti* nella rispettiva situazione e si divide (in gergo tecnico, « si deflaziona ») quindi detto valore per l'indice dei prezzi della situazione stessa rispetto alla situazione base. Illustreremo questo calcolo riprendendo il semplice esempio già portato sopra. Si tratta di confrontare il complesso A e il complesso B,

i cui valori a prezzi correnti si scriveranno:

$$\text{complesso A a prezzi correnti} = \sum_{k=1}^{k=n} q_{a,k} p_{a,k};$$

$$\text{complesso B a prezzi correnti} = \sum_{k=1}^{k=n} q_{b,k} p_{b,k}.$$

L'indice dei prezzi può esser dato dalle formule più diverse, ma noi scegliamo qui la formula di Paasche. Applicata al nostro problema, essa si scrive:

$$\text{indice dei prezzi di B su base A} = \frac{\sum_{k=1}^{k=n} q_{b,k} p_{b,k}}{\sum_{k=1}^{k=n} q_{b,k} p_{a,k}};$$

$$\text{indice dei prezzi di A su base B} = \frac{\sum_{k=1}^{k=n} q_{a,k} p_{a,k}}{\sum_{k=1}^{k=n} q_{a,k} p_{b,k}}.$$

L'indice dei prezzi di A su base A è, ovviamente, uguale ad uno e così pure l'indice dei prezzi di B su base B. Confrontiamo ora i valori a prezzi correnti del complesso A e del complesso B, divisi ciascuno per il corrispondente indice dei prezzi. Abbiamo, scegliendo come base la situazione A:

$$\text{complesso A} = \sum_{k=1}^{k=n} q_{a,k} p_{a,k};$$

$$\text{complesso B} = \frac{\sum_{k=1}^{k=n} q_{b,k} p_{b,k}}{\sum_{k=1}^{k=n} q_{b,k} p_{a,k}} = \sum_{k=1}^{k=n} q_{b,k} p_{a,k}$$

E, scegliendo come base la situazione B:

$$\begin{aligned} \text{complesso A} &= \frac{\sum_{k=1}^{k=n} q_{a,k} p_{a,k}}{\sum_{k=1}^{k=n} q_{a,k} p_{b,k}} = \sum_{k=1}^{k=n} q_{a,k} p_{b,k} \\ \text{complesso B} &= \sum_{k=1}^{k=n} q_{b,k} p_{b,k} \end{aligned}$$

Risultato, codesto, esattamente uguale a quello cui si giunge con il calcolo diretto a prezzi costanti, secondo le formule viste al paragrafo precedente. Ma questa esatta uguaglianza dipende dall'aver noi considerato una certa formula di indice dei prezzi: cioè l'indice di Paasche e non uno dei tanti indici pure usati nella pratica; e, per giunta, un indice di Paasche calcolato proprio su tutte quelle specie e quantità di merci che figurano negli aggregati di ricchezza oggetti del nostro confronto (insomma l'uguaglianza regge solo in quanto la successione delle q_a o q_b — in gergo tecnico, il « tipo » — su cui è costruito l'indice dei prezzi sia perfettamente uguale o, ciò che porta lo stesso risultato, proporzionale alla successione delle q_a o q_b comprese nei complessi considerati). Questo comporta, tra

l'altro, che volendo raggiungere con il calcolo attraverso l'indice dei prezzi risultati esattamente uguali a quelli cui si giungerebbe con il calcolo diretto a prezzi costanti, occorre usare un indice di Paasche costruito su un certo « tipo » se si confronta il consumo nazionale italiano del 1957 con quello del 1938 e un altro indice di Paasche, costruito su « tipo » diverso, se si confrontano tra loro gli stocks di ricchezza dei medesimi anni. Indici diversi, perché la composizione (cioè la successione delle q) del consumo non è uguale a quella dello stock¹.

Il lettore capisce però che, se ci proponiamo di raggiungere l'esatto risultato di un confronto a prezzi costanti, questo calcolo indiretto, attraverso l'indice dei prezzi perfettamente appropriato al caso specifico, non è più una scorciatoia ma anzi un giro vizioso. Esso non ci risparmia la rilevazione di nessuno dei dati che ci basterebbero per seguire la via più diretta della valutazione a prezzi costanti. Dunque, tutti i confronti che vengono fatti in pratica tra valutazioni a prezzi correnti divise per il relativo indice dei prezzi² — e tale pratica, per molte ragioni rispettabili, è estesissima — sono fatti prendendo degli indici dei prezzi più facilmente accessibili di quello su cui ci siamo intrattenuti noi. Cosicché anche la dimostrazione da noi vista sopra vale, per questi confronti, solo in modo approssimativo³.

¹ Il problema teorico della costruzione di numeri indici razionali per « deflazionare » gli aggregati di ricchezze è approfondito da R. STONE e S. J. PRAIS, *Systems of Aggregative Index Numbers and their Compatibility*, Economic J. (sett. 1952) 565-83. L'impostazione assunta da questi autori è più complessa di quella a cui ci si è attenuti nel testo; e lo stesso si verifica per le conclusioni.

² Ovvero moltiplicate per il relativo indice del *potere d'acquisto della moneta*, nome questo che si dà al reciproco dell'indice dei prezzi.

³ Per un primo orientamento sulla dottrina dei numeri indici dei prezzi si possono raccomandare, tra i testi fondamentali: G. HABERLER, *Der Sinn der Indexzahlen (eine Untersuchung ueber den Begriff des Preisniveaus und die Methoden seiner Messung)* (Tubinga 1927); e J. M. KEYNES, *A Treatise on Money* (Londra

7. IL SIGNIFICATO DOTTRINALE DEI CONFRONTI A PREZZI COSTANTI. PRIME CRITICHE

Resta da vedere, come ci eravamo riservati di fare, quale significato dottrinale si possa attribuire ai risultati dei confronti storici a prezzi costanti.

A tutta prima sembra di scoprirvi un significato molto preciso e interessante. Quando noi confrontiamo il consumo nazionale italiano del 1957 con quello del 1938 assumendo, come prezzi costanti, i prezzi del 1938, non confrontiamo forse i due aggregati per quello che entrambi valgono dal punto di vista, unitario, dei desideri presenti nella situazione italiana del 1938? Non determiniamo, insomma, l'esatta importanza che la nazione italiana 1938 avrebbe attribuito ad un ipotetico consumo composto come quello del 1957 in rapporto all'importanza che essa ha attribuito al suo effettivo consumo di quell'anno 1938? Ma stiamo attenti! La risposta da dare non è così liscia come sembra. I prezzi 1938 sono bensì una misura (con tutte le riserve già espresse molto sopra) dell'intensità relativa con cui la nazione italiana 1938 desiderava le varie specie di merci, ma si tratta appunto di una misura valida « al margine » delle quantità di merci considerate nella situazione 1938. I desideri relativi per le singole specie di merci avevano quella intensità, date le quantità effettivamente presenti delle specie di merci stesse. Verosimilmente, se una qualsiasi merce fosse stata presente in quantità maggiore o minore di quella che si verificò di fatto (ferme re-

1936) vol. 1, pp. 53-120. Un'ampia rassegna dei diversi aspetti della dottrina dei numeri indici è data, nella letteratura italiana, da A. UGGERI, *I numeri indici dei prezzi*, corso di lezioni (Milano 1946). Per una più recente discussione, si vedano gli scritti di D. S. BRADY, A. HURWITZ, D. C. MACGREGOR e J. TOBIN, in « Problems in the International Comparison of Economic Accounts » (Princeton 1957) pp. 301-47; vol. 20 della serie « Studies in Income and Wealth ».

stando le quantità delle altre), la medesima nazione italiana 1938 le avrebbe attribuito una importanza marginale relativa minore o rispettivamente maggiore di quella che le attribuì di fatto. E allora commetteremmo un'incoerenza accettando le valutazioni 1938 come riferimento valido per calcolare l'importanza che la nazione 1938 avrebbe attribuito a un complesso di consumi diverso da quello del 1938¹. Il consumo nazionale dell'anno comprende infatti una gran parte delle disponibilità nazionali dei vari beni e quando noi facciamo l'esperimento mentale che la nazione 1938 valuti un complesso uguale a quello consumato nel 1957, facciamo con ciò l'ipotesi che essa disponga di quantità di beni diverse da quelle di cui dispose effettivamente nel 1938, ipotesi che è incompatibile con l'applicazione di valutazioni marginali basate sulle disponibilità del 1938.

L'incoerenza può non preoccuparci se si tratta di confrontare, a prezzi costanti desunti da una data situazione *A*, complessi di ricchezze *B*, *C*, *D*, relativi a situazioni in cui le quantità disponibili dei vari beni rimangono pressappoco uguali a quelle riscontrate in *A*.

Finché, infatti, il nostro esperimento mentale non ci conduce a concepire molto mutate rispetto ai fatti le disponibilità nella situazione base, restano approssimativamente applicabili le valutazioni marginali in essa verificatesi di fatto. Ma, al di fuori di questo campo d'applicazione molto ristretto, l'incoerenza che abbiamo avvertito risulta grave.

Dunque, dopo aver suggerito all'inizio di questo paragrafo l'impressione che i confronti a prezzi costanti potessero avere un senso molto preciso e interessante, cadiamo ora in una conclusione critica. Sarà utile esercitarsi a formularla in termini esatti.

Dovremo dire che, per rappresentarci coerentemente una valutazione di un qualsiasi aggregato *B* in base ai desideri vigenti nella

¹ Si ricordi quanto detto sopra, cap. 3, § 7, ultima parte.

situazione A , ci occorre pensare ad una formula $\sum_{k=1}^{k=n} q_{b,k} p_{A,k}$ nella quale la successione dei $p_{A,k}$ (da $k=1$ a $k=n$) è proporzionale alla successione delle valutazioni marginali che verrebbero fatte in A delle singole merci se queste fossero rispettivamente presenti in quantità $q_{b,k}$ (da $k=1$ a $k=n$) uguali a quelle presenti in B . Solo nel caso che le relazioni intercorrenti tra le quantità q_b e le corrispondenti quantità q_a siano tali che i rapporti di sostituibilità tra ogni merce e l'altra, dal punto di vista dei desideri della situazione A , rimangano gli stessi tanto in riferimento alle q_a quanto in riferimento alle q_b , solo in questo caso ipotetico — concludiamo — i p_a possono essere coerentemente assunti come valori concreti dei simboli p_A che figurano nella nostra formula.

In questo caso particolare potremmo anche essere tentati di chiudere gli occhi su una ulteriore difficoltà, che invece è troppo evidente in tutti gli altri casi: la difficoltà posta dal fatto che noi possiamo bensì definire un *rapporto* tra le importanze marginali dei vari beni, ma non una *scala assoluta* della misura di queste importanze marginali. Ora, per dare una valutazione in se stessa coerente del complesso B dal punto di vista dei desideri della situazione A basta che rispettiamo la condizione che i $p_{A,1}, p_{A,2}, \dots, p_{A,n}$ siano rispettivamente proporzionali alle importanze marginali (secondo i desideri della situazione A) di $q_{b,1}, q_{b,2}, \dots, q_{b,n}$; e non conta la grandezza assoluta dei numeri con cui scegliamo di esprimere i p_A stessi (un certo numero di lire o di quintali di grano ecc. o un multiplo o sottomultiplo a piacimento). Ma quando ci proponiamo invece — e tale è il nostro problema — di concepire

una valutazione $\sum_{k=1}^{k=n} q_{b,k} p_{A,k}$ che ci dica qual è l'importanza attribuita al complesso B rispetto al complesso A, che sia cioè commensurabile con la valutazione $\sum_{k=1}^{k=n} q_{a,k} p_{a,k}$, allora la grandezza assoluta

che scegliamo di attribuire ai numeri $p_{A,k}$ diventa determinante per il risultato del confronto. Per parlare in termini astratti, dovremmo dire che ci occorre fissare un ipotetico bene f per il quale si abbia che l'importanza marginale di $q_{a,f}$ e l'importanza marginale di $q_{b,f}$, sempre misurate dallo stesso punto di vista dei desideri vigenti in A , restano uguali; e porre allora un $p_{A,f}$ uguale in valore assoluto a $p_{a,f}$, determinando quindi relativamente ad esso le restanti $p_{A,1}, p_{A,2}, p_{A,3}, \dots$ ecc. (in proporzione all'importanza marginale relativa di $q_{b,1}, q_{b,2}, \dots$ ecc.).

Ma questo è un discorso astratto: in concreto non c'è nessun metodo logicamente esatto per individuare l'ipotetico bene f . Quindi, o si rinuncia a qualsiasi confronto tra l'importanza di due aggregati in quanto il problema è logicamente indeterminato, o si introducono delle convenzioni arbitrarie per renderlo determinato, riallacciandosi, in definitiva, ai metodi empirici di cui abbiamo parlato nel § 4. Solo in base a una convenzione di tal fatta potremmo prospettarci una valutazione del complesso B che, oltre ad essere esente dall'incongruenza che vizia l'usuale valutazione a prezzi costanti p_a , venga anche postulata come commensurabile con la valutazione del complesso A (basata, essa, sui prezzi p_a). E solo in riferimento a una tale convenzione potremmo dare una definizione del senso e dell'entità dell'errore che si commette quando, per confrontare l'importanza del complesso B con quella del complesso A dal punto di vista dei desideri vigenti in A , si valuta il complesso B a prezzi desunti dalla situazione A ; errore che sarebbe rappresentato dalla formula

$$\sum_{k=1}^{k=n} q_{b,k} (p_{a,k} - p_{A,k}).$$

Conclusioni meno vaghe di quelle che abbiamo dovuto formulare esaminando il problema com'era impostato sopra si possono raggiungere, in alcuni casi, se ci si limita a porre il quesito: è o meno un dato complesso A preferito a un dato complesso B dal punto

di vista dei desideri in A ? Supponiamo che, calcolando a prezzi costanti p_a , risulti $\sum_{k=1}^{k=n} q_{a,k} p_{a,k} > \sum_{k=1}^{k=n} q_{b,k} p_{a,k}$. Questo risultato può denotare due cose: o che, nel complesso B , alcune merci sono rappresentate in quantità minore e nessuna in quantità maggiore che nel complesso A , e in tal caso si concluderebbe (sempreché escludiamo la possibilità che le merci possano assumere utilità marginali nulle o negative) che A è preferito a B ; oppure, il risultato può denotare che nel complesso B alcune merci sono rappresentate in quantità deficiente ed altre in quantità eccedente rispetto al complesso A , ma che la deficienza del primo gruppo di merci avrebbe un'importanza più grave — se volessimo valutarla in prima approssimazione accettando come buone le valutazioni marginali che vigerebbero per le quantità in A — di quanta ne avrebbe l'eccedenza del secondo gruppo di merci. Ora, sappiamo che queste valutazioni (cioè i p_a), essendo stabilite al margine delle quantità q_a presenti in A , si modificherebbero passando a quantità q_b diverse dalle q_a : ma, se accettiamo il postulato che le utilità marginali sono funzione decrescente delle quantità, dobbiamo dire che esse si modificherebbero proprio in modo tale da far risultare anche più importanti le deficienze rispetto alle eccedenze di B su A . Concludendo, il verificarsi della disuguaglianza $\sum_{k=1}^{k=n} q_{a,k} p_{a,k} > \sum_{k=1}^{k=n} q_{b,k} p_{a,k}$ fornirebbe comunque la prova che la nazione A preferisce il complesso di cui dispone a quello di cui dispone la nazione B .

8. CONFRONTO A PREZZI COSTANTI PER RICONOSCERE, TRA DUE COLLEZIONI DI BENI, QUELLA PREFERITA DA UN « INDIVIDUO MEDIO »

In verità, discorrere delle valutazioni fatte da una nazione nel suo insieme è un gioco molto astratto. Tanto vale introdurre un'astrazione

zione diversa, che ci permette di portare la trattazione su un piano di evidenza forse maggiore.

Finché consideriamo la collettività nel suo complesso, abbiamo osservato, i prezzi valgono come indici dei rapporti di sostituibilità (marginale) che essa attribuisce ai vari oggetti, date le quantità d'ogni specie d'oggetti che sono a sua disposizione. Epperò quei prezzi, che *riflettono* i rapporti di sostituibilità tra beni disponibili in certe quantità, non possono esser presi come indici validi dei rapporti di sostituibilità che la collettività attribuirebbe alle medesime specie di beni se disponibili in quantità diverse. Tutto questo, dal punto di vista della collettività nel suo complesso. Ma dal ristretto punto di vista di ciascun singolo componente di essa, il sistema dei prezzi può presentarsi come una realtà indipendente. Per ciascuno di noi, praticamente, sono proprio i prezzi che *determinano* nel modo più immediato i rapporti di sostituibilità tra un bene e l'altro¹. In particolare — ciò che qui più direttamente ci interessa — possiamo riconoscere entro certi limiti che il sistema dei prezzi attuali *costituisce il vincolo* posto al singolo nella scelta tra un bene e l'altro, nel senso che il singolo è sempre libero di procurarsi quei beni che preferisce, sotto l'unica condizione di cedere in cambio beni aventi complessivamente, alle quotazioni attuali, un prezzo uguale. Questa affermazione, nei limiti in cui vale (riserve evidenti vanno fatte per tutti i casi menzionati nel § 5 qui sopra, e nel § 6 del capitolo 3, nei quali abbiamo parlato di « prezzi putativi », nonché per i casi in cui l'influenza del comportamento del singolo sul sistema dei prezzi non sia impercettibile), ci consente di prospettare il problema che esamineremo ora.

¹ Si tratta di nozioni ben familiari a chiunque abbia studiato la teoria delle forme di mercato e che non richiedono qui particolare illustrazione. Il lettore potrà eventualmente consultare W. EUCKEN, *Die Grundlagen der Nationalökonomie*. 2ª ed. (Jena 1941) spec. parte 3, cap. 2, pp. 111 sgg.

Ci riferiremo ad un individuo fittizio, un «individuo medio», definito come un qualsiasi tizio cui tocca una quota media del complesso di ricchezze in questione. Si perdoni la terminologia elastica usata in questa prima definizione: potremo precisarla meglio passando ad un esempio particolare e scegliamo subito uno degli esempi di più evidente interesse, quello del consumo nazionale. Sia esso,

in una situazione A (poniamo l'Italia annata 1930), $\sum_{k=1}^{k=n} q_{a,k} P_{a,k}$; e sia U_a il numero di coloro che vi concorrono (cioè il numero dei consumatori presenti nell'Italia annata 1930)¹. Chiameremo allora consumatore medio quell'individuo fittizio i cui consumi diretti sono

costituiti dalle quantità: $\frac{q_{a,1}}{U_a}, \frac{q_{a,2}}{U_a}, \dots, \frac{q_{a,e}}{U_a}, \dots, \frac{q_{a,n}}{U_a}$. In concreto

questo significa per esempio, riferendoci al consumo nazionale dell'Italia annata 1930, che il nostro ipotetico consumatore medio è colui che ha mangiato nell'annata un chilogrammo di baccalà (poiché tale è, approssimativamente, la quota che si ottiene dividendo il consumo totale di baccalà per il numero degli abitanti presenti) e che ha goduto l'uso nell'annata di cinque millesimi di automobile privata ovvero — se non vogliamo considerare l'uso di automobili esistenti, ma solo l'acquisto di automobili nuove —, che ha comperato nell'annata cinque decimillesimi di automobile privata nuova (tali sono infatti, approssimativamente, le quote che si ottengono calcolando come detto sopra); ed analogamente per tutti gli altri beni. Dobbiamo riconoscere che l'astrazione che stiamo costruendo è un po' spinta, perché è certo che quella proporzione tra i consumi delle varie merci non può verificarsi praticamente nel caso di nessun individuo reale. Ma andiamo avanti. La stessa astrazione

¹ Evidentemente il computo dei consumatori-anno può anche esser fatto, se lo si ritiene più rispondente, attribuendo un peso diverso alle persone secondo il sesso e l'età così da ridurle tutte ad «unità di consumo» omogenee dal punto di vista delle esigenze fisiologiche o altre.

si può ripetere per il consumo nazionale relativo ad un'altra situazione B , poniamo la Grecia della medesima annata 1930. Usando notazioni analoghe a quelle usate sopra, definiremo come consumatore medio della Grecia 1930 colui che consuma direttamente le quantità:

$$\frac{q_{b,1}}{U_b}, \frac{q_{b,2}}{U_b}, \dots, \frac{q_{b,e}}{U_b}, \dots, \frac{q_{b,n}}{U_b}.$$

Possiamo ora porci il seguente problema: siamo in grado di dire se il consumatore medio italiano preferisce o no la propria situazione effettiva alla situazione diversa, in cui si trova il consumatore medio greco? Per rispondere, dobbiamo valutare i consumi del consumatore medio greco ai prezzi vigenti nella situazione italiana.

Il totale, che è dato dalla formula $\sum_{k=1}^{k=n} \frac{q_{b,k} P_{a,k}}{U_b}$, rappresenta

la somma che il consumatore medio italiano avrebbe dovuto spendere (in Italia) per trovarsi in una situazione uguale a quella del consumatore medio greco. Ma effettivamente il consumatore italiano, sappiamo, si è procurato quantità diverse delle varie specie di beni, quantità che ai prezzi vigenti in Italia rappresentano un

valore complessivo dato dalla formula $\sum_{k=1}^{k=n} \frac{q_{a,k} P_{a,k}}{U_a}$. Si tratta di

confrontare tra loro i valori delle due formule, quella che valuta la spesa effettivamente compiuta dall'italiano e quella che valuta la spesa che avrebbe dovuto essere compiuta dall'italiano se questi avesse voluto consumare un complesso di oggetti uguale a quello consumato dal greco. Potrà darsi uno dei seguenti tre casi:

$$\sum_{k=1}^{k=n} \frac{q_{a,k} P_{a,k}}{U_a} \geq \sum_{k=1}^{k=n} \frac{q_{b,k} P_{a,k}}{U_b}.$$

Primo caso: il primo membro è maggiore del secondo. Dobbiamo dire che il consumatore medio italiano, con il potere d'acqui-

sto di cui ha disposto per i propri consumi, avrebbe potuto acquistare, anziché gli oggetti che ha effettivamente consumati, un complesso di oggetti uguale a quello consumato dal greco, più altri oggetti ancora. Ma egli, scegliendo — come risulta dai fatti — il complesso delle q_a , ha dimostrato di preferirlo al complesso delle q_b più qualche altro oggetto; e quindi ha dimostrato, a maggior ragione, di preferirlo al complesso delle q_b puro e semplice. Siamo cioè in grado di concludere che il consumatore medio italiano *preferisce* il proprio complesso di consumi a quello di cui gode il consumatore medio greco.

Secondo caso: il primo termine sia uguale al secondo. Questo significa che il consumatore medio italiano, con il potere d'acquisto di cui ha disposto per i propri consumi, avrebbe potuto indifferentemente acquistare un altro complesso di oggetti, uguale a quello consumato dal greco. In quanto non l'ha fatto, ha dimostrato di *non preferirlo*.

Terzo caso: il primo termine sia minore del secondo. Questo significa che il consumatore medio italiano, se avesse voluto acquistare — con il potere d'acquisto di cui ha disposto per i propri consumi — un complesso di oggetti uguale a quello consumato dal greco, non vi sarebbe riuscito. Qui occorre esaminare il caso più da vicino. Se non c'è nessuna q_a che sia maggiore della corrispondente q_b , se insomma tutte le specie di oggetti compaiono nel complesso « greco » con quantità maggiori che nel complesso « italiano » (o almeno uguali); e se inoltre si esclude il caso di specie di oggetti per le quali la disponibilità di una quantità $q_b > q_a$ non sarebbe desiderata da parte del consumatore italiano, allora una conclusione si può trarre dal semplice confronto in termini merceologici. È ovvio, infatti, che il complesso greco, in quanto contiene tutte le stesse quantità contenute nel complesso italiano, più altre ancora, sarebbe preferito dal consumatore italiano. Ma nell'altra ipotesi, più verosimile, che si presentino anche delle q_a maggiori delle corrispondenti q_b , il fatto che la prima sommatoria della nostra espres-

sione sia maggiore della seconda non ci autorizza a nessuna conclusione. Possiamo dire che, se il consumatore italiano avesse provato a procurarsi il complesso greco, i mezzi non gli sarebbero bastati per arrivare in fondo al tentativo e avrebbe dovuto contentarsi, per così dire, di un complesso uguale a quello greco (scriviamolo R) meno qualcosa (che scriveremo r). È vero che questo complesso $R - r$ sarebbe da lui meno desiderato del complesso greco intero R . Ma è anche vero che il consumatore italiano, per come si è comportato nei fatti, ha dimostrato di preferire ad $R - r$ un complesso diverso, nel quale certe q sono perfino minori che in $R - r$, ma altre sono maggiori che nello stesso R ; un complesso (quello dato dalle q_a effettive) che possiamo scrivere qui $R - r - v + z$. E il sapere che R è più desiderato di $R - r$ e che $R - r$ a sua volta è meno desiderato di $R - r - v + z$ non ci fornisce elementi sufficienti per concludere se R sia desiderato più o meno o con la stessa intensità di $R - r - v + z$. Abbandonando i simboli: *non siamo in grado di concludere*, dalla disuguaglianza tra le sommatorie, se l'italiano preferisca o meno la situazione del consumatore medio greco alla propria.

L'analisi che abbiamo svolto in questo paragrafo non è, come il lettore avrà notato, che il confronto tra un consumo nazionale medio A e un consumo nazionale medio B, a prezzi costanti desunti dalla situazione A. Qualsiasi confronto così fatto ci autorizza dunque (ammessi i presupposti e fatte le riserve già note), quando il valore di A risulti maggiore del valore di B, a concludere senz'altro che in base ai desideri della situazione A il paniere medio di consumo A è preferito al paniere medio B. Non ci autorizza invece a formulare senz'altro la conclusione opposta quando il valore di A risulti minore del valore di B. Gli stessi consumi nazionali medi A e B si possono, d'altra parte, confrontare anche valutandoli a prezzi costanti desunti dalla situazione B: confronto in base al quale, se il valore di B risulta maggiore del valore di A, dovremo concludere che il paniere medio di consumo B è preferito al paniere medio A

dal punto di vista dei desideri vigenti nella situazione B ; mentre se il valore di B risulta minore del valore di A , non possiamo formulare senz'altro la conclusione opposta. Ora, è evidente che, pur restando fissi i due panieri confrontati A e B , la conclusione che raggiungiamo in concreto facendo il confronto dal punto di vista dei desideri della situazione A (cioè basandoci su prezzi costanti p_a) può anche non essere simmetrica rispetto a quella che raggiungiamo facendo il confronto dal punto di vista dei desideri della situazione B (cioè basandoci su prezzi costanti p_b).

In altre parole, non è detto che, se il complesso A risulta preferito a quello B dal punto di vista del consumatore che si trova nella situazione A , sia escluso che il complesso B risulti nondimeno preferito a quello A dal punto di vista del consumatore che si trova nella situazione B . Una tale asimmetria di conclusioni, asimmetria risultante da una divergenza tra il sistema dei prezzi in A e il sistema dei prezzi in B , sarebbe contraddittoria soltanto in apparenza, non in sostanza. Essa metterebbe semplicemente in evidenza il fatto che i desideri del consumatore in A sono diversi dai desideri del consumatore in B : cosicché il primo preferisce la propria situazione a quella del secondo e il secondo la propria a quella del primo. Ciò non è né più né meno incomprensibile del fatto, di comune esperienza, che un contadino e un impiegato dichiarino ciascuno in piena coscienza e sincerità che non cambierebbero mai la propria condizione con quella dell'altro (o del fatto, anche più comune del primo e ben più sconcertante, che proclamino ciascuno di invidiare pazzamente la condizione dell'altro).

9. LO STESSO PROBLEMA AFFRONTATO ATTRAVERSO GLI INDICI DEI PREZZI

Già vedemmo (§ 6) che, nella pratica, il confronto a prezzi costanti viene generalmente sostituito da un procedimento più sbrigativo: anziché procedere ad una valutazione analitica, in base ai p_a cor-

renti nella situazione base, delle singole q_b , comprese nel complesso B , si assume il valore globale *corrente* di questo complesso (cioè il suo valore ai prezzi effettivi p_b) diviso per un indice (su base situazione A) dei prezzi correnti nella situazione cui esso si riferisce. Abbiamo anche veduto che, quando si segue questa scorciatoia, non si dispone mai di un indice dei prezzi così fatto da condurre a risultati perfettamente uguali a quelli che si sarebbero raggiunti attraverso una valutazione analitica delle singole q_b a prezzi costanti p_a : il risultato è soltanto approssimativo, e più o meno approssimato a seconda dell'indice dei prezzi disponibile. Su queste considerazioni generali è superfluo insistere più oltre. Qui ci basta esaminare, riferendoci al caso teorico che si scelgano indici dei prezzi perfettamente idonei allo scopo, come il procedimento di confronto attraverso gli indici dei prezzi si applichi al particolare problema trattato nel paragrafo precedente. Vogliamo insomma tradurre i criteri di preferenza tra un paniere medio di consumi e l'altro, già espressi sopra in termini di valutazioni a prezzi costanti, in criteri espressi in termini di valutazioni a prezzi correnti e di indici dei prezzi.

Abbiamo visto di poter concludere che dal punto di vista dei desideri del consumatore medio in A il paniere A è più desiderato del paniere B ogniquale volta riscontriamo la disuguaglianza:

$$\sum_{k=1}^{k=n} \frac{q_{a,k} p_{a,k}}{U_a} > \sum_{k=1}^{k=n} \frac{q_{b,k} p_{a,k}}{U_b}.$$

Ma questa disuguaglianza si può scrivere anche, dividendo ambedue

i membri per $\sum_{k=1}^{k=n} \frac{q_{b,k} p_{b,k}}{U_b}$, come segue:

$$\frac{\sum_{k=1}^{k=n} \frac{q_{a,k} p_{a,k}}{U_a}}{\sum_{k=1}^{k=n} \frac{q_{b,k} p_{b,k}}{U_b}} > \frac{\sum_{k=1}^{k=n} q_{b,k} p_{a,k}}{\sum_{k=1}^{k=n} q_{b,k} p_{b,k}}.$$

Qui il primo membro è l'indice del valore, a prezzi correnti, del paniere A su base B (scriveremo per comodità ${}_bI_a$); e il secondo membro è l'indice dei prezzi nella situazione A su base B, calcolato secondo la formula di Laspeyres (scriveremo per comodità ${}_bL_a$). Concludiamo dunque, sempre dal punto di vista dei desideri nella situazione A, che il paniere A è preferito al paniere B quando riscontriamo che ${}_bI_a > {}_bL_a$. Ma la condizione scritta sopra si può anche scrivere, passando ai reciproci:

$$\frac{\sum_{k=1}^{k=n} \frac{q_{b,k} p_{b,k}}{U_b}}{\sum_{k=1}^{k=n} \frac{q_{a,k} p_{a,k}}{U_a}} < \frac{\sum_{k=1}^{k=n} q_{b,k} p_{b,k}}{\sum_{k=1}^{k=n} q_{b,k} p_{a,k}}.$$

Qui il primo membro è l'indice del valore, a prezzi correnti, del paniere B su base A (${}_aI_b$); e il secondo membro è l'indice dei prezzi nella situazione B su base A, calcolato secondo la formula di Paasche (scriveremo per comodità ${}_aP_b$). Dunque, sempre dal punto di vista dei desideri nella situazione A, la condizione per concludere che il paniere A è preferito al paniere B si può scrivere anche: ${}_aI_b < {}_aP_b$.

Esaminiamo ora la condizione in cui possiamo dire, soltanto, che il paniere B (sempre dal punto di vista del consumatore medio in A) non è preferito al paniere A: questa condizione, come sappiamo, è data da:

$$\sum_{k=1}^{k=n} \frac{q_{a,k} p_{a,k}}{U_a} = \sum_{k=1}^{k=n} \frac{q_{b,k} p_{a,k}}{U_b}.$$

Seguendo passaggi analoghi a quelli seguiti un momento fa, troviamo che questa condizione si può scrivere anche: ${}_bI_a = {}_bL_a$; o, ciò che è lo stesso: ${}_aI_b = {}_aP_b$.

Esaminiamo infine il caso in cui la disuguaglianza tra i due panieri è tale che non ci autorizza, di per sé, a concludere se in base ai desi-

deri del consumatore medio in A uno dei due panieri confrontati sia preferibile all'altro. Questo caso si presenta, come sappiamo, quando sia:

$$\sum_{k=1}^{k=n} \frac{q_{a,k} p_{a,k}}{U_a} < \sum_{k=1}^{k=n} \frac{q_{b,k} p_{a,k}}{U_b},$$

cioè quando sia ${}_bI_a < {}_bL_a$; ovvero, ciò che è la stessa cosa scritta in modo diverso, ${}_aI_b > {}_aP_b$.

Abbiamo così esaminato (traducendo le nostre conclusioni in termini di indici del valore dei panieri di consumo a prezzi correnti e di indici dei prezzi) i casi che si possono presentare quando confrontiamo i due panieri dal punto di vista dei desideri del consumatore medio in A. Restano ora da esaminare, in modo analogo, i casi che si possono presentare se confrontiamo i due panieri dal punto di vista dei desideri del consumatore medio in B. Da questo secondo punto di vista (con passaggi analoghi a quelli indicati sopra) raggiungiamo le seguenti conclusioni:

B è preferito ad A quando riscontriamo che: ${}_aI_b > {}_aL_b$, cioè: ${}_bI_a < {}_bP_a$;

A non è preferito a B quando riscontriamo che: ${}_aI_b = {}_aL_b$, cioè: ${}_bI_a = {}_bP_a$;

la disuguaglianza, di per sé non autorizza a nessuna conclusione quando riscontriamo che: ${}_aI_b < {}_aL_b$, cioè: ${}_bI_a > {}_bP_a$.

In ogni caso concreto, dunque, in cui ci è dato l'indice del valore, a prezzi correnti, di un certo complesso di ricchezze « Secondo » sulla base di un certo complesso di ricchezze « Primo » (${}_1I_2$) ed in cui ci sono dati inoltre i due indici dei prezzi « secondi » sulla base dei prezzi « primi » — esattamente l'indice di Laspeyres (${}_1L_2$) e l'indice di Paasche (${}_1P_2$) —, si verificherà l'una o l'altra delle nove combinazioni elencate nel seguente prospetto, enunciando le conclusioni che ciascuna di esse comporta:

$$1^o \left\{ \begin{array}{l} {}_1I_2 > {}_1L_2, \text{ dal che risulta che il soggetto Secondo preferisce il complesso di ricchezze di cui dispone a quello di Primo;} \\ {}_1I_2 > {}_1P_2, \text{ dal che non si può concludere nulla circa le preferenze del soggetto Primo.} \end{array} \right.$$

- 2° $\left\{ \begin{array}{l} {}_1I_2 > {}_1L_2, \text{ dal che risulta che il soggetto Secondo preferisce il complesso di ricchezze di cui dispone a quello di Primo;} \\ {}_1I_2 = {}_1P_2, \text{ dal che risulta che il soggetto Primo non preferisce il complesso di ricchezze di cui dispone Secondo al proprio.} \end{array} \right.$
- 3° $\left\{ \begin{array}{l} {}_1I_2 > {}_1L_2, \text{ dal che risulta che il soggetto Secondo preferisce il complesso di ricchezze di cui dispone a quello di Primo;} \\ {}_1I_2 < {}_1P_2, \text{ dal che risulta che il soggetto Primo preferisce il complesso di ricchezze di cui dispone a quello di Secondo.} \end{array} \right.$
- 4° $\left\{ \begin{array}{l} {}_1I_2 = {}_1L_2, \text{ dal che risulta che il soggetto Secondo non preferisce il complesso di ricchezze di cui dispone Primo al proprio;} \\ {}_1I_2 > {}_1P_2, \text{ dal che non si può concludere nulla circa le preferenze del soggetto Primo.} \end{array} \right.$
- 5° $\left\{ \begin{array}{l} {}_1I_2 = {}_1L_2, \text{ dal che risulta che il soggetto Secondo non preferisce il complesso di ricchezze di cui dispone Primo al proprio;} \\ {}_1I_2 = {}_1P_2, \text{ dal che risulta che il soggetto Primo non preferisce il complesso di ricchezze di cui dispone Secondo al proprio.} \end{array} \right.$
- 6° $\left\{ \begin{array}{l} {}_1I_2 = {}_1L_2, \text{ dal che risulta che il soggetto Secondo non preferisce il complesso di ricchezze di cui dispone Primo al proprio;} \\ {}_1I_2 < {}_1P_2, \text{ dal che risulta che il soggetto Primo preferisce il complesso di ricchezze di cui dispone a quello di Secondo.} \end{array} \right.$
- 7° $\left\{ \begin{array}{l} {}_1I_2 < {}_1L_2, \text{ dal che non si può concludere nulla circa le preferenze del soggetto Secondo;} \\ {}_1I_2 > {}_1P_2, \text{ dal che non si può concludere nulla circa le preferenze del soggetto Primo.} \end{array} \right.$
- 8° $\left\{ \begin{array}{l} {}_1I_2 < {}_1L_2, \text{ dal che non si può concludere nulla circa le preferenze del soggetto Secondo;} \\ {}_1I_2 = {}_1P_2, \text{ dal che risulta che il soggetto Primo non preferisce il complesso di ricchezze di cui dispone Secondo al proprio.} \end{array} \right.$
- 9° $\left\{ \begin{array}{l} {}_1I_2 < {}_1L_2, \text{ dal che non si può concludere nulla circa le preferenze del soggetto Secondo;} \\ {}_1I_2 < {}_1P_2, \text{ dal che risulta che il soggetto Primo preferisce il complesso di ricchezze di cui dispone a quello di Secondo.} \end{array} \right.$

Il discorso iniziato al § 8 e concluso qui sopra non ha fatto che riportare la sostanza di alcuni schemi di pensiero fondamentali della moderna dottrina dei confronti (in termini di rispondenza ai desideri) tra aggregati di ricchezze separati nel tempo e

nello spazio; schemi già introdotti da Pigou nel 1912¹, e successivamente rielaborati dallo stesso e da altri autori. La trattazione ora svolta, però, riprende da tali studi soltanto le grandi linee, poiché mi è sembrato che per presentare la dottrina nella forma più facilmente accettabile fosse opportuno formularla con più strette limitazioni, sian pure fastidiose e con meno sviluppi, anche se questi sembrerebbero seducenti, di quanto facciano gli studi ricordati².

¹ A. C. PIGOU, *Wealth and Welfare* (Londra 1912) p. 34.

² Anche la formulazione qui adottata conserva però un punto debole, che risiede nella finzione dell'individuo medio e nell'ipotesi di una libertà di scelta (tra qualsiasi raggruppamento di merci e subordinatamente al solo vincolo dei prezzi attuali) da parte di tale individuo medio.

Il lettore desideroso di prendere conoscenza diretta della letteratura potrà cominciare da A. C. PIGOU, *Economia del benessere* cit., cap. 6: "La misura dei cambiamenti nel volume del dividendo nazionale", pp. 65 sgg.; e R. FRISCH, *Annual Survey of General Economic Theory: The Problem of Index Numbers*, *Econometrica* (genn. 1936) 1-38. In questo articolo il lettore troverà le indicazioni bibliografiche degli importanti contributi apparsi, fino a quella data, per opera di: R. G. D. ALLEN, A. L. BOWLEY, F. DIVISIA, C. GINI, G. HABERLER, J. M. KEYNES, A. A. KONÜS, A. C. PIGOU, R. ROY, H. STAEBLE, H. WALSH. Tra i contributi apparsi successivamente segnaliamo quelli di: W. LEONTIEFF, *Composite Commodities and the Problem of Index Numbers*, *Econometrica* (genn. 1936) 39-59; A. L. BOWLEY, *Note on Professor Frisch's "The Problem of Index Numbers"*, *Econometrica* (genn. 1938) 83 sg.; H. SCHULTZ, *A Misunderstanding in Index-numbers Theory: The True Konüs Condition on Cost of Living Index Numbers and its Limitations*, *Econometrica* (genn. 1939) 1-9; A. A. KONÜS, *The Problem of the Index of Cost of Living*, trad. dall'originale russo del 1924, *Econometrica* (genn. 1938) 11-29; J. R. HICKS, *The Valuation* cit.; A. C. PIGOU, *Comparisons of real income*, *Economica* (maggio 1943) 93-98; S. KUZNETS, *On the Valuation of the Social Income* cit.; A. NATAF e R. ROY, *Remarques et suggestions relatives aux nombres-indices*, *Econometrica* (ottob. 1948) 330-46; P. A. SAMUELSON, *Foundations of Economic Analysis* (Cambridge, Mass. 1948) pp. 146 sgg., e *Evaluation of Real National Income*, *Oxford Economic Papers* (1951); R. G. D. ALLEN, *The Economic Theory of Index Numbers*, *Economica* (agosto 1949) 197-203; H. STAEBLE, *The International Comparison of Real National Income*, seguito da commenti di A. BERGSON, D. BRADY, M. A. COPELAND, E. M. SNYDER, W. VICKREY, in « *Studies in Income and Wealth* » vol. 11 (New York 1949) pp. 223-72.

10. LA MISURA DEL PRODOTTO NAZIONALE COME INDICE DI TUTTE LE POSSIBILITÀ PRODUTTIVE

Trattando di confronti storici, ci siamo fissati principalmente sulla valutazione delle ricchezze nazionali sotto l'aspetto della loro rispondenza ai desideri, poiché è sotto tale aspetto che l'interesse di tentare dei confronti storici si fa più comunemente sentire.

Ma adesso, uscendo dal tema dei confronti storici, si accennerà per prima cosa ad un altro tipo di apprezzamenti quantitativi, un tipo di apprezzamenti che si fissa sulla quantità di potere produttivo estrinsecatasi nell'acquisizione del prodotto nazionale piuttosto sulla quantità di desideri soddisfatta dal prodotto così acquisito. Alla formulazione di apprezzamenti di questo tipo si è particolarmente interessato J. R. Hicks.

Egli muove dall'affermazione, di cui va sottolineato il realismo, che il principale scopo pratico in vista del quale gli stati moderni elaborano statistiche del prodotto nazionale è sostanzialmente questo: procurarsi « una base per stimare (sia pur grossolanamente) quanto si potrebbe ottenere dalla capacità produttiva esistente » se la si impiegasse a produrre le varie specie di beni in proporzioni diverse da quelle attuali¹. Spieghiamoci alla buona. Supponiamo, per schematizzare, un paese agricolo nel quale — dopo che è stato provveduto in natura al reintegro delle scorte e delle quote di capitali fissi consumate nella produzione — risulti un prodotto nazionale netto annuo² consistente tutto in:

grano, 1 000 000 q; bestiame da macello, 100 000 q

¹ J. R. HICKS, *The Valuation of the Social Income: A Comment* cit., p. 166.

² In questa ipotesi semplicissima, come il lettore noterà, non vi sono ostacoli a concepire in termini merceologici il reddito prodotto al netto.

Questa è la combinazione di quantità effettivamente prodotta. Ma ora vogliamo chiederci quali altre combinazioni di quantità avrebbero potuto, virtualmente, essere prodotte invece di quella, se il paese considerato avesse distolto una parte delle proprie risorse (lavoro, terra e altri capitali) dalla produzione del grano per espandere con il loro impiego la produzione del bestiame. Supponiamo di sapere che il paese avrebbe potuto, alternativamente:

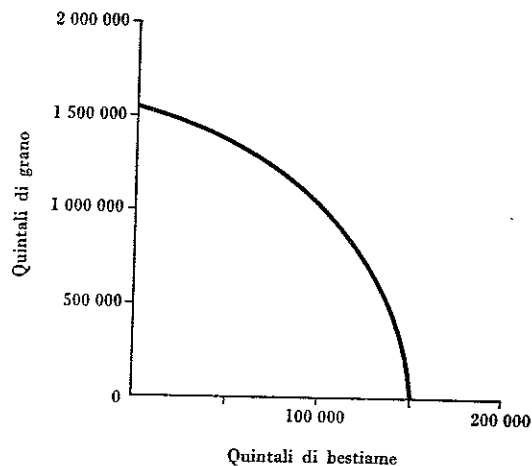
riducendo il grano a 900 000 q, aumentare il bestiame fino a 109 000 q
riducendo il grano a 800 000 q, aumentare il bestiame fino a 117 000 q
riducendo il grano a 700 000 q, aumentare il bestiame fino a 124 000 q

e via di seguito, altre combinazioni alternative. Chiediamoci ora quali siano le combinazioni virtuali che il paese avrebbe potuto produrre nel caso, opposto, che avesse distolto una parte delle proprie risorse dalla produzione del bestiame per espandere con il loro impiego la produzione del grano. Supponiamo di sapere che il paese avrebbe potuto, alternativamente:

aumentare il grano fino a 1 100 000 q, riducendo il bestiame a 89 000 q
aumentare il grano fino a 1 200 000 q, riducendo il bestiame a 77 000 q
aumentare il grano fino a 1 300 000 q, riducendo il bestiame a 64 000 q

e via di seguito, altre combinazioni alternative. Le combinazioni di quantità indicate e tutte le altre alternativamente ottenibili dalla capacità produttiva esistente definiscono ciò che Hicks chiama la « frontiera di produzione » corrispondente alla capacità produttiva data. Nell'ipotesi semplificatrice e irrealistica che le specie di prodotti considerate siano soltanto due (per esempio, grano e bestiame), la frontiera di produzione è rappresentabile geometricamente con una curva, come nella figura a pagina seguente; nei casi concreti, in cui le specie di prodotti da considerarsi sono in gran numero, la rappresentazione geometrica della frontiera di produzione sarebbe data, analogamente, da una varietà nell'iperspazio a tante

dimensioni quante sono le specie di prodotti. La effettiva combinazione di quantità delle varie specie di prodotti che costituisce, in concreto, un certo reddito nazionale, corrisponde dunque ad un punto su una certa frontiera di produzione. Ora Hicks, proponendosi una misura del prodotto nazionale in termini di «produttività», intende cercare un'espressione quantitativa che ci indichi,



almeno all'ingrosso ed almeno per le prossime adiacenze del punto definito dalle produzioni attuali, quali sono gli altri punti per cui passa la stessa frontiera di produzione.

Non vi è dubbio, come Hicks ha ben fatto rilevare¹, che molti nostri giudizi quantitativi in materia di prodotto nazionale implicano appunto una determinazione della frontiera di produzione su cui si trova il complesso esaminato. Così è, per esempio, quando, prospettandoci i problemi della conversione all'economia di guerra (o della riconversione all'economia di pace), ci basiamo su valuta-

¹ J. R. HICKS, *The Valuation* cit., p. 124.

zioni globali della produzione ottenuta nei precedenti anni di pace (o di guerra) per trarne un'idea sulla quantità della produzione che le stesse risorse esistenti ci consentiranno ora di ottenere per i nuovi fini bellici (o pacifici), cioè sulla quantità di una produzione diversa dalla precedente nella sua composizione merceologica. Così è, anche, quando ci basiamo sulla misura del prodotto nazionale per stimare quanto toccherebbe a ciascun membro della nazione se «lo stesso» reddito fosse redistribuito in modo diverso dall'attuale, per esempio in quote uguali per testa. Cambiando la distribuzione personale, cambierebbe infatti di riflesso anche la composizione della produzione (nell'ipotesi di una redistribuzione egualitaria, si produrrebbero — diciamo, per esempio — più biciclette utilitarie e meno giocattoli meccanici di lusso), cosicché il problema consiste nel chiedersi quanta produzione per testa consentirebbero le esistenti risorse produttive, intendendo però una produzione di composizione merceologica mutata rispetto a quella attuale.

La conoscenza della frontiera di produzione rappresenta dunque per noi un'esigenza di primo piano. Resta da vedere se e come si possa esprimere un dato prodotto nazionale in unità di misura che rispondano a questa esigenza, che valgano cioè ad esprimere non soltanto la combinazione di quantità di merci che ci è data di fatto, ma anche le altre virtualmente ottenibili in luogo d'essa mediante un diverso impiego delle stesse risorse produttive. La risposta sarebbe facile se si potesse ripetere a questo proposito qualcosa di analogo a quanto detto al § 8 parlando del vincolo posto al singolo acquirente nella scelta tra varie collezioni di oggetti. Per l'acquirente la «frontiera d'acquisto», se così vogliamo chiamarla, è definita in modo semplicissimo dai prezzi unitari quotati per le singole merci e dalla somma di potere d'acquisto di cui egli dispone: scrivendo S questa somma, p i prezzi unitari dati ed x le quantità della specie di merci 1, 2, 3, ..., n , la frontiera d'acquisto è definita

infatti da tutte le diverse successioni di valori $x_1, x_2, x_3, \dots, x_n$ per le quali si abbia:

$$S = x_1 p_1 + x_2 p_2 + x_3 p_3 + \dots + x_n p_n.$$

Di fatto, pur senza usare il nome peregrino di « frontiera d'acquisto », la trattazione svolta nel § 8 si è avvalsa del riconoscimento di questa semplice relazione lineare che definisce le varie collezioni di oggetti tra cui l'acquirente è libero di scegliere, data la somma disponibile e i prezzi vigenti. Ma, nel caso dell'acquirente, abbiamo potuto assumere una relazione così semplice in quanto ammettevamo (senza far troppa violenza alla realtà) due presupposti: che il potere d'acquisto potesse fluire indifferentemente e senza alcun ostacolo verso una merce o l'altra (per esempio, escludevamo i razionamenti); e che il prezzo unitario di ogni merce non fosse percettibilmente influenzato dal fatto che il singolo ne acquistasse una quantità maggiore o minore. Torniamo ora al tema della frontiera di produzione per vedere se possiamo trattarlo con semplicità analoga.

Ammettiamo per un momento che le riserve sottolineate sopra (cap. 3, § 4, in principio) siano trascurabili e che tutte le forze produttive differiscano tra loro per intensità, non per attitudine specifica a dare una *qualità di prestazioni* produttive piuttostoché un'altra. Un dato complesso di forze produttive potrà allora adeguatamente esprimersi con una somma di intensità, somma che indicherà il potere indifferenziato del complesso di produrre qualsivoglia collezione di oggetti per cui occorra globalmente una intensità di forze uguale a quella data. In altre parole: anziché elencare tante ore di lavoro di un certo numero di braccianti, tanti mesi d'impiego di un certo numero di tecnici, ..., tanti mesi d'uso di una certa attrezzatura, ..., tanto consumo di determinate materie prime e materie ausiliarie, ..., ecc., diremo semplicemente: « costo di produzione uguale a *tot* »; e con ciò intenderemo che si tratta di una quantità di risorse atta a fornire, alternativamente, qualsiasi produzione il

cui costo complessivo sia uguale a quel *tot*. Facciamo ora un'altra ammissione provvisoria (in un certo senso già implicita, per la teoria economica, nell'ammissione fatta sopra quanto alla perfetta sostituibilità dei fattori produttivi): l'ammissione che i costi unitari di ogni specie di prodotto restino costanti indipendentemente dalla quantità prodotta. Con ciò, la frontiera di produzione risulterebbe definita da un'espressione analoga nella sua semplicità a quella che abbiamo trovato sopra per la frontiera d'acquisto. Scrivendo R la misura del complesso di risorse produttive, in termini di intensità, e i costi unitari dei prodotti (costi espressi nella stessa unità in cui è espressa R), x le quantità dei prodotti, la frontiera di produzione sarebbe definita infatti da tutte le diverse successioni possibili di valori $x_1, x_2, x_3, \dots, x_n$ per le quali si abbia:

$$R = x_1 c_1 + x_2 c_2 + x_3 c_3 + \dots + x_n c_n.$$

Ora, ammettere questo significa concludere che, quando ci sia nota la specifica collezione di oggetti che compongono di fatto un certo prodotto nazionale, l'indicazione delle altre collezioni di oggetti che si trovano sulla stessa frontiera di produzione ci è data semplicemente da un riferimento ai costi unitari (che per ipotesi restano costanti) di ciascuna specie di oggetti. In altre parole: noti i costi unitari attuali ($c_1, c_2, c_3, \dots$, ecc. della formula precedente), la valutazione di un dato prodotto nazionale al costo (valutazione che, nella formula precedente, sarebbe uguale a R) sarebbe atta a indicarci tutta la frontiera di produzione di cui quel complesso occupa un punto (cioè tutte le diverse successioni possibili di valori $x_1, x_2, x_3, \dots$, ecc.).

Pur non nascondendosi quanto sia imperfetta la rispondenza alla realtà del doppio presupposto che i fattori produttivi sian tra loro perfettamente sostituibili e che i costi unitari restino costanti al variare delle quantità prodotte, Hicks inclina ad attribuire almeno

un valore di verità approssimativa e parziale alla conclusione ora indicata¹. Ciò lo conduce ad insistere sul significato generale caratteristico che avrebbero le misure del reddito nazionale fatte in termini di costo di produzione, significato attinente al problema del « potenziale produttivo » epperiò ben distinto da quello, attinente al problema del « benessere », che è caratteristico delle misure del reddito nazionale fatte in termini di prezzi d'acquisto². Una volta accettato lo scopo che Hicks assegna alla misurazione del reddito in termini di costo, risulterebbero ben definiti in astratto i criteri ideali³ che dovrebbero essere rispettati in questa misurazione, criteri con cui le valutazioni « al costo dei fattori » quali sono correntemente usate nella contabilità nazionale⁴ hanno una rispondenza soltanto lontana.

¹ J. R. HICKS, *The Valuation* cit., p. 121; *The Valuation of the Social Income: A Comment* cit., pp. 166 sg.

² La distinzione su cui insiste Hicks — e che KUZNETS, *On the Valuation* cit., respinge come inappropriata — trova un più completo inquadramento nei successivi scritti di I. M. D. LITTLE, *The Valuation of the Social Income*, Economica (febb. 1949) pp. 11-26; e *A Critique of Welfare Economics*, 2^a ed. (Oxford 1957) pp. 229-33.

³ Essi sono appena accennati da Hicks (rispettivamente alle pp. 121 sg. e 171 sg. degli articoli sopra cit.), ma il lettore potrebbe facilmente esercitarsi ad individuare con tutto il maggior dettaglio desiderato le regole pratiche che risponderebbero allo scopo di misurare il « potenziale produttivo », così come ci siamo esercitati dal § 8 al § 12 del precedente capitolo a dettagliare le regole pratiche che rispondono allo scopo di misurare il « benessere » (se, per restare nella terminologia di Hicks, vogliamo usare queste grosse parole).

⁴ Il « prodotto nazionale netto al costo dei fattori », secondo la definizione corrente, è la stessa cosa che il « prodotto nazionale netto al valore di mercato » meno le imposte indirette prelevate sulla produzione e più i sussidi accordati alla produzione. Cfr. cap. 5, § 1.

II. CRITICHE ALL'ESPOSTA NOZIONE DI « FRONTIERA DI PRODUZIONE »

Ma l'attitudine delle misurazioni globali del prodotto nazionale in termini di costo per determinare le possibilità produttive nazionali è così imperfetta e limitata, da non presentare in realtà grande interesse pratico. Non occorre ripetere quanto si è già detto, esponendo la logica di questa interpretazione, circa i presupposti assai irrealistici su cui essa è fondata. Non ci soffermeremo neppure sulla difficoltà concreta (che preoccupa Hicks) di arrivare attraverso la conoscenza dei prezzi delle merci, unica base statistica normalmente accessibile, ad una valutazione dei costi delle merci stesse: difficoltà che concorre anch'essa a limitare ulteriormente il valore pratico dell'interpretazione proposta. Ma rimane da additare un'altra limitazione ancora, che sussisterebbe quando pure ammettessimo di poter avere, attraverso la valutazione di un dato prodotto nazionale al costo, una determinazione grossolana della frontiera di produzione su cui quel particolare complesso si trova.

La limitazione consiste in ciò: che la frontiera di produzione così specificata ci indica soltanto quanto si potrebbe produrre se la stessa quantità di risorse *effettivamente utilizzata* nella produzione di quel complesso di oggetti venisse, invece, *effettivamente utilizzata* nella produzione di collezioni d'oggetti altrimenti composte. Ma generalmente, nei sistemi economici concreti, la quantità di risorse effettivamente utilizzata nella produzione non è data dalla quantità di risorse disponibili e quindi virtualmente utilizzabili: si sa bene che, nel mutevole assetto dei sistemi economici concreti, varia la proporzione di mano d'opera e di altri fattori che trova impiego, restandone quindi una proporzione più o meno grande che non trova impiego. Ora, quando ipotizziamo di convertire la produzione nazionale dall'attuale complesso di prodotti ad un altro diversamente composto e ci domandiamo quale quantità potremo produrre è essenziale, perché la risposta abbia un significato pratico, di considerare se, con il cambiamento ipotizzato, una certa quantità di risorse,

che trovavano impiego nella produzione attuale, resteranno inutilizzate e, viceversa, se una certa quantità di risorse, che con la produzione attuale restavano inutilizzate, troveranno invece impiego. Insomma, la frontiera di produzione che può interessarci non è quella basata sull'ipotesi irrealistica che resti costante la quantità di risorse utilizzate, ma quella basata sulla quantità di risorse disponibili e sulla considerazione della più o meno completa utilizzazione di esse che sarebbe possibile a seconda dei riassetti della produzione alternativamente ipotizzati.

12. VALUTAZIONI DEL PRODOTTO NAZIONALE COME CRITERIO SINTETICO DI SCELTA TRA POLITICHE ALTERNATIVE

Resta da esaminare ora l'impiego delle valutazioni del prodotto nazionale in un ultimo tipo di giudizi, verso il quale siamo naturalmente attratti dall'eterna aspirazione dottrinarica di poter applicare un criterio fisso, semplice e preciso, per orientare la nostra azione nei casi più diversi della vita.

Nella teoria della condotta economica dei soggetti privati usiamo sintetizzare le condizioni che tale condotta deve soddisfare per essere coerente, enunciandole sotto la forma di principi del seguente tipo: diciamo che l'impresa, se opera coerentemente, non può non scegliere tra le varie alternative che le sono aperte quella che le promette il *massimo profitto netto*; che il consumatore, se agisce coerentemente, non può non scegliere tra le varie alternative che gli sono aperte quella che gli promette il *massimo flusso di soddisfazioni*; ecc. Sorge ora spontanea la domanda: le nozioni quantitative di reddito nazionale che abbiamo elaborate non ci consentono di sintetizzare, formulando un principio analogo ai precedenti, le condizioni di coerenza cui dovrebbe a sua volta soddisfare la condotta economica seguita dalla nazione nelle sue manifestazioni di persona collettiva? In altre parole: non possiamo enunciare un

qualche principio di *massimizzazione del flusso di ricchezze ottenibile*, che costituirebbe il principio generale cui deve comunque soddisfare, per essere coerente, ogni politica economica nazionale (supposta « perfettamente democratica »)?

Proviamoci a formulare un tale principio e cerchiamo di precisare meglio qual è, tra i totali della contabilità nazionale, quello che sceglieremo qui come pertinente. Dato che il senso del ricercato principio di massimo consisterebbe nel determinare l'alternativa che deve esser preferita dalla nazione (se essa giudica coerentemente), ci fisseremo sulle misure delle ricchezze in termini di desideri; e, entro questo campo, su quegli aggregati che hanno un contenuto più comprensivo e più significativo per quanto riguarda le possibilità di soddisfare i desideri della popolazione nazionale, come per esempio — riprendendo le definizioni del capitolo 3, § 1 — il consumo nazionale o il prodotto nazionale netto. Inoltre: ci fisseremo sulla misura del flusso di ricchezze previsto per un periodo che si estende dal presente nel futuro tanto in là quanto si estendono i desideri attuali della nazione¹; non per parti più brevi di questo periodo, né per un futuro più distante. Se il periodo copre un numero abbastanza grande di anni diventa probabile che il massimo flusso di consumi possa essere assicurato solo dalla politica che procura il massimo flusso di prodotto netto. In tal caso i due criteri alternativi sopra ipotizzati tendono a coincidere, eliminando così una ambiguità che altrimenti rimarrebbe nel tentativo che abbiamo fin qui fatto per precisare il principio di massimo. Ribadiamo ancora, prima di andare avanti, che cosa significherebbe enunciare questo principio: significherebbe enunciare il principio che, tra le varie linee di politica economica aperte in una data situazione presente, ciascuna delle quali promette un diverso corso di cose lungo il futuro considerato, è coerente scegliere quella che promette un corso di

¹ Si veda, per maggiori chiarimenti, il successivo § 13.

cose il quale — in confronto al corso di cose promesso da ogni altra possibile politica — è caratterizzato dal più alto flusso di ricchezza misurato in termini di desideri. L'enunciato implica dunque un confronto quantitativo, in termini di desideri, tra flussi di ricchezze previsti in situazioni diverse. Qui abbiamo a che fare con diverse situazioni ipotetiche e non con diverse situazioni storiche, come nella trattazione dei precedenti paragrafi 4-9: ma la sostanza del problema resta la stessa. Basta pensare, per ora, che anche qui si offre lo stesso espediente, il confronto a prezzi costanti; e che anche qui tale confronto, oltrech  come espediente empirico, potrebbe eventualmente essere utilizzato in alcune circostanziate applicazioni per raggiungere conclusioni provviste di significato dottrinale. In seguito dovremo esaminare pi  da vicino quali siano queste possibilit  e rileveremo allora difficolt  dottrinali su cui per ora non ci soffermiamo.

Vi   un'applicazione pratica del principio di massimo, di cui andiamo discorrendo, che il pubblico   istintivamente portato a fare quando considera i piani economici pubblicati dai governi. Se questi piani dimostrano che la politica programmata porter  ad un certo livello di prodotto nazionale reale pi  alto dei livelli che vien supposto si otterrebbero seguendo altre politiche alternativamente possibili, ci  si impone a prima vista come una riprova complessiva della preferibilit  della politica programmata. Proprio come la dimostrazione che un certo programma aziendale assicurer  al capitale investito utili relativamente elevati potrebbe essere presa, a prima vista, quale una giustificazione della preferibilit  di quel programma rispetto ad altri che assicurerebbero utili minori.

Ma andiamo cauti: questi principi di massimo non ci forniscono davvero risposte cos  nette come sembrerebbe a prima vista. Le cose non sono cos  semplici neppure nel campo della economia privata e le stesse ragioni che valgono in quel campo valgono in gran parte, *mutatis mutandis*, anche nel campo dell'economia nazionale. Sarebbe

fuori luogo riesporre qui tutte le complicazioni che non sono caratteristiche esclusivamente nel campo nostro: ma qualche rilievo   forse opportuno, per destare l'attenzione del lettore. Con la trattazione in cui ci addentriamo ora, siamo nel campo della moderna dottrina chiamata « economia del benessere », dottrina che cerca appunto di sviluppare i principi della politica economica derivandoli dal criterio supremo della massimizzazione del « benessere economico ». Questo criterio   sempre ineccepibile se definito in modo puramente formalistico, se ci  per « benessere economico » si intende « tutto ci  che   desiderato come obiettivo della politica economica »: intesa cos , la dottrina dell'economia del benessere si ridurrebbe ad una affermazione banale, il che non esclude che la dottrina possa anche rendere servigi come comodo schema mentale. Ma se non ci si ferma a definire il « benessere economico » in quel modo puramente formalistico, se si vuole concretare tale nozione in termini statisticamente ben delimitati, allora il principio affermato dall'economia del benessere cessa di essere una verit  banale e, proprio per questo, troviamo difficolt  a formularlo in termini che non risultino subito smentiti dalla realt ¹. Passiamo, come ho

¹ Il testo base dell'economia del benessere   l'opera omonima di A. C. Pigou, che cerca di superare — pur avvertendo scrupolosamente i limiti delle proprie conclusioni — queste difficolt  di porre in termini concreti i calcoli di benessere economico. Per una critica radicale dei calcoli monetari di benessere va ricordato invece J. A. HOBSON, *Work and Wealth (A Human Valuation)* (New York 1922). Alcuni dei successivi pi  significativi contributi, costruttivi e critici (A. C. Pigou, H. Hotelling, N. Kaldor, J. R. Hicks, T. Scitovsky, I. M. D. Little, A. Bergson, K. J. Arrow, P. A. Samuelson) sono presentati in traduzione da F. Caff , « Saggi sulla moderna "economia del benessere" » (Torino 1956); e un'utile rassegna della letteratura recente   data da K. E. BOULDING, *Welfare Economics* (con postille di W. Reder e P. A. Samuelson), in « A Survey of Contemporary Economics » vol. 2 a cura di B. F. Haley (Homewood, Ill. 1952). Si pu  segnalare anche: F. CAFF , voce *Benessere*, in « Dizionario di economia politica » a cura di C. Napoleoni (Milano 1956); e S. LOMBARDINI, *Fondamenti e problemi dell'economia del benessere* (Milano 1954). Come recentissimo esempio di raffi-

già detto, a dare qualche illustrazione delle complicazioni che si presentano.

13. COMPLICAZIONI: LA VALUTAZIONE DELL'INCERTEZZA E L'ESTENSIONE DELL'ORIZZONTE ECONOMICO

Anzitutto, dobbiamo considerare il fatto che le previsioni non sono mai assolutamente certe. Ora, il problema della scelta tra politiche economiche alternative si presenta in questa forma: si prevede che, seguendo la politica *a*, raggiungeremmo la situazione *A*; che, seguendo la politica *b*, raggiungeremmo invece la situazione *B*; e via di seguito, per ciascuna altra politica ipotizzata. Per ciascuna delle situazioni *A*, *B*, *C*, ..., alternativamente previste, si misura la quantità che abbiamo deciso di considerare rilevante come indice del grado di desiderabilità della situazione stessa: poniamo, in via di semplificazione, che questa quantità sia il solo prodotto nazionale netto. Se le previsioni che la politica *a* ci condurrebbe ad *A*, che la politica *b* ci condurrebbe a *B*, ... ecc., fossero tutte certe — o se, pur avendo ciascuna di esse i suoi propri aspetti di incertezza, queste diverse caratteristiche di incertezza non fossero tali da influenzare le nostre preferenze —, il problema si risolverebbe semplicemente individuando tra le situazioni previste quella in cui il prodotto nazionale netto misurato a prezzi costanti — poniamo ai prezzi attuali — è maggiore e scegliendo la politica che ad essa corrisponde. Ma, in realtà, noi non siamo ugualmente propensi a sfidare qualsiasi specie di incertezza: alcune forme di incertezza ci appaiono più indesiderabili di altre. Cosicché, nell'esempio fatto, l'ammontare del prodotto previsto non costituirebbe l'unica dimen-

namenti formali, cfr. J. DE V. GRAAFF, *Theoretical Welfare Economics* (Cambridge 1957). L'ultimo assai meditato e sistematico riesame di tutta la materia è stato compiuto da I. M. D. LITTLE, *A Critique of Welfare Economics* cit.

sione della desiderabilità di una data politica: questa desiderabilità sarebbe data, per così dire, da una quantità a due dimensioni, consistendo la sua seconda dimensione in una valutazione dell'incertezza. Come si possa concretare il sistema che serve a valutare l'incertezza è assai problematico¹ e ciò segna un limite alla validità di ogni tentativo di precisare in termini netti il criterio generale per la politica economica. D'altra parte, è esperienza di tutti i giorni che scegliendo tra politiche economiche diverse ne soppesiamo in un modo o nell'altro gli « incerti ».

Alla questione dell'incertezza si può riconnettere la questione dell'orizzonte economico (se vogliamo, si tratta di due modi di presentare la stessa questione). Al di là di una certa distanza nel futuro, di un certo limite di incertezza, ecc., le possibilità che pure entrano nelle nostre previsioni non ci importano più: le giudichiamo troppo remote perché sia ragionevole accordare loro un'influenza sulle nostre scelte attuali. Esse — diciamo — entrano nell'orizzonte delle nostre previsioni, ma non nel nostro « orizzonte economico ». Naturalmente, l'estensione dell'orizzonte economico non è la stessa in tutti i casi. Ma, in una data situazione di partenza, la graduatoria di desiderabilità tra diverse direttive di politica economica non è detto resti fissa se si assume un orizzonte economico di una certa estensione o invece un altro di estensione diversa. In via d'ipotesi, parlando qui dell'orizzonte economico nel solo senso temporale, la politica che promette il massimo prodotto nazionale nel complesso del prossimo quadriennio potrà essere una e la politica che promette il massimo prodotto nazionale nel complesso del prossimo decennio un'altra.

¹ Un elementare inquadramento di tali problemi si può trovare nel mio saggio, *Schemi di calcolo economico su dati incerti*, G. Economisti (luglio-agosto 1948) 361-413.

14. DISTRIBUZIONE NEL TEMPO E TRA I SOGGETTI

L'accenno testé fatto apre la via ad altre discussioni. Ammettiamo di aver definito il periodo di tempo che ci interessa: non saremo disposti a scegliere senz'altro la politica che promette di rendere massimo un certo flusso — quello, poniamo, del consumo o del prodotto nazionale — *nel complesso del periodo*, ma vorremo prima accertarci che la ripartizione del flusso *tra i vari momenti del periodo* risulti accettabile. Questa coincidenza può mancare, anzi manca facilmente. Ricordiamoci, per esempio, che gli economisti hanno messo in evidenza dei meccanismi per i quali lo sviluppo economico tende ad attuarsi con un andamento oscillatorio, tanto più accentratato quanto più rapido è lo sviluppo stesso¹. Il politico economico cui si ponesse una scelta in questi termini avrebbe ragione di cercare non già il massimo sviluppo nel complesso del periodo a costo delle più penose crisi ricorrenti, ma un temperamento dell'ideale dello sviluppo con quello della stabilità. Contemperamento è una parola vaga, ma anche qui, come nel problema dell'incertezza, ogni tentativo di maggior precisazione teorica darebbe risultati soltanto formali.

Può darsi inoltre che la politica che promette il frutto massimo nel complesso del periodo lo concentri quasi interamente nel futuro meno vicino, sacrificando in modo intollerabile quello immediato. Anche in questo caso la politica del massimo indifferenziato dovrebbe essere scartata a favore di un'altra che temperi i benefici dell'oggi e del domani, della presente generazione e di quella ventura. Il problema della ripartizione nel tempo, si noti, è in tutti i casi anche un problema di ripartizione tra soggetti, poiché il trascor-

¹ Formulazioni teoriche al riguardo si possono leggere in M. FANNO, *Considerazioni sullo sviluppo dei sistemi economici*, G. Economisti (maggio-giugno 1956) 199-217, e *La teoria delle fluttuazioni economiche*, 2ª ed. (Torino 1956); e in D. McC. WRIGHT, *The Economics of Disturbance* (New York 1947).

rere del tempo comporta *ipso facto* un mutamento della loro identità.

Si presenta ora un altro problema relativo all'identità dei beneficiari. Se assumiamo la popolazione come un dato (o una variabile) indipendente dalla nostra azione, allora proporci il massimo flusso di ricchezze per testa o il massimo flusso di ricchezze totali è la stessa cosa. Ma se le azioni che prendiamo in considerazione per rendere massime le ricchezze sono tali da modificare la popolazione (basti pensare alla politica migratoria), allora dobbiamo distinguere. La politica economico-demografica che promette la massima ricchezza per testa sarà probabilmente diversa da quella che promette la massima ricchezza totale, ed assegnerà probabilmente alla popolazione dimensioni più limitate di quest'ultima¹. La scelta di un criterio o dell'altro è materia di giudizi di valore; di fatto si tende spesso ad una via di mezzo tra i due, non esprimibile in formule esatte.

Altre complicazioni sorgono per quanto riguarda la ripartizione delle ricchezze, in un dato momento ed in una data popolazione, tra i vari individui (o gruppi) che la compongono. Tale ripartizione non è affatto indifferente: ed una politica che ha effetti desiderabili dal punto di vista del volume complessivo della produzione o dei consumi, può averne di indesiderabili dal punto di vista della ripartizione. Siffatti conflitti sono frequentissimi². Osserviamo, per esem-

¹ Un esame critico delle discussioni — alquanto astratte — circa le dimensioni di popolazione che consentono il massimo prodotto per testa si trova nel mio libro *Population et bien-être (La conception économique de l'optimum de peuplement)* (Losanna 1940). Degne di particolare nota le impostazioni date al problema da J. E. MEADE, *An introduction to economic analysis and policy*, 2ª ed. (Londra 1937) 259-72, e da A. SAUVY, *Théorie générale de la population*, vol. 1: *Économie et population* (Parigi 1952).

² La tesi che per perseguire il « progresso » è necessario sacrificare la « sicurezza » economica è particolarmente sviluppata, con l'esame dei contrasti di cui si dà qui sopra qualche esempio, da A. G. B. FISHER, *Economic Progress and social Security* (Londra 1945), e da C. GINI, *L'economia lavorista* (Torino 1956).

pio, come si ripercuota sulla distribuzione personale un aumento della produzione complessiva ottenuto attraverso l'introduzione di nuovi impianti più efficienti, la cui concorrenza diminuisce o distrugge la redditività degli impianti preesistenti e significa quindi una perdita di ricchezza per coloro che vi erano interessati. Analogamente: l'immigrazione di una particolare categoria di produttori relativamente scarsa nel paese può essere una via per aumentare il prodotto nazionale per testa, modificando però la distribuzione personale a sfavore dei produttori della stessa categoria già esistenti nel paese che vedono ridursi i vantaggi quasi-monopolistici derivanti dalla loro scarsità. Un altro esempio è dato dalla contrapposizione, tanto discussa in Italia in questi anni, tra quegli investimenti che, aumentando la produttività del lavoro, procurano i massimi incrementi del prodotto nazionale complessivo senza però immediatamente alleviare la disoccupazione e la maldistribuzione che ne consegue, e quegli investimenti che, invece, forniscono subito l'occupazione ma elevano di poco il prodotto nazionale in termini reali.

La soluzione sarebbe semplice se, come inclinano a pensare certi autori, le decisioni relative al volume del prodotto complessivo e quelle relative alla sua ripartizione potessero venir trattate separatamente e ciascuna senza pregiudizio dell'altra¹. L'economista dovrebbe allora raccomandare in ogni caso senza esitazione la

¹ Questa è in sostanza la posizione presa da N. KALDOR, *Welfare propositions of economics and interpersonal comparison of utility*, Economic J. (sett. 1939) 549-52, e sviluppata e discussa da vari autori in quell'insieme di scritti che viene correntemente chiamato «nuova economia del benessere», benché abbia precedenti in Pareto e Barone. Testi rappresentativi si trovano in «Saggi sulla moderna "economia del benessere"» a cura di F. Caffè; e un'eccellente rassegna critica a pp. 49-63 della voce *Benessere*, dello stesso Caffè, in «Dizionario di economia politica» cit. Un reciso contrasto alla posizione di Kaldor è espresso da F. VIRO, *À propos de la neutralité de la science économique*, Riv. int. Sci. soc. (genn.-febb. 1951) 1-10.

politica che rende massimo il prodotto, riservando ad altri di prescrivere simultaneamente, in separata sede, quelle redistribuzioni del reddito che risultano socialmente desiderabili nella fattispecie. Ma è soluzione troppo superficiale: accetta senza discuterle le implicazioni distributive della politica del massimo prodotto nazionale, che sono una realtà e talvolta grave, affidandosi per correggerle ad un *deus ex machina* ipotetico, la redistribuzione, che di fatto può agire soltanto entro limiti modesti. Realisticamente, la scelta da fare è unitaria e deve contemperare il desiderio del maggior prodotto complessivo con le esigenze sentite in materia di ripartizione¹.

15. LA VALUTAZIONE DEL VANTAGGIO NETTO

Quando, nel § 12, abbiamo preso in esame l'ipotesi che il perseguimento di un massimo di ricchezze potesse essere criterio per la scelta della politica economica — e già si è cominciato a vedere che è un criterio che richiede comunque dei correttivi —, lo abbiamo fatto in quanto consideravamo le ricchezze nella loro capacità di soddisfare desideri. Era il massimo di soddisfazione, il massimo vantaggio, cui miravamo in sostanza.

Ma in quale senso e con quali riserve la misura delle ricchezze può rappresentare un'indicazione delle soddisfazioni? Se ne è già parlato in generale nei primi capitoli, ma a questo punto è meglio aggiungere alcune considerazioni.

Anzitutto la considerazione che il procurarsi ricchezze costa dei sacrifici. Ora, ciò che interessa di rendere massimo è ovviamente

¹ D'altronde, a guardare per il sottile, la pretesa di trattare il problema del prodotto complessivo lasciando indeterminato quello della ripartizione è sconcertante anche sul piano formale, perché per misurare il prodotto nazionale occorre adottare un sistema di prezzi, ed il sistema di prezzi dipende a sua volta dalla ripartizione del potere d'acquisto. Il prodotto si può quindi misurare solo dopo avere accettato per buona una certa distribuzione. Questo tipo di considerazioni è ripreso nel § 17.

il vantaggio *netto*, in altre parole la soddisfazione arrecata dalle ricchezze, depurata delle pene sopportate per procurarsele. Nell'uso moderno (seguito anche in questo libro), quando si parla di prodotto nazionale lo si intende sempre al netto di certi costi, ma tutto si limita ad evitare che uno stesso bene (o lavoro) figuri nel totale più di una volta, che una certa materia prima, per esempio, venga contata una volta come tale ed una seconda volta come parte del prodotto finito in cui è stata incorporata. In certe dottrine¹ si parla invece di un « prodotto netto » che risulta detraendo, oltre ai costi materiali nel senso sopraindicato, anche i consumi necessari per il mantenimento dei produttori. Né il netto definito nel primo modo, né quello definito nel secondo modo si presta per scegliere, tra varie politiche, quella che promette alla nazione maggior benessere: secondo ambedue le definizioni il netto crescerebbe, infatti, anche se la produzione venisse aumentata forzando l'intensità e la durata del lavoro oltre il ragionevole. Il criterio della politica economica può, semmai, esser ricavato da una specie di bilancio tra il prodotto nazionale netto e la penosità del lavoro occorrente per conseguirlo². E, di fatto, la politica economica come politica dell'orario di lavoro, delle condizioni di lavoro, ecc. si propone manifestamente non di massimizzare il prodotto senz'altri riguardi, bensì di raggiungere quella relazione che nelle condizioni date è giudicata la più conveniente tra la penosità del lavoro e la quantità del prodotto.

Un problema più sottile sorge appena consideriamo che l'azione diretta a soddisfare un bisogno dato può divenire, essa stessa, causa dell'aggravamento di un altro bisogno. Non dovremmo iscrivere

¹ Cfr. cap. 3, § 2.

² Benché sia alquanto problematico esprimere queste due poste in unità omogenee. Usare il salario come indice della penosità del lavoro suscita riserve anche più gravi di quelle che suscita l'uso del prezzo come indice delle soddisfazioni procurate dalle ricchezze (per la teoria del mercato del lavoro, cfr. G. DEMARIA, *Logica della produzione e della occupazione* (Milano s. d.) pt. 3). L'uso combinato dei due indici suscita riserve ulteriori.

l'aggravamento di questo secondo bisogno al passivo, così come iscriviamo la soddisfazione del primo all'attivo, per misurare il vero beneficio netto dell'azione considerata?

Se ci mettiamo su questa via, siamo su una china sdruciolevole. Cominceremo ad accorgerci che praticamente tutti i bisogni sono stati un prodotto, prima di divenire un dato, dell'attività umana. Ne concluderemo che il bilancio netto di questa attività nel suo complesso è nullo o addirittura negativo? All'opposto, la nostra civiltà è portata piuttosto a riconoscere nell'intensificazione dei bisogni l'essenza stessa del progresso.

Dunque, è difficile accettare il principio puro e semplice di imputare sempre al passivo di una politica economica tutti i maggiori bisogni che essa suscita. Ma resta anche difficile negare l'opportunità di questo procedimento in qualche caso particolare. Si tratti, per fare un esempio schematico, di scegliere tra due politiche di sviluppo industriale, l'una basata sull'ampliamento degli agglomerati preesistenti e l'altra sulla creazione di centri nuovi. Promettano ambedue, a parità di sacrifici di lavoro, un uguale incremento del prodotto nazionale netto in termini reali: anzi, la prima ne prometta uno apparentemente maggiore, essendo costituita la differenza dalla costruzione di metropolitane e dai lavori di sventramento diretti ad aprire nuove arterie per rimediare alla congestione dei traffici urbani che accompagnerà l'agglomerazione delle industrie. È ovvio che il buon senso si ribellerebbe a contare questa differenza come un punto a favore della prima politica¹.

¹ Già Kuznets, criticando il significato delle valutazioni usuali del prodotto nazionale, si è soffermato su questo genere di difficoltà: « Tutte le gigantesche spese implicate dalla nostra civiltà urbanizzata, come metropolitane, abitazioni costose ecc., che nelle nostre stime abituali vengono incluse secondo il valore del prodotto netto cui danno origine sul mercato, non rappresentano in realtà nessun servizio netto a favore degli individui costituenti la nazione, ma sono invece per essi un male necessario allo scopo di campare. » (« Studies in Income and Wealth » vol. I (New York 1937) p. 36 sg.)

16. VANTAGGI « ECONOMICI » E VANTAGGI NON « ECONOMICI »

Come possono prospettarsi azioni che aggravano bisogni economici, possono prospettarsene altre che ostacolano la soddisfazione di bisogni che per l'innanzi non avevano carattere economico, che erano cioè soddisfacibili gratuitamente.

Così avviene quando lo sviluppo industriale rovina le bellezze del paesaggio, o quando la bonifica delle paludi sacrifica al progresso economico e sociale — tanto giustamente quanto irreparabilmente — le gioie ed i carnieri dei cacciatori d'anatre.

Tutte queste complicazioni, grandi e piccole, dovrebbero essere tenute in debito conto prima di assumere che la politica economica che promette il maggior flusso di ricchezza secondo il sistema di prezzi attuale, sia *ipso facto* quella che promette davvero il maggior contributo, nei limiti delle sue possibilità, al complesso delle soddisfazioni (comprendente — e perché no? — anche le soddisfazioni gratuite). Ci mette in guardia Pigou: « ... i servigi prestati dalle donne entrano a far parte del dividendo nazionale¹ quando essi sono resi in cambio di un salario, sia nella fabbrica sia in casa, ma non sono computati invece quando essi sono resi dalle madri e mogli gratuitamente per le loro famiglie. Così, se una persona sposa la sua cuoca o la sua domestica, il dividendo nazionale ne risulterebbe diminuito. Tutto ciò è paradossale. Quando la legge sui poveri e le altre leggi sulle fabbriche tolgono le operaie alla fabbrica per restituirle alla famiglia, alla cura dei loro bambini, alla preparazione dei pasti familiari, all'amministrazione oculata del bilancio di casa, e così via, è paradossale che il dividendo nazionale, secondo

¹ Il termine è usato da Pigou suppergiù nello stesso senso in cui viene usato in questo libro il termine prodotto nazionale netto.

la nostra definizione, debba soffrire una perdita alla quale non si potrebbe contrapporre nessun guadagno compensatore»¹.

In casi come questi le differenze di prodotto nazionale forniscono una buona indicazione delle differenze nel grado di « commercializzazione » della vita sociale, piuttosto che delle differenze nel livello di benessere².

17. I LIMITI DELLE VALUTAZIONI DI MERCATO

Data una collettività in un determinato istante, fissate — seppur ciò sia concepibile — tutte quante le circostanze (struttura dei bisogni economici e non economici, possibilità di soddisfazioni gratuite, sacrifici di lavoro, ecc.) fuorché una sola, l'ammontare delle ricchezze disponibili, si può dire che a maggiori ricchezze (misurate ai prezzi vigenti) corrispondano maggiori possibilità di soddisfazione complessiva.

Il problema di scegliere una politica economica, però, non si presenta in termini così semplici. Nelle pagine precedenti abbiamo provato ad affrontarlo prendendo come criterio provvisorio quello

¹ A. C. PIGOU, *Economia del benessere* cit., p. 48. Non va taciuto che, malgrado queste ed altre riserve, Pigou manifesta una notevole fiducia nelle indicazioni che si possono trarre dalle valutazioni del mercato: « La discussione condotta esclude ogni rigida concatenazione fra effetti sul benessere economico ed effetti sul benessere complessivo. In qualche campo la divergenza fra i due effetti sarà insignificante, ma in altri essa potrà essere molto grande. Tuttavia io ritengo che, salvo una conoscenza particolare, vi sia sempre posto per un giudizio di probabilità. Una volta accertato l'effetto di una qualsiasi causa sul benessere economico, noi possiamo, a meno di chiare indicazioni contrarie, considerare questo effetto come probabilmente equivalente, in direzione se non in grandezza, all'effetto sul benessere complessivo. » (*Op. cit.*, pp. 38-39).

² Su tutta la materia di questo paragrafo, vedi la discussione di I. B. KRAVIS, E. HAGEN, J. VINER, *The Scope of Economic Activity in International Income Comparison*, in « Problems in the International Comparison of Economic Accounts » (Princeton 1957); vol. 20 degli « Studies in Income and Wealth ».

di rendere massimo il flusso di ricchezze, valutato ai prezzi dell'istante di partenza. Ma ci siamo subito resi conto che il criterio è insufficiente, perché il sistema dei prezzi non ci fornisce assolutamente alcuna indicazione per risolvere problemi che pur si pongono: la ripartizione del flusso nel tempo, e la sua distribuzione tra le persone. Non basta inoltre misurare i vantaggi che si ritraggono da un certo flusso di ricchezze, perché occorre anche tener conto dei sacrifici che si incorrono, per ottenerlo, in termini di aggravamento del lavoro, di inasprimento dei bisogni, di perdita di soddisfazioni extra-economiche. E queste sono tutte questioni che possono essere affrontate e risolte solo facendo intervenire valutazioni esterne al sistema dei prezzi.

Alcuni penseranno che, anziché provarci a confrontare i prodotti alternativamente ottenibili domani in base alle valutazioni di mercato attuali, avremmo dovuto provarci a confrontarle in base alle valutazioni di domani (ammesso ch'esse siano prevedibili). Ed avrebbero qualche buona ragione, perché scopo delle ricchezze future sarà di soddisfare i bisogni futuri, non gli odierni. Ma se si accede a questa impostazione l'intrico delle difficoltà aumenta. Non basta più dire che le valutazioni di mercato sono un criterio insufficiente, che va integrato e rettificato facendo intervenire considerazioni esterne. Si trova che è addirittura impossibile cominciare ad applicarlo finché non si sono prese delle decisioni pregiudiziali che trascendono la competenza del mercato.

Si tratti, infatti, di scegliere tra una politica *a* ed una politica *b*, che promettano rispettivamente di condurre alle situazioni *A* e *B*, caratterizzate dai prodotti nazionali *A* e *B* e da diverse distribuzioni dei redditi e da diverse strutture della domanda¹. Anche il sistema di prezzi di una situazione differirà da quello dell'altra. Perciò non è esclusa *a priori* l'eventualità che secondo le valutazioni vigenti

¹ Si prescinde, per semplificare, dal problema della distribuzione nel tempo.

in *A* risulti maggiore il prodotto nazionale *A* e secondo le valutazioni vigenti in *B* risulti maggiore il prodotto nazionale *B*; o, all'opposto, che secondo le valutazioni di ciascuna situazione risulti maggiore il prodotto nazionale che si ottiene nell'altra. Qui siamo in una *impasse*. La soluzione del problema consiste nel decidere pregiudizialmente quale sistema di valutazioni si deve preferire. E la scelta tra sistemi diversi di valutazioni di mercato non può essere deferita a nessun mercato!

Dalle considerazioni fatte in questi ultimi paragrafi (12-17), con riferimento al problema particolare di scegliere tra *alternative ipotetiche* quella che promette maggior benessere, vengono in luce i limiti che si incontrano, in generale (e quindi anche nel campo dei *confronti storici*), quando si vogliono usare le misure delle ricchezze nazionali come indici del « benessere ». Va notato che l'impiego dei conti nazionali per ricavarne relazioni statistiche esprimenti le « leggi » di comportamento del sistema economico¹ non subisce, necessariamente, le stesse limitazioni. È presumibile infatti che certi comportamenti economici (per esempio la percentuale dedicata ai servizi nella spesa nazionale) siano legati al grado di « commercializzazione » della vita sociale non meno che al livello di « benessere »: e si è visto poco fa² che, quando la misura delle ricchezze è un cattivo indice del secondo, può tuttavia essere un buon indice del primo.

18. CONCLUSIONI

Ho voluto insistere sulle riserve che limitano il significato delle valutazioni del prodotto nazionale (o di altri aggregati di ricchezze) come indici sintetici del benessere. Tale significato si mantiene, tuttavia, apprezzabile finché il confronto dei prodotti nazionali

¹ A questo impiego si è fatto cenno nel cap. 1, § 3.

² § 16, in fondo.

viene fatto tra situazioni in cui tutte le altre circostanze differiscono poco.

Si tratta comunque di un indice approssimativo. Per avere una migliore approssimazione, i criteri di definizione e di misura del prodotto nazionale dovrebbero essere integralmente ispirati a questa specifica applicazione, ciò che non si può pretendere perché la statistica e la contabilità nazionale hanno una pluralità di esigenze da conciliare. È importante riflettere, come si è fatto in questi due ultimi capitoli, sui criteri ideali cui dovrebbe rispondere la misura del prodotto nazionale in termini di desideri, non già per cercare di elaborare a qualsiasi costo statistiche *ad hoc*, ma per adoperare con discernimento quelle d'uso generale.

Quando si passa a confrontare situazioni in cui le altre circostanze differiscono molto, allora le valutazioni del prodotto nazionale basate sul mercato non forniscono più un'indicazione neppure approssimativamente sufficiente dei livelli di benessere. Lo storico, il politico chiamati a pronunciare un giudizio comparativo su tali livelli dovranno fare intervenire criteri esterni al mercato, che desumeranno dai propri ideali o anche, eventualmente, dalla fredda constatazione della maggiore o minore idoneità degli assetti economici confrontati a superare la prova della selezione naturale. Sotto quest'ultimo punto di vista, possono assumere particolare interesse come punti di riferimento quelle espressioni della « vitalità » che si ricavano dai dati demografici¹.

¹ Per esempio, considerando congiuntamente la vita media e il saggio d'incremento netto della popolazione.

5

Rapporti tra prodotto, spesa e reddito nazionale

1. LA COMPOSIZIONE DEL REDDITO

Partiamo dalla produzione nazionale di un periodo di tempo definito: per fare un esempio concreto, un anno. Eliminiamo tutte quelle duplicazioni che si avrebbero contando le materie prime, i semilavorati, i prodotti ausiliari prima come beni a sé stanti e poi come parte dei beni di ordine superiore in cui vengono incorporati. Asteniamoci invece, per ora, dal depurare la produzione di un altro elemento che andrebbe anch'esso detratto per ottenere il prodotto netto: la quota di capitali fissi (macchinari, impianti) consumata nell'attività produttiva del periodo. L'aggregato di ricchezze che abbiamo così definito è ciò che si usa chiamare il *prodotto nazionale lordo* (lordo, s'intende, della quota da destinare alla reintegrazione del capitale). Valutiamo ora questo prodotto ai prezzi pagati dagli acquirenti, che potranno anche essere prezzi soltanto scritturali, come nel caso di vendita a credito, o figurativi, come nel caso in cui la compra-vendita è una pura partita di giro (si pensi, per esempio, ai consumi diretti degli agricoltori). Il totale che otteniamo con questa valutazione si chiama *prodotto nazionale lordo ai prezzi di mercato*.

Dal punto di vista degli acquirenti, quel totale rappresenta la somma complessivamente spesa nel periodo per l'acquisto di nuovi beni e servizi prodotti nel paese.

Se immaginiamo provvisoriamente, per semplicità, di avere da fare con un'ipotetica economia chiusa, in cui acquirenti non possono essere che gli abitanti, e nessun abitante può acquistare all'estero, il totale visto si identifica con la spesa complessiva degli abitanti al netto dei «passaggi interni» dovuti al puro trasferimento dall'uno all'altro di ricchezze preesistenti: si identifica cioè con la cosiddetta *spesa nazionale*. La spesa nazionale si può, naturalmente, suddividere sotto vari angoli, per esempio in spesa pubblica e spesa privata; in spesa per consumo corrente e spesa per formazione di capitale (cioè, per acquisto di macchine, costruzione di impianti ecc.); e simili classificazioni possono essere tra loro combinate, dando luogo a classificazioni più minute.

Ma passiamo ora dal punto di vista di chi acquista il prodotto nazionale lordo al punto di vista di chi ne riceve il prezzo (che può essere in certi casi, si rammenti, soltanto scritturale o figurativo). Il totale già visto ci apparirà sotto l'aspetto di un complesso di redditi dei produttori e di entrate che l'autorità tributaria riesce a riscuotere frapponendosi tra compratore e venditore. Atteniamoci ancora all'ipotesi semplificatrice di un'economia chiusa, nella quale i fattori di produzione non possono appartenere che ad abitanti e nessun abitante può possedere fattori di produzione all'estero. Se è così, il totale visto si identifica con il complessivo reddito ottenuto dagli abitanti come produttori, salvo soltanto un residuo dovuto all'intervento della finanza pubblica. Questa, si è già visto, incamera al passaggio come imposta «indiretta» una parte del valore del prodotto, che pertanto non diviene mai reddito dei fattori di produzione; ma in certi casi compie anche un'operazione inversa, cioè fornisce ai produttori, sotto forma di sovvenzioni (come quelle attualmente in vigore per le costruzioni navali) un soprappiù rispetto al prezzo sborsato dagli acquirenti del prodotto. Detraendo dal prodotto nazionale lordo ai prezzi di mercato la somma delle imposte indirette ed aggiungendo la somma delle sovvenzioni avremo dunque la misura dell'entrata complessiva che gli abitanti ricavano,

al netto di duplicazioni, dall'attività produttiva esercitata: lo si chiama *reddito nazionale lordo al costo dei fattori*¹. Mentre una parte di questo reddito affluisce immediatamente a persone singole, un'altra parte affluisce a persone collettive (società) e solo in seguito, e non per intero, viene da queste distribuita (dividendi) agli individui aventi diritto. Ecco dunque una prima suddivisione del reddito, di evidente importanza. Un'altra si ha distinguendo il reddito a seconda del tipo di servizio produttivo per cui è corrisposto: e qui si offrono sia classificazioni astratte (per esempio: redditi del lavoro, redditi della proprietà, redditi dell'impresa), sia classificazioni riferite a istituzioni concrete (per esempio: salari, stipendi, onorari, ..., affitti, interessi, dividendi, ... ecc.). Può anche interessare classificare i redditi secondo le industrie in cui si formano; e sotto altri angoli ancora.

Il reddito nazionale lordo al costo dei fattori, si noti, comprende anche il reddito di cui gli enti pubblici godono nella loro qualità di produttori (per esempio quello prodotto dalle foreste demaniali): esso confluisce, insieme alle imposte, a formare la complessiva entrata effettiva degli enti pubblici. Delle imposte, abbiamo già visto sopra quelle «indirette», prelevate sul prodotto nazionale prima che giunga in mano dei produttori; restano ora da ricordare quelle «dirette», che sono prelevate sui redditi. Ma mentre da un lato gli enti pubblici decurtano i redditi privati mediante l'imposizione diretta, dall'altro riversano ai privati una parte delle proprie entrate a titolo di «trasferimento» (asegni familiari, pensioni ecc.). A questo punto il prodotto nazionale lordo ai prezzi di mercato, dal quale siamo partiti, si presenta pertanto diviso in due parti: da una parte il reddito lordo che resta a disposizione dei privati dopo assolate tutte le imposte, dall'altra l'entrata effettiva che resta a di-

¹ Separandone gli ammortamenti, resterebbe il *reddito nazionale netto al costo dei fattori*.

A. Prodotto, spesa e composizione del reddito
(nell'ipotesi di una economia chiusa)

Prodotto = nazionale = Spesa = lordo	Reddito lordo dei produttori privati =	Reddito privato disponibile dopo le imposte e i trasferimenti	Reddito lordo privato disponibile dopo le imposte e i trasferimenti
	Reddito lordo dei produttori pubblici	Imposte dirette al netto dei trasferimenti	
	Imposte indirette al netto delle sovvenzioni	Reddito lordo dei produttori pubblici	Entrata effettiva = degli enti pubblici al netto dei trasferimenti

sposizione degli enti pubblici, al netto dei trasferimenti da questi operati a favore dei privati.

Consideriamo queste disponibilità dal punto di vista dell'uso che ne vien fatto. Chi riceve il danaro o lo spende entro il periodo considerato o lo mette da parte, sia pure per spenderlo in un periodo successivo. Nella spesa si può suddividere, per esempio, la spesa per consumo e quella per formazione di capitale; nel risparmio monetario, le varie forme di prestito e la pura tesaurizzazione.

In tutto l'esame fin qui svolto ¹ abbiamo continuato a guardare il medesimo oggetto (il prodotto nazionale lordo ai prezzi di mercato, in un'ipotetica economia chiusa), cambiando soltanto gli angoli visuali ed i modi di scomposizione. Ma per definizione, sotto ogni diverso angolo e con ogni diversa scomposizione, la somma deve tornare uguale. Il prodotto nazionale è identico alla spesa nazionale; il complesso dei redditi spesi e dei redditi risparmiati in forma monetaria dai rispettivi percipienti è identico al prodotto nazionale e quindi anche alla spesa nazionale. Ciò implica che a fronte degli individui e/o enti che risparmiano in forma monetaria una parte del proprio reddito, debbono per necessità essercene altri che spendono complessivamente un'uguale somma (per consumi o investimenti) in eccesso del proprio reddito. Se così non fosse, si avrebbe una differenza tra spesa nazionale e reddito nazionale, tra le somme pagate e quelle incassate nel paese, il che è inconcepibile.

Invece — lo si è già detto ma conviene ribadirlo — l'affermata identità tra reddito e spesa nazionale non comporta nessuna necessaria uguaglianza tra il reddito di ciascun soggetto e la sua spesa. Le spese dello Stato, tanto per fare un esempio, possono ben eccedere le sue entrate: ciò necessita soltanto che le spese di tutti gli altri soggetti globalmente considerati restino al disotto del rispettivo reddito per un pari ammontare.

¹ Sintetizzato nel prospetto A.

Un'altra osservazione. Si usa chiamare « risparmio nazionale »¹ ciò che residua del reddito nazionale, detratte tutte le spese per consumi correnti. Ora, poiché il reddito nazionale è identico alla spesa nazionale e poiché, se si tolgono da questa i consumi correnti, ciò che resta è la formazione di capitale, detta pure investimento, risulta che risparmio nazionale e investimento sono l'identica cosa.

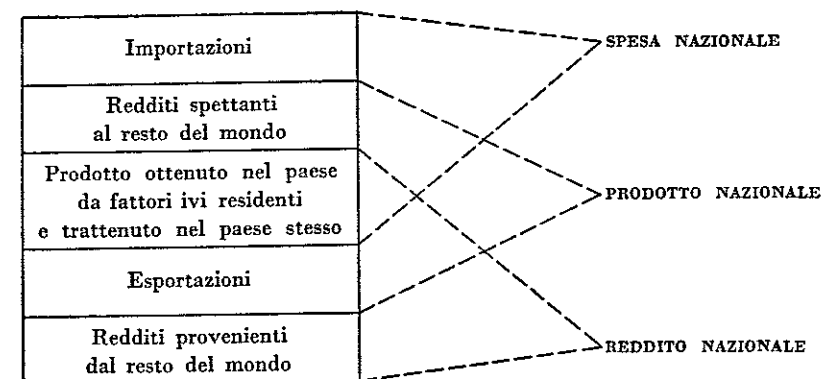
Tutte queste affermazioni valgono *a priori*, comunque vadano i fatti, perché derivano esclusivamente dalla logica delle definizioni adottate: l'essenziale è che le definizioni siano coerenti e che chi fa i conti le applichi correttamente. Se per esempio, com'è d'uso, si includono a un prezzo figurativo nel prodotto nazionale le derrate consumate direttamente dagli agricoltori, le merci accumulate in magazzino per mancanza di compratori, l'uso diretto di abitazioni da parte dei rispettivi proprietari, bisogna naturalmente contare le medesime voci ai medesimi prezzi anche tra i redditi e tra le spese. Così il produttore di una merce invenduta figurerà averla venduta a se stesso.

Analogamente debbono restare escluse dal conto dei redditi e delle spese tutte le compre-vendite di beni non facenti parte del prodotto nazionale del periodo: e qui si pone il delicato problema di tracciare il confine tra gli incrementi di valore capitale, da escludere, e le produzioni da includere. Di solito si considera corrispondente ad un'attività produttiva il guadagno che fa l'industriale vinicolo con l'invecchiamento del vino acquistato, ma non quello che fa lo speculatore con l'aumento di valore delle aree fabbricabili.

Bisogna evitare ogni duplicazione, come quella che si commetterebbe se si contassero i dividendi quale parte del reddito della società che li paga e al tempo stesso quali parti del reddito degli individui o delle società che li ricevono; ed ogni omissione, come

¹ In questo uso, si noterà, il termine risparmio non sta più a indicare — come in un passaggio precedente — le disponibilità conservate dal percipiente in forma liquida.

B. Relazione tra prodotto, spesa e reddito in un'economia aperta



C. Termini correnti della statistica ufficiale italiana

	Anno 1956 miliardi di lire
Prodotto netto del settore privato	9 458
+ Prodotto netto della Pubblica Amministrazione	1 332
= Prodotto netto interno al costo dei fattori	10 790
+ Tributi erariali e locali non compresi nella valutazione dei beni e servizi	1 851
= Prodotto netto ai prezzi di mercato	12 641
+ Redditi netti dall'estero	27
= Reddito nazionale	12 668
+ Ammortamenti	1 210
= Reddito nazionale lordo ai prezzi di mercato	13 878
+ Saldo degli scambi con l'estero di merci e servizi	248
= Risorse disponibili per uso interno	14 126

quella che si commetterebbe se si detraesse, nel computo di un reddito, l'imposta che esso dovrà scontare in futuro, senza includerla simultaneamente nel computo delle pubbliche entrate. Qui gli esempi dati possono bastare.

Restano ora da indicare le complicazioni che si presentano quando si passa dall'ipotesi, fatta sopra, d'una economia chiusa al caso concreto di un paese avente rapporti con il resto del mondo. In tal caso c'è una parte del prodotto nazionale — quella esportata — che non viene venduta all'interno e che non corrisponde quindi a spesa nazionale, e ce n'è un'altra parte, quella appartenente a residenti esteri (per esempio i dividendi spettanti agli azionisti stranieri della Montecatini) che non origina reddito nazionale. A sua volta la spesa nazionale include una parte — il valore delle importazioni — che non corrisponde a prodotto nazionale e che non origina pertanto reddito nazionale. Il reddito nazionale, infine, include anch'esso un elemento che non proviene dal prodotto e quindi neppure dalla spesa nazionale: il reddito che i residenti derivano da attività all'estero¹. Manca dunque l'identità tra spesa, prodotto e reddito nazionale e valgono in suo luogo le seguenti uguaglianze:

$$\begin{aligned} \text{reddito nazionale} &= \\ &= \text{prodotto nazionale} + \\ &+ \text{redditi ricevuti dall'estero} - \text{redditi spettanti all'estero} = \\ &= \text{spesa nazionale} + \text{esportazioni} - \text{importazioni} + \\ &+ \text{redditi ricevuti dall'estero} - \text{redditi spettanti all'estero}. \end{aligned}$$

2. LE VARIAZIONI DEL REDDITO

Si è visto che, a parte le complicazioni dei rapporti con l'estero², il reddito nazionale è determinato dalla somma che gli abitanti spendono. Perciò, se ciascun soggetto rispendesse regolarmente,

¹ Cfr. prospetto B.

² Esse, per semplicità, saranno trascurate di nuovo in tutto questo paragrafo.

periodo per periodo, tutto quanto ha ricevuto come reddito *nel periodo precedente*, il reddito nazionale si manterrebbe costante nel tempo. Anzi, per mantenere costante il reddito nazionale non è neppure necessario che l'uguaglianza tra la spesa di un periodo ed il reddito del periodo precedente si verifichi per ciascun soggetto separatamente considerato: basta che si verifichi per la collettività nel suo complesso.

Ma se è inconcepibile che la spesa nazionale di un periodo differisca dal reddito nazionale *del periodo stesso*, è invece non solo logicamente possibile, ma fatto comunissimo che essa sia maggiore o minore del reddito nazionale *del periodo precedente*. Nulla proibisce all'insieme dei soggetti di spendere — se lo vogliono — meno di quanto hanno precedentemente guadagnato: vuol dire che ci saranno banconote che ristagnano nei portafogli e nei forzieri, prestiti che vengono estinti senza che se ne richiedano di nuovi; insomma, per dirla in due parole, rallentamento e contrazione del flusso dei mezzi di pagamento. Analogamente, finché la velocità di circolazione della moneta non ha raggiunto il massimo assoluto (posto che ce ne sia uno), o finché esistono riserve liquide inutilizzate da reimmettere in circolo, o finché il sistema bancario è pronto a « creare credito » o l'istituto di emissione a creare moneta, la collettività dispone di mezzi per spendere — se vuole — più di quanto ha precedentemente guadagnato.

Da che cosa dipende, allora, che la collettività spenda più o meno? La spesa è determinata, evidentemente, da un complesso di fatti e di aspettative, ma le varie azioni determinanti non sono tutte ben conosciute e comunque non sarebbe questo il luogo per mettersi a districarne il groviglio. Tra le influenze che nello stato attuale degli studi economici appaiono più chiare e più importanti ce n'è, tuttavia, una derivante dalla ripartizione del reddito nazionale: e su essa dobbiamo soffermarci.

Cominciamo col distinguere la spesa privata in consumo corrente e formazione di capitale. Chi spende per la formazione di capitale,

di regola si fa guidare soprattutto dalla considerazione che l'investimento contemplato prometta guadagni abbondanti e sicuri. La considerazione che il suo reddito precedente gli fornisca o no i mezzi necessari è, di solito, relativamente secondaria: c'è apposta il credito e il mercato finanziario. Per le spese di consumo corrente si verifica l'opposto. Ci sono bensì casi in cui la gente si mangia il capitale o s'indebita, ma le possibilità di andare avanti così sono limitate e la grande maggioranza delle persone, alla lunga, deve contenere i consumi nei limiti del proprio reddito.

Si può dire di più. Le persone che consumano più del proprio reddito si trovano in genere tra le più povere della collettività e a mano a mano che si passa dalle persone più povere alle più ricche della collettività si trova in genere che la spesa destinata ai consumi rappresenta una percentuale via via minore del reddito. Questa è una tra le « leggi » della statistica economica che presentano meno eccezioni e corrisponde d'altronde al senso comune.

Ne deriva che la complessiva spesa di consumo della collettività dipende dalla distribuzione dei redditi: cresce — parlando all'ingrosso — se la distribuzione si modifica a favore dei poveri, diminuisce se la distribuzione si modifica a favore dei ricchi. Se si considera come un dato o meglio una variabile indipendente la spesa dedicata alla formazione di capitale — che abbiamo visto essere soggetta a minori influenze da parte della distribuzione dei redditi ¹ — si conclude che ogni modificazione della distribuzione dei redditi

¹ Neppure essa, tuttavia, ne è completamente indipendente. Chi è propenso a compiere un investimento viene facilitato in questa decisione se non ha bisogno di cercare finanziamenti esterni e di pagarne il prezzo.

Tale osservazione vale, naturalmente, sia per le disponibilità liquide provenienti dal reddito, sia per quelle provenienti da altre origini, per esempio dalla alienazione di scorte, valori, proprietà. Siffatte compravendite, quando trasferiscono mezzi liquidi da categorie risparmiatrici a categorie pressate dall'ansia di consumare, esercitano d'altronde qualche influenza anche sui consumi. È un fattore da tener presente insieme alla distribuzione dei redditi, ma in second'ordine.

a favore dei poveri aumenta la spesa nazionale e quindi il reddito nazionale ¹.

Non occorre spendere molte parole per ricordare le vie attraverso cui può spostarsi, e si sposta di fatto, la distribuzione dei redditi personali disponibili, che sono quelli che contano. Il reddito personale disponibile consiste nel reddito ottenuto dal soggetto in quanto produttore, più i trasferimenti a suo favore, meno le imposte. La distribuzione è influenzata dunque dalle variazioni nei prezzi relativi dei fattori di produzione (per esempio variazioni del saggio d'interesse), dalle variazioni nella ripartizione dei fattori di produzione — intesi come categorie astratte — tra le persone concrete (per esempio diffusione o concentrazione della proprietà per effetto del sistema ereditario, delle capacità professionali per effetto del sistema scolastico), dalle variazioni nella politica delle imposte e dei trasferimenti. Effetti di breve durata sulla ripartizione della capacità effettiva di spesa, e quindi sul reddito nazionale, possono provenire anche da ritardi ad accelerazioni nei tempi intercorrenti tra la produzione dei redditi ed il loro inoltro fino agli ultimi destinatari ².

Parlando delle inter-azioni tra reddito, spesa e prodotto nazionale ci siamo riferiti fin qui alla valutazione del prodotto ai prezzi correnti. Se l'insieme degli abitanti è repentinamente disposto a spendere per acquistare il prodotto nazionale il doppio o la metà di quanto spendeva prima, il prodotto nazionale vale *ipso facto* il doppio o la metà, ma non è escluso che il suo contenuto di beni e servizi resti immutato e che si abbia semplicemente un raddoppio o un dimezzamento del livello dei prezzi.

Anzi è assai difficile che ad ogni variazione della spesa faccia immediatamente riscontro una uguale variazione della *quantità* di

¹ Misurato, beninteso, ai prezzi correnti. Cfr. *infra*.

² Si pensi per esempio al ritardato versamento di salari o di contributi di sicurezza sociale.

prodotto offerta, perché il riassetamento della produzione richiede comunque qualche tempo: quindi è probabile che le variazioni di spesa si risolvano inizialmente, almeno in parte, in variazioni di prezzi. Ma queste, a loro volta, diventano una spinta per successive variazioni delle quantità.

In seguito alla caduta dei prezzi i produttori possono infatti trovare convenienza, o essere addirittura costretti, ad abbandonare o ridurre l'attività; in seguito all'aumento dei prezzi possono trovare convenienza ad espanderla¹. Finché il potenziale produttivo (lavoratori, macchine ecc.) disponibile nel sistema economico rimane invariato, la contrazione di attività significa una utilizzazione meno completa, l'espansione una utilizzazione più completa di tale potenziale. Se si parte da una situazione in cui i fattori produttivi sono quasi completamente impiegati, mentre c'è sempre posto per una contrazione di attività, ce n'è poco disponibile per una espansione con i fattori esistenti². L'aumento della spesa nazionale quando è raggiunta la piena occupazione si esaurisce dunque in un rincaro di prezzi che non suscita produzione addizionale, finché non si verifichi un accrescimento del potenziale produttivo disponibile. Vi sono però dei casi in cui lo stesso rincaro dei prezzi finisce con il facilitare e stimolare gli investimenti, così da accrescere tale potenziale.

In realtà il problema di utilizzare completamente il potenziale produttivo e quello di accrescerlo non si presentano quasi mai nettamente separati. È raro che i fattori disoccupati possano essere

¹ Queste spinte incontrano dei limiti nella esistenza di situazioni monopolistiche.

² È opportuno ricordare qui che anche in presenza di un certo ammontare di fattori inutilizzati l'espansione della produzione può essere seriamente ostacolata dal fatto che manchino riserve inutilizzate di un fattore particolare necessario come ingrediente della combinazione produttiva. Il fattore mancante costituisce, come si dice, una « strozzatura ».

inseriti nella produzione senza nessun nuovo investimento. Quindi, anche nel caso di un'economia con risorse inutilizzate, una politica economica diretta ad aumentare il prodotto reale non deve limitarsi ad assicurare un livello adeguato di spesa nazionale complessiva, ma deve pur avere qualche riguardo per le sue destinazioni¹. Guai a trascurare quelle che accrescono il potenziale produttivo, cioè la formazione di capitale, intendendola però in un senso più elastico di quello corrente, in un senso che comprende in prima linea le spese per l'educazione e per l'igiene della popolazione.

¹ Distinguendo non solo tra consumi e investimenti, ma anche tra le varie categorie degli uni e degli altri: cfr. in particolare G. DI NARDI, *Le politiche di impiego dei mezzi per lo sviluppo economico*, Riv. Politica econ. (ott.-nov. 1956) 1005-18.

Parte seconda

*Questioni attuali
di reddito nazionale
e di benessere sociale*

Il reddito centro delle trattazioni generali di economia

1. L'OPERA DI KEYNES¹

Per i lettori di giornali, Keynes era una delle personalità in vista della finanza di Sua Maestà Britannica, autorevolmente presente da Versailles a Bretton Woods. Per il mondo degli studi, è stato un messia; vero messia secondo gli uni, falso secondo gli altri: ma in tutti i casi « colui che divide », con il quale o contro il quale bisogna per forza schierarsi. Dopo che apparve nel 1936 la *General Theory of Employment, Interest, and Money*, gli economisti che si mettevano a scrivere si sentivano chiamati a dichiarare se e perché erano « keynesiani » o « non keynesiani »: e l'abbondanza di queste inconsuete dichiarazioni nella letteratura recente consacra Keynes in una posizione storica che è forse paragonabile a quella di un Marx.

Qual è, dunque, la rivelazione annunciata da Keynes? Quello che colpisce, più ancora dell'oggetto rivelato, è l'atto dell'annuncio. In questo senso, Keynes non passa alla storia semplicemente come un nome legato ad una scoperta: rimane, invece, come il nome dell'uomo che sapeva far scoprire, un nome di condottiero. Ha bensì ragione chi dice (ma a qual pro?) che non c'è una « verità keynesiana », che non fosse stata precedentemente scorta da qualcun altro: questa insipida affermazione sfrutterebbe in fondo le testimonianze già profuse con simpatica eccentricità dallo stesso Keynes,

¹ Riporto qui alcune pagine già pubblicate in occasione della sua morte.

che prese sempre gusto a ricordare — esponendo le sue idee — chi gli sembrava averle precorse. Meglio, però, si potrebbe dire che non c'è una scoperta keynesiana, in quest'altro senso: che ogni studio di Keynes è una diversa scoperta. Le verità che egli ci presenta di volta in volta son proprio quelle di cui avevamo urgenza, son quelle feconde: e questa fecondità è tutta nuova, anche se noi già le conoscevamo, perché solo il suo vigoroso richiamo ha il dono di farcele riconoscere per quello che sono. Keynes è stato uno di quei rari spiriti scientifici, che sentono il bisogno di rispondere ai problemi della vita invece di vivere del gioco della scienza. « Non si immagina neppure — egli avvertiva nella prefazione alla *General Theory*¹ — quali sciocche cose uno può temporaneamente credere, se pensa troppo tempo senza comunicare con altri, specialmente nell'economia (come pure nelle altre scienze morali) dove spesso è impossibile sottoporre le proprie idee ad un decisivo controllo formale o sperimentale. » Ma, a lui, una fresca sensibilità per la vita impediva di perdersi come tanti altri in peregrine esercitazioni del pensiero. « Le mie idee — egli soggiungeva nella stessa prefazione² — sono estremamente semplici e dovrebbero apparire ovvie. La difficoltà non risiede nelle nuove idee, ma nell'evadere dalle idee vecchie che, quando uno è stato avvezzato ad esse (come avviene per la maggior parte di noi), si ramificano in tutti gli angoli della nostra mente. » Questa spregiudicatezza verso la tradizione scientifica, di cui chi studia rimane generalmente schiavo; questa capacità di andare a cercare i problemi dove si trovano e non dove gli altri li cercano; l'ardore comunicativo, unito alla maestria del metodo scientifico, conferiscono ad ogni insegnamento di Keynes una portata rivoluzionaria. Rivoluzionaria fu la sua profezia delle *Conseguenze economiche della pace*, rivoluzionario perfino il suo *Trattato sulla*

¹ J. M. KEYNES, *The General Theory of Employment, Interest, and Money* (Londra 1936) p. vi.

² *Ibid.*, p. vii.

probabilità. Ogni sua nuova opera è venuta ad additare verità semplici, vecchie conoscenze nostre, che però soltanto dopo esser state additate da Keynes divenivano così importanti da « dividere » il mondo. L'ultimo scisma — ed il più memorabile — è stato quello suscitato dalla *General Theory*. Delle due parti che si son formate, la keynesiana ha quasi finito di inghiottire l'altra al momento in cui il maestro scompare. Il messia parte, dunque, dopo aver visto trionfante il suo ultimo vangelo. Qual è questo vangelo?

Subito prima dell'armistizio ero stato incaricato da un editore italiano di raccogliere una serie di testi, che avrebbero dovuto portare a contatto il nostro pubblico con il pensiero economico degli altri paesi. Roepke, uno dei più celebri economisti viventi, seguiva da Ginevra i miei progetti e quando seppe che in capo alla lista avevo messo la *General Theory* di Keynes si affrettò a sconsigliarmi. « Questa economia a testa in giù — egli diceva — potrebbe soltanto confondere le idee dei vostri lettori. » « L'economia a testa in giù » è una qualifica ben trovata, non perché Keynes si costruisca un mondo alla rovescia, ma perché nel mondo egli riconosce dei fatti che ci impongono di rovesciare i criteri di giudizio e d'azione cui eravamo educati.

Avendo dimenticate come ingiustificabili pregiudizi le preoccupazioni del vecchio Mercantilismo, lasciata insoddisfatta una solitaria domanda di Malthus e messi da parte, come eretici, Marx ed altri anti-conformisti, la scuola economica era rimasta per un secolo nel campo in cui l'aveva avviata Ricardo. « Ricardo rappresenta — dice Keynes¹ — la suprema realizzazione intellettuale, non conseguibile da spiriti meno rigorosi del suo, di adottare un mondo ipotetico remoto dall'esperienza come se esso fosse, invece, il mondo dell'esperienza; e di vivervi quindi coerentemente. »

Questo mondo remoto dall'esperienza è l'ipotetico mondo in cui l'utilizzazione più o meno completa delle risorse produttive non

¹ *Ibid.*, p. 192.

costituisce un problema, poiché il grado di utilizzazione si immagina come dato *a priori*. « Presso molti seguaci di Ricardo, meno rigorosi del maestro — soggiunge Keynes — il buon senso non poteva mancare di sbucar fuori, danneggiando la coerenza dei loro ragionamenti. » In linea di principio, infatti, il problema continuava ad essere impostato dentro i limiti ricardiani; e dentro questi limiti si contenne anche quando dei nuovi ingegni, come Jevons, vennero a rivoluzionare il modo di affrontarlo. Sul piano pratico, il problema di scegliere tra le possibili utilizzazioni delle risorse produttive, omessa *ex ipotesi* la possibilità che queste risorse finissero invece con il non essere utilizzate affatto, conduceva generalmente a riconoscere i vantaggi del libero gioco del mercato. Si riconosceva, insomma, un automatismo del mercato tendente ad utilizzare le varie risorse proprio negli scopi che dovevano dirsi (in un certo senso) i più desiderabili. Senonché questo automatismo non corrispondeva ad una scoperta di fatto, era semplicemente un contenuto della premessa fittizia da cui parte il ragionamento ricardiano: la premessa che la quantità di risorse utilizzate sia già *ex ipotesi* la massima possibile.

Anche prima che apparisse la *General Theory* di Keynes, il mondo scientifico aveva cominciato ad aprire gli occhi sui problemi che rimanevan trascurati dietro questa premessa: ed a chiedersi come si determinasse il grado di utilizzazione delle risorse disponibili. L'ultima grande depressione, con il fenomeno di una disoccupazione cronica, contribuiva a denunciare clamorosamente la differenza del mondo ricardiano dal mondo della vita. « Ovviamente, — scriveva Keynes¹ — se la teoria classica è applicabile soltanto al caso del pieno impiego, è fallace applicarla ai problemi della disoccupazione involontaria, posto che una tal cosa esista (e chi oserebbe negarlo?). Gli economisti classici sembrano dei geometri euclidei in un mondo non-euclideo, i quali, scoprendo che nell'esperienza

¹ *Ibid.*, p. 16.

linee rette apparentemente parallele spesso si incontrano, rimproverano alle linee di non mantenersi rette, quasi che questo fosse l'unico modo di rimediare ai malaugurati scontri che van verificandosi. In verità, tuttavia, non c'è altro rimedio che buttare a mare l'assioma delle parallele e studiare una geometria non-euclidea. Qualcosa di simile occorre oggi nell'economia. Dobbiamo buttare a mare il postulato della dottrina classica e studiare il comportamento di un sistema in cui la disoccupazione involontaria è in senso stretto possibile. »

Ma l'opinione del pubblico in generale e dei circoli politici in particolare, che segue sempre in ritardo gli sviluppi del pensiero scientifico, come già aveva impiegato molto tempo prima di assuefarsi al modo di ragionare ricardiano, così restava ora completamente soddisfatta da quei ragionamenti, senza prender conoscenza delle perplessità che si facevan strada nel campo degli studi. Nel campo degli studi, d'altronde, quelle stesse verità che sempre più si andavano osservando non venivano però rivelate ancora con il vigore che occorreva per farne un nuovo vangelo. Ci voleva la *General Theory* di Keynes, per far capire agli economisti che avevano quello che stavano cercando e per far capire al mondo che l'economia era cambiata.

Keynes è l'araldo della « teoria generale dell'impiego, dell'interesse e della moneta », cioè di una teoria che riesamina questi tre argomenti non limitandosi all'ipotesi astratta che chiunque cerca impiego contro la remunerazione corrente sul mercato lo trovi, ma contemplando l'altra possibilità corrispondente ai fatti, la possibilità della disoccupazione involontaria. La spiegazione del modo come questa disoccupazione può verificarsi ci porta ad inquadrare in una nuova prospettiva tutti i problemi dell'economia. Il libro di Keynes ha insegnato, più in particolare, come può esser riveduta la teoria dell'interesse e della moneta, ma ha delineato al tempo stesso come va riveduto ogni altro problema economico: e questo compito viene attivamente assolto dalla presente generazione di

economisti. Sul piano pratico, il nuovo modo di concepire i problemi suggerisce in generale la conclusione che è necessario un intervento consapevole, per sostituire quei meccanismi cui si credeva sinora di poter affidare il funzionamento dell'economia, nella distratta illusione che il mondo realizzasse l'ipotesi ricardiana. Per creare quella domanda che occorre a realizzare il pieno impiego delle risorse produttive appaiono necessarie, a correzione dell'esistente mercato privato, delle misure « pubbliche » che in un mondo ricardiano verrebbero condannate come perturbamenti nocivi. La politica monetaria e la finanza assumono nuovi compiti attivi, perfino il protezionismo mercantilista riacquista quel diritto di cittadinanza che per secoli gli era stato (in teoria) negato; e « per mio conto — diceva Keynes¹ — io mi attendo di veder attribuite allo Stato sempre maggiori responsabilità nella diretta organizzazione degli investimenti ». L'orientamento degli studiosi keynesiani in favore di forme di intervento centrale nell'economia prende una piega ogni giorno più radicale; e, mentre il keynesismo fornisce nuove basi di convinzione ai socialisti, i keynesiani che provengono da correnti individualiste van facendo dal canto loro concessioni sempre maggiori agli schemi di pianificazione.

La teoria che ci ha lasciato Keynes voleva essere una teoria generale, nei confronti della teoria che egli ha trovato, non certo la teoria generale. Il suo sistema non tiene conto di tutte le variabili possibili, parte anch'esso da semplificazioni, per quanto meno forzate di quelle ricardiane. Anzitutto, la teoria rappresenta soltanto quelle posizioni verso cui il sistema economico *tenderebbe*, se le forze osservate di volta in volta avessero il tempo di produrre tutti i loro effetti; e non le posizioni attraverso cui il sistema economico *passa di fatto*, istante per istante, mentre anche le tendenze che lo dirigono mutano continuamente. D'altra parte, anche il problema dello svi-

¹ *Ibid.*, p. 164.

luppo delle risorse produttive resta escluso dalla teoria, poiché la massa delle risorse disponibili è presa senz'altro come un dato, per esaminare soltanto come e in qual misura esse vengano utilizzate. La teoria si mantiene dunque in una prospettiva particolare, trascurando i problemi collegati ai passaggi molto brevi o molto lunghi di tempo. Altri problemi, propri del limbo dei « periodi di tempo » considerati dalla teoria, sono risolti soltanto in via d'ipotesi: si tratta di ipotesi plausibili, ma non si possono scambiare per verità assoluta. Circa le conclusioni che la sua teoria raggiunge partendo da queste ipotesi, Keynes avvertiva¹: « La posizione di equilibrio verso cui tende l'economia sarà dunque influenzata dalle ripercussioni che ho ora considerato; e ci sono altre ripercussioni ancora. Inoltre, non c'è neppure uno dei fattori che io ho isolato come determinanti, che non sia soggetto a cambiare imprevedibilmente e talvolta in modo sostanziale. Di qui deriva la estrema complessità degli eventi effettivi. Nondimeno, questi sembrano essere i fattori che è utile e conveniente isolare. Se esaminiamo ogni problema effettivo sulla traccia dello schema indicato, lo troveremo più maneggevole; ed al nostro intuito pratico (che può tener conto di un complesso di fatti maggiormente dettagliato di quanto si possa usando principi generali) sarà offerto un materiale meno intrattabile su cui lavorare. »

Ma, morto Keynes, rimane il keynesismo. È uno schema che potrebbe anche incapsulare il nostro pensiero: l'intuito pratico di cui parla Keynes è una dote personale, intrasmissibile. Keynes naturalmente non sarebbe mai stato un keynesiano, come non rimase ricardiano: e, se fosse vissuto, io penso che avrebbe finito per rivoluzionare con qualche parola nuova anche il mondo degli « economisti del pieno impiego », come già ne rivoluzionò tanti altri. Ma, senza un Keynes, la scienza non si ritroverà a macinare a vuoto?

¹ *Ibid.*, p. 249.

2. LA NUOVA PROPEDEUTICA DELL'ECONOMIA IN HICKS, PIGOU, SAMUELSON

Finora, scrive Hicks nel suo *Social Framework*¹, il problema di come iniziare l'insegnamento dell'economia si riduceva ad un penoso dilemma. O cominciare con la teoria della domanda e dell'offerta, cioè « con problemi dei quali il principiante difficilmente coglie l'importanza ed in un campo nel quale è singolarmente difficile raggiungere delle generalizzazioni che resistano alla critica ». Oppure cominciare con i problemi pratici, la cosiddetta economia descrittiva, la quale « se affrontata senza sufficienti basi teoriche è inevitabilmente o una insipida collezione di fatti, o alternativamente una discussione di soluzioni pratiche che potrà essere abbastanza suggestiva, ma che è difficile condurre su un piano molto più elevato di quello della semplice propaganda politica ». Ma, grazie agli ultimi sviluppi della statistica e dell'economia, si può oggi evadere da quel dilemma e cominciare con una trattazione abbastanza concreta per essere interessante e al tempo stesso abbastanza sistematica per condurre i principianti sul piano vero della conoscenza scientifica. Questa possibilità è nata in quanto « i capitoli sulle definizioni, che formavano una porzione dei vecchi testi scolastici, sono stati vivificati dalle ricerche degli statistici economici ed anche dai più recenti sviluppi della teoria economica. Quei capitoli si sono sviluppati in un ramo distinto dell'economia... Se vogliamo dargli un nome, potremmo chiamarlo Contabilità sociale, poiché non è altro che la contabilità dell'intera collettività o nazione, proprio come la Contabilità privata è la contabilità della

¹ J. R. HICKS, *The Social Framework (An Introduction to Economics)*, 1ª ed. (Oxford 1942), 2ª ed. (Oxford 1952); trad. it. dalla 2ª ed. di L. Occhionero, *Introduzione all'economia (La struttura sociale)* (Torino 1955). Esiste un adattamento dell'opera in questione agli Stati Uniti: J. R. HICKS e A. G. HART, *The Social Framework of the American Economy (An introduction to Economics)* (New York 1945).

singola azienda»¹. *Social Framework* è per così dire — Hicks si compiace di rispolverare questa vecchissima analogia — una trattazione di anatomia economica, cioè una analisi della struttura dell'economia: analisi che si preoccupa di farci afferrare le varie parti del tutto nei loro aspetti di quantità palpabili e che è illustrata da misurazioni concrete prese sul corpo dell'economia britannica attuale. Il nucleo centrale dell'analisi è dato dalla contabilità del reddito nazionale, ma attorno ad esso è coordinato un esame strutturale dei campi particolari: produzione, consumo, lavoro, capitali, distribuzione. Nell'illustrare questa « anatomia » Hicks tocca continuamente, com'è naturale, lo studio del meccanismo secondo cui il sistema economico funziona; ma si trattiene dall'approfondirlo. L'approfondimento sistematico di questo studio — la « fisiologia economica » — deve costituire, nel sistema didattico di Hicks, una fase successiva. Ed i testi scolastici per questa seconda fase esistono già (tutti i testi tradizionali, che sono imperniati sulla teoria del valore), ma Hicks si ripromette di scriverne, in futuro, uno che sia la continuazione di *Social Framework*.

Nella prima edizione inglese, Hicks dichiarava che era stato l'insegnamento orale di Pigou a suggerirgli il nuovo metodo didattico seguito in *Social Framework*. Frattanto lo stesso Pigou ha pubblicato un breve corso per il quale, con un cavalleresco scambio di riconoscimenti, dice di aver tenuto ad esempio *Social Framework*.

Si tratta di un corso di sette lezioni tenuto da Pigou nel 1945 per dare una prima idea della scienza economica a studenti di ingegneria². Il corso si svolge così: stabilisce una definizione accessibile e maneggevole di che cosa si intende per reddito nazionale; spiega quindi come la potenzialità di produrre questo reddito sia influenzata dai fatti economici interni e dalle relazioni economiche con l'estero,

¹ J. R. HICKS, *op. cit.*, prefazione.

² A. C. PIGOU, *Income (An Introduction to Economics)* (Londra 1946); trad. it., *Il reddito nazionale* (Milano 1949).

come lo sfruttamento di essa oscilli nel tempo (teoria delle crisi) e come in essa si inserisca l'azione economica del Governo; spiega infine come il reddito nazionale venga ripartito tra i singoli.

«Questo modo di presentare l'economia ai principianti o al vasto pubblico — dichiara Pigou — ha, mi sembra, notevoli vantaggi. È meno repulsivo che partire, per esempio, dalle “leggi di domanda e offerta” e dal momento che si presta ad illustrazioni statistiche [di cui tuttavia Pigou, in questo corso non fa quasi nessuna utilizzazione diretta] è anche in un certo senso realistico. Buona parte della materia dell'economia può essere indicata e discussa, ovviamente su un piano elementare, seguendo questa via: e ciò senza addentrarsi in argomenti controversi. La “teoria economica superiore” naturalmente tende a spingersi al margine delle conoscenze acquisite e quindi tratta abbondantemente di questioni nelle quali gli economisti hanno opinioni divergenti. Questo dà ai non-economisti l'impressione che il disaccordo tra gli specialisti sia molto più esteso di quanto è di fatto. I preziosi servizi resi dagli economisti durante la guerra hanno, in verità, contribuito molto ad attenuare questa impressione. Nondimeno io penso valga la pena di dimostrare, diciamo così, peripateticamente, che il campo sul quale la massa degli economisti si trova generalmente d'accordo... è vasto. L'aspirante novizio, malgrado tutti i ruggiti che potrebbero eventualmente giungere alle sue orecchie, non deve realmente aver paura di stare entrando in mezzo ad una zuffa di bestie feroci.»¹

Chi legge il volumetto non può negare che Pigou abbia ottenuto i suoi intenti. Ma, se legge con mente ben desta, riconosce al tempo stesso un'altra cosa; quanta parte delle conclusioni positive raggiunte non discendono dalla logica esatta, ma dalla sagacia con cui Pigou sa appellarsi a convenzioni di senso comune per scavalcare quei passi dove il ragionamento esatto ci lascerebbe in eterno sospesi sull'abisso del «non luogo a procedere».

¹ A. C. PIGOU, *op. cit.*, epilogo.

Successivamente anche Samuelson, in America, si è preoccupato delle esigenze del principiante, che può interessarsi all'economia solo se vi trova subito un ausilio a comprendere il mondo e non un'astrusa esercitazione. Con questo obiettivo in vista, ha scritto un libro¹ che passa in rassegna i principali problemi dell'economia contemporanea, riferendosi al reddito nazionale come «tema centrale e unificatore». La scelta dei problemi segue il duplice criterio di includere le questioni che hanno maggior rilevanza effettiva nel mondo attuale e quelle che suscitano la maggiore curiosità del principiante.

«Con una certa sorpresa da parte dell'autore, i due criteri di scelta si sono rivelati in pratica quasi perfettamente coincidenti. L'istinto del non-specialista è pressoché infallibile. Le questioni che lo appassionano e che stimolano la sua curiosità — debito pubblico, disoccupazione, inflazione, sicurezza sociale, ecc. — sono anche di primaria importanza per l'economia. Le questioni che egli trova barbose — cambiali, applicazioni astratte della teoria dell'utilità allo spazio ed al tempo, la struttura del sistema bancario dei tempi andati, ecc. — sono usualmente di secondaria importanza dal punto di vista dell'economia politica.»² Grazie a questa fondamentale spregiudicatezza, il libro segna un progresso, non soltanto nell'attrattiva, ma anche nel realismo dell'insegnamento scolastico.

La forma della discussione è estremamente semplice e concreta, con rinuncia quasi totale a ragionamenti e formule astratte e largo uso di riferimenti di fatto. Altra caratteristica: il libro è scritto in lungo, perché — pensa l'Autore — i libri troppo stringati riescono di difficile lettura. (Altri potrebbe eccepire che i libri di troppo agevole lettura si prestano ad essere letti distrattamente.)

¹ P. A. SAMUELSON, *Economics (An Introductory Analysis)* (New York-Toronto-Londra 1948); trad. it. di P. Castiglioni, *Economia* (Torino 1954).

² P. A. SAMUELSON, *op. cit.*, prefazione.

I tre libri ricordati hanno in comune, si è visto, la scelta del reddito nazionale come fulcro della spiegazione. Ma, per il resto, la diversità tra i libri è grandissima. Quello di Hicks è un vero compendio di contabilità e statistica dell'economia nazionale, che non esce dal campo dell'« anatomia » ma vi spazia in estensione ed abbastanza in profondità. Quello di Pigou è un saggio che dà una visione, a volo d'uccello, di tutto il campo degli studi economici cogliendovi alcuni principali problemi ed unificandoli in una trattazione che realizza il miracolo di essere palpabilmente quantitativa senza applicare una tecnica di misurazione. Quello di Samuelson fonde analisi teorica ed informazioni statistiche ed istituzionali in un'avvincente discussione dei problemi correnti della vita economica americana, coprendo tutto il campo che è ragionevole assegnare ad un manuale completo di economia per non-specialisti.

7

Politica finanziaria e reddito nazionale

1. UNA DEFINIZIONE

La storia della scienza delle finanze somiglia a quella di tante altre scienze. Manca una Genesi ufficiale: « Prima c'era il nulla, poi fu detto: la scienza delle finanze si occuperà di questo e questo; ed allora la scienza delle finanze balzò fuori per assolvere il compito assegnatole. » È invece la solita cronaca di ricerche disparate, che la tradizione è andata saldando in una specie di conglomerato per ragioni storiche e di opportunità: e tocca a noi, se vogliamo interpretare questo conglomerato come un sistema di pensiero che risponde a una domanda precisa, di sostituirci al Padreterno tirando fuori in ritardo quella definizione, che manca per mettere le cose a posto. Chi vuol fare così — come conviene a scopi didattici — si accorge che una definizione semplice serve bene per inquadrare la scienza delle finanze passata e quella che continua a svilupparsi oggi: la scienza delle finanze studia tutta l'attività dell'ente pubblico nel campo monetario ¹.

¹ La definizione qui adottata si trova presentata, con particolare efficacia, nell'articolo di E. R. A. SELIGMAN, *Public Finance*, nella « Encyclopaedia of Social Sciences » (New York 1934), da lui stesso diretta.

Alla semplice definizione che piace a Seligman, l'uso italiano sembra preferire una definizione della scienza finanziaria come « scienza delle leggi secondo cui gli uomini soddisfano certi bisogni particolari, detti pubblici ». Non si può affermare però che questa scelta giovi alla precisione; e, oltre tutto, una definizione posta in simili termini farebbe pensare semmai al problema del governo in generale.

Al centro della scienza appare allora la nozione del bilancio, cioè del piano con cui l'ente pubblico afferma la propria volontà di dar luogo ad un determinato movimento di valori monetari. Nessuna delle due parti sacramentali del bilancio — entrata e uscita — presa in se stessa ha precedenza logica per la scienza: sono due facce simultanee dello stesso problema e soltanto il problema intero, riassunto nel bilancio, possiede significato autonomo. Il problema finanziario — il problema di pianificare l'azione dell'ente pubblico dal punto di vista monetario — permane nelle sue grandi linee, mentre si alternano con il corso della storia le formule particolari di entrata e uscita. Debito pubblico, entrate demaniali, entrate tributarie han già mutato grandemente di rilievo nei secoli; e persino la bipartizione del bilancio tra entrata e uscita è destinata a perdere la sua tradizionale evidenza in quei nuovi piani finanziari che prendono in considerazione diretta tutta la gestione dell'economia nazionale (più che mai predomina infatti, in questi piani, la natura della « partita di giro »).

2. L'AMPLIAMENTO DELLA FINANZA PUBBLICA

Secondo la definizione che abbiamo scelto, bisogna dire che la materia della scienza delle finanze si trasformi quando nuovi problemi di transazioni (o semplicemente di calcoli) in moneta entrano nella sfera d'azione dell'ente pubblico. Questo avviene o perché si sposta la sfera d'azione dell'ente pubblico, o perché muta il quadro dell'economia monetaria, o piuttosto — dato che la realtà è meno semplice delle nostre astrazioni — per avvenimenti che presentano ambedue gli aspetti ad un tempo.

Tutta la storia della moderna civiltà occidentale segna una continua espansione del fenomeno finanziario. Si parte da un'economia pubblica prevalentemente « naturale » (i poteri pubblici soddisfano direttamente la maggior parte dei loro bisogni con i prodotti del demanio e varie specie di *corvées* e di tributi in natura, forniti

dai sudditi), ma la progressiva razionalizzazione del lavoro nella società significa un ricorso man mano più esteso alle transazioni in moneta. La moneta è lo strumento tipico di un'attività economica, cioè razionale: anche dove non interviene materialmente come intermediario degli scambi è utilizzata mentalmente come criterio di contabilità (si pensi alle « partite di giro » nei bilanci statali, che esprimono operazioni non implicanti un trasferimento di moneta ma soltanto un calcolo, poiché sia come debitore sia come creditore dell'operazione risulta lo Stato). Ma il fattore più vistoso, quando si analizza l'espansione della finanza pubblica nell'età moderna, non è forse questa razionalizzazione su basi monetarie della vita sociale in genere, bensì l'enorme sviluppo preso dall'attività degli enti pubblici e dai loro bisogni. Basti pensare al costoso compito di fare la guerra, che negli ultimi secoli è andato gonfiando i bilanci degli Stati e divorando il loro patrimonio, mentre ha ingigantito il loro debito: ed al compito, certo più simpatico ma anche più costoso, di realizzare la cosiddetta « protezione sociale ».

3. FINANZA PUBBLICA E REDDITO NAZIONALE

Le preoccupazioni da cui dipende la forma del problema finanziario variano, naturalmente, secondo le situazioni storiche; ma una nota costante risulta per forza questa: non esiste per l'ente pubblico la possibilità di curare soltanto propri fini esclusivi, rispetto ai quali siano indifferenti le condizioni della collettività, poiché con la collettività l'ente pubblico, in una certa misura, si identifica e sopra di essa, in tutti i casi, si sostiene. Un'accentuazione sempre maggiore di questa nota caratterizza l'evoluzione attuale della scienza delle finanze. Così, accanto alla preoccupazione prevalentemente fiscale (se vogliamo denotare con questo nome il problema più immediato del reperimento di fondi), è andata guadagnando terreno quella per la buona distribuzione del reddito nazionale. Si è chiesto al sistema finanziario non solo di non aggravare le disuguaglianze,

ma anzi di redistribuire i redditi e le ricchezze, premendo su una parte della collettività per favorirne un'altra, secondo un certo criterio di « benessere sociale ». È ora il turno di una terza preoccupazione, che riguarda il volume del reddito nazionale. Essa reclama (in termini assai più radicali di quelli accolti, di già, dalle ultime generazioni) che tutta l'azione degli enti pubblici nel campo monetario sia messa al servizio di un programma che combini la massima produzione nazionale possibile ed una sufficiente stabilità monetaria¹. Vale la pena di soffermarsi su alcune delle applicazioni attuali di questa tendenza.

4. POLITICA FINANZIARIA ANTI-CICLICA

Cominceremo dalla formulazione meno rivoluzionaria, che impegna la finanza ad agire come volano per attenuare i cicli ricorrenti di espansione e depressione nell'economia nazionale. Poiché gli enti pubblici derivano in sostanza il loro reddito dai redditi privati, essi tendono ad avere maggiori entrate quando gli affari privati prosperano e minori entrate quando ristagnano. Cercando di pareggiare, esercizio per esercizio, le uscite con le entrate effettive gli enti pubblici produrranno allora questo risultato: restituiranno al mercato molto potere d'acquisto negli anni in cui ve ne è già sovrabbondanza, poco negli anni in cui ve ne è tuttavia seria deficienza. Così facendo, nella migliore ipotesi non faranno nulla per frenare l'inflazione o la deflazione già in corso e nella peggiore, e più probabile, aggiungeranno la loro spinta alla deprecata oscillazione degli affari.

¹ Come trattazione generale si può ricordare H. M. SOMERS, *Public Finance and National Income* (Filadelfia 1949). Cfr. anche C. COSCIANI, *Principi di scienza delle finanze* (Torino 1953), e S. STEVE, *Lezioni di scienza delle finanze* (Padova 1957). Sulle limitazioni degli strumenti disponibili mette in guardia G. U. PAPI, *Contabilità pubblica, contabilità nazionale e agire dello Stato*, G. Economisti (genn.-febb. 1956) 38-47.

Il rimedio consiste nello sfasare il comportamento degli enti pubblici rispetto al comportamento del mercato: nei periodi di espansione degli affari privati, le spese degli enti pubblici saranno mantenute al disotto delle entrate; e l'eccedente sarà riportato per effettuare spese pubbliche superiori alle entrate nei periodi di depressione. Si avranno insomma dei bilanci-reddito, generalmente o in avanzo o in disavanzo (salvo quando il mercato stia passando per una fase di equilibrio, che permette alla finanza di restare « neutra »); ed un bilancio-capitale, in cui si accumuleranno, durante una fase del ciclo, delle riserve destinate ad essere consumate per colmare i deficit dei bilanci-reddito nella fase successiva. Questo indirizzo finanziario — che implica una speciale tecnica del bilancio e, in particolare, anche una tecnica per la predisposizione di lavori pubblici con possibilità di esecuzione differita — ha trovato una espressione precisa in alcuni studi dei maggiori economisti svedesi ed anche pratica attuazione da parte dell'amministrazione pubblica di quel paese¹.

5. POLITICA FINANZIARIA CONTRO LA STAGNAZIONE

La finanza or ora descritta tende a correggere le oscillazioni periodiche nel movimento degli affari e, quindi, nell'impiego delle risorse produttive dell'economia nazionale: ma il problema diventa molto più massiccio se la finanza deve rimediare anche ad una deficienza cronica di quest'impiego.

L'esperienza del periodo tra le due guerre e le analisi di Keynes ed altri moderni hanno scalzato l'interesse pratico di quella teoria economica, che assumeva il pieno impiego delle risorse produttive come una tendenza automatica, supponendo che il potere di acquisto non utilizzato da una parte della collettività (risparmiatori) per

¹ E. LINDHAL, *Studies in the Theory of Money and Capital* (Londra 1939) pp. 351-84.

consumi diretti venisse necessariamente utilizzato da un'altra parte della collettività (investitori) per l'acquisto di attrezzatura produttiva. Abbiamo imparato a preoccuparci della possibilità che si verifichi una deficienza cronica della domanda rispetto al livello necessario per impiegare tutti i fattori produttivi: una deficienza che non fa scattare automaticamente nessun meccanismo riequilibratore, ma che anzi tende in certa misura a far valanga, poiché la riduzione dei consumi da parte del pubblico scoraggia ulteriormente — piuttosto che stimolarli — gli investimenti da parte degli imprenditori.

A tale pericolo, cui hanno voluto prepararsi gli studiosi (specialmente quelli delle più « mature » economie anglosassoni), ma che tante circostanze hanno allontanato in questo dopoguerra, non si rimedia certo con una finanza-volano, che riporti una massa di potere d'acquisto da un anno all'altro: qui bisogna prevedere un sistema finanziario capace anche di esercitare pressioni continuate in direzione costante.

Se il problema è di aumentare la domanda sul mercato, si presentano tre mezzi: spese pubbliche finanziate con emissione di moneta nuova; spese pubbliche finanziate con prestiti, che raccolgano un risparmio privato il quale non sarebbe stato altrimenti né speso in consumi né investito nella produzione; espedienti tributari che redistribuiscano la ricchezza privata favorendo i consumi (e gli investimenti) presenti e colpendo i risparmi. Gli studiosi anglosassoni che hanno approfondito questa casistica¹ si sono accorti, naturalmente, che sarebbe leggero buttarsi a corpo morto in una delle tre direzioni indicate, poiché ciascuna, oltre un certo punto,

¹ Cfr. ad es. E. F. SCHUMACHER, *Public Finance - Its Relation to Full Employment*, in « *The Economics of Full Employment* », di AA. vari (Oxford 1944) pp. 85-125; N. KALDOR, *The Quantitative Aspects of the Full Employment Problem in Britain*, app. (pp. 344-401) a W. Beveridge, *Full Employment in a Free Society* (Londra 1944).

presenta propri inconvenienti. La prima via significa inflazione legale e fa paura agli autori anglosassoni più che a qualsiasi altro; anche una redistribuzione della ricchezza mediante l'imposta raggiunge presto i limiti della sua attuabilità. Alla politica dei prestiti pubblici gli studi anglosassoni attribuiscono in definitiva le maggiori possibilità pratiche, anzi, delle possibilità addirittura gigantesche che sconfesserebbero la timidezza finanziaria sinora prevalsa. Ma queste possibilità, siano pur vaste, non si possono mai dire incondizionate poiché l'aumento del debito pubblico — rispetto alle dimensioni del mercato dei capitali, del bilancio statale, del reddito nazionale — si urta a tutta una serie di problemi (diversi, beninteso, dai problemi di un Tizio indebitato verso un Caio, essendo qui la collettività indebitata per così dire verso se stessa).

Una conseguenza dell'ingigantirsi del debito pubblico (generalmente trascurata dai nostri autori, fors'anche perché si giudica remoto il momento in cui assumerà dimensioni gravi) sarebbe persino questa: che il reddito messo a disposizione di ciascun membro della collettività diverrebbe sempre più indipendente dal prodotto della sua attività personale. Aumenterebbe infatti il reddito assicurato ai cittadini nella forma di interesse fisso sui titoli statali posseduti, mentre crescerebbero in corrispondenza i prelevamenti fiscali sul prodotto nazionale, destinati a pagare quegli stessi interessi. Tale tendenza minaccerebbe di paralizzare il meccanismo dell'incentivo sul mercato del lavoro e richiederebbe tutta una serie di rimedi finanziari (conversioni del debito, discriminazioni tributarie) ed extra finanziari (incentivi non-monetari) che non si possono prospettare con leggerezza.

La finanza che si preoccupa dell'impiego delle risorse produttive è dunque posta di fronte a problemi delicati. Ma la difficoltà delle soluzioni non significa affatto che la scienza possa fare dietro-front, rinunciando alla esplorazione per il solo fatto che *hic sunt leones*. Già gli studi intrapresi danno luogo a qualche risultato positivo e cominciano a delineare una sistemazione teorica generale che in-

quadra altrettanto bene il caso su cui noi ci siamo fermati — i compiti della finanza di fronte ad una deficienza di potere di acquisto — come il caso opposto — quello in cui la finanza si trova in presenza di un eccesso di potere di acquisto, situazione caratteristica dei paesi arretrati alle prese con programmi di sviluppo¹.

6. LA FINANZA D'UNO STATO COLLETTIVISTA

È affermazione largamente diffusa, anche se non universale, che ogni pianificazione dell'uso delle risorse produttive una volta iniziata tenda per forza ad evolversi in collettivismo spinto. Certo è facile riconoscere dei fattori che agiscono in questo senso, ma sarebbe frettoloso postulare una loro immancabile prevalenza, tale da escludere qualsiasi possibilità che si fissino nel tempo delle forme di organizzazione economica intermedia. Di fatto tutti i sistemi economici che conosciamo sono sistemi « misti », in cui si è fissata una qualche combinazione di elementi « individualisti » con elementi « collettivisti ». Il carattere più o meno collettivista di un sistema economico si riflette, naturalmente, anche nel quadro della finanza pubblica. In termini generici le caratteristiche proprie della finanza collettivista si possono forse illustrare con due frasi: il problema finanziario viene affermato nella sua maggiore estensione, perché i calcoli monetari dell'ente pubblico comprendono come oggetto immediato la gestione dell'economia nazionale in quasi tutte le sue parti; ma acquista al tempo stesso lineamenti più netti, perché l'ente pubblico non ha troppi conti da fare con un gioco spontaneo della speculazione e dell'impresa privata. Data la prevalenza dell'impresa pubblica, lo Stato ha poi minor bisogno di attingere i suoi mezzi da quelle entrate — caratteristiche dei nostri Stati borghesi — che si configurano come prelevamenti sui redditi privati.

¹ Su quest'ultimo caso cfr. V. TRAVAGLINI, *Le fonti e i limiti del finanziamento dello sviluppo economico*, Riv. Politica econ. (ott.-nov. 1956) 919-41.

Un'occhiata alle grandi linee del sistema finanziario sovietico potrà dare qualche idea su quegli aspetti del problema finanziario, che son posti in primo piano dal collettivismo. Il controllo sistematico sul funzionamento del settore economico collettivizzato, in tutte le sue parti, è conseguito dagli ordinamenti sovietici con il riconoscimento a ciascuna unità (produttiva o commerciale) di una certa autonomia finanziaria. Queste unità debbono ricorrere, per la maggior parte dei loro bisogni, al credito di apposite banche di stato: il credito è soggetto a precisa regolamentazione ed il sistema, nel suo complesso, realizza una formula di controllo centrale sull'operato delle singole unità collettivizzate. Il bilancio statale, che non assorbe i bilanci di queste unità distinte, risponde ai supremi compiti finanziari di coordinamento e integrazione. Le entrate del bilancio statale derivano in parte anche dalle disponibilità che si trovano già raccolte in mani private: i prestiti pubblici figurano anzi, nella Russia sovietica, come l'unica opportunità importante aperta per il collocamento del risparmio privato: e le imposte dirette adempiono, in particolare, ad una funzione di livellamento tra i redditi individuali (che però non presentano dislivelli così forti come quelli che si verificano, nei paesi capitalisti, per il concentramento dei redditi d'impresa e di proprietà). Ma il cespite caratteristico di entrata per il bilancio statale sovietico si trova, come conseguenza naturale dell'organizzazione collettivista, alla fonte stessa della produzione collettivizzata. La destinazione dei profitti delle imprese è precisamente regolamentata ed una parte di essi passa nel bilancio dello Stato (tassa sui profitti). L'altra imposta caratteristica della finanza sovietica (tassa sul movimento di affari) colpisce lo smercio dei prodotti; e rappresenta anche uno strumento particolarmente maneggevole per attuare quella politica dei prezzi che corrisponde agli intendimenti della pianificazione nazionale, poiché variando per ogni singola merce l'aliquota dell'imposta si aggiunge o si toglie direttamente un margine al prezzo per cui la merce potrà essere venduta. Quando si guarda alle uscite,

una parte importante del bilancio dell'Unione Sovietica si presenta naturalmente come « Finanziamento dell'economia nazionale ». La separazione fra la gestione della finanza statale e la gestione della finanza delle singole aziende collettivizzate ha dunque, soltanto, la natura di un espediente contabile; e la sostanziale unità del problema riceve una piena considerazione nel « Piano finanziario dell'Unione Sovietica », che predispone l'intero movimento dei valori monetari nell'economia nazionale, pianificata come un tutto.

Quale punto di riferimento per l'analisi scientifica, questa formula istituzionale ha il pregio di porre candidamente la finanza pubblica di fronte alle sue massicce responsabilità.

8

Politica finanziaria del riarmo

1. UNO STUDIO AMERICANO

Nel 1950 l'America si trova di fronte al seguente problema. Vuole disporre per usi militari di una massa di prodotti rapidamente crescente. Questo risulterà attuabile nella misura in cui lo Stato possa, mediante una opportuna politica economica, mantenere elevata la produzione totale e comprimere la domanda di prodotti per scopi non militari. È un compito che presenta difficoltà rapidamente aggravantesi, in funzione della intensità ed anche della durata di questa mobilitazione a fini militari, perché ciascuno dei vari strumenti finora sperimentati per comprimere la domanda civile si rivela inefficace o controproducente quando applicato oltre certi limiti. Durante l'ultima guerra il controllo dei prezzi combinato con alcuni altri strumenti ha servito a risolvere il problema della mobilitazione economica negli Stati Uniti in modo abbastanza soddisfacente. Ma l'attuale mobilitazione per la guerra fredda non può affrontarsi con la stessa ricetta, perché la durata prevista è assai maggiore ed anche l'intensità potrà esserlo.

Tre noti studiosi — T. Scitovsky, E. Shaw, L. Tarshis — presentano in un rapporto redatto a titolo personale la loro ricetta¹. È una presentazione un po' affrettata, essi confessano, perché il

¹ T. SCITOVSKY, E. SHAW e L. TARSHIS, *Mobilizing Resources for War* (New York 1951).

precipitare degli eventi e le prove di impreparazione date dall'opinione pubblica e dagli ambienti responsabili li hanno indotti a far conoscere subito il loro piano senza attendere di averlo rifinito del tutto.

La prima parte del rapporto (autore Tarshis) applica metodi sommari ma nel complesso abbastanza suggestivi per stabilire le dimensioni dei problemi da affrontare. Si tratta di progettare, in base ad ipotesi ragionevoli e previsioni plausibili, per ciascun anno avvenire, la grandezza del prodotto nazionale, dei consumi militari e investimenti civili, dell'accumulazione di risparmio liquido, della tassazione, dovendo queste grandezze costituire tra di loro un sistema coerente. I calcoli sono ripetuti in più varianti, per tener conto di possibilità e necessità diverse.

La seconda parte del rapporto (autore Scitovsky) esamina le virtù e i vizi di due tipi estremi di politica economica che vengono tradizionalmente proposti per effettuare la necessaria compressione della domanda privata. Da un lato il sistema dei calmieri, razionamenti, contingenti. Questo sistema consegue risultati immediati, ma crea progressivamente difficoltà in quanto sacrifica la funzione del meccanismo dei prezzi come guida e stimolo della produzione; e conduce ad un'accumulazione di fondi liquidi che esercita pressioni nocive sugli incentivi, spinge al mercato nero, e via di seguito («inflazione repressa»). Specialmente il primo ordine di difficoltà è ritenuto grave, in vista di una mobilitazione prolungata. L'altro sistema estremo consiste nel lasciar libero il gioco del mercato, ma falciando il potere d'acquisto dei privati tassandoli quanto occorre. Questo sistema, pur godendo le simpatie di molti teorici, non ha mai potuto essere applicato in forma pura quando si è trattato di mobilitazioni di una certa importanza. Il fatto è che riesce difficile ridurre il consumo più di tanto attraverso la tassazione (chi può, intacca il risparmio piuttosto di restringere penosamente i consumi); e che invece la forte tassazione finisce con il frenare seriamente lo sforzo produttivo. Tutto lo scritto di Scitovsky, con la

critica minuziosa dei due opposti sistemi, costituisce una lezione di metodo della politica economica e finanziaria avente validità piuttosto generale e non limitata al quadro americano. Al tempo stesso contiene riferimenti di notevole interesse storico sulle esperienze americane dell'ultima guerra¹. A fronte di questi meriti sostanziali, sta il difetto formale che la materia è esposta con una certa pedanteria scolastica e con molte ripetizioni.

La terza parte (autore Shaw) addita la via buona tra i due estremi criticati. Si tratta di una ricetta che vuol conservare il massimo grado di libertà al sistema dei prezzi e, al tempo stesso, evitare di chiedere troppo allo strumento fiscale. La chiave magica consiste in un espediente già proposto in passato (da Kalecki, e dallo stesso Scitovsky): razionare non già i singoli consumi, bensì il totale di moneta liberamente spendibile da ogni persona. Il *plafond* della spesa consentita verrà determinato dall'autorità, trimestre per trimestre, in modo differenziato per tener conto delle condizioni di famiglia, di lavoro e del livello di reddito (la razione dovrà crescere con il reddito, ma meno che proporzionalmente ad esso). Ciò che la persona non sarà autorizzata a spendere — detrattene le tasse — diverrà dunque forzatamente risparmio: e gli autori suggeriscono dei congegni intesi a render l'accumulazione del risparmio quanto più appetibile e quanto più innocua possibile (per esempio prestiti pubblici non fruttiferi, ma stiliati in «potere d'acquisto costante»). Il disegno del sistema, con la grande molteplicità di pezzi che co-spirano armonicamente allo stesso fine, è un bel successo d'ingegnosità. Alcuni punti particolari della ricetta sono:

- un sistema di controlli sugli investimenti delle società;
- l'imposizione dei profitti delle società dovrà essere riformata e verrà ad assomigliare al sistema classico dell'*income tax* inglese;
- è decisamente sconsigliato qualsiasi blocco ufficiale dei salari.

¹ Cfr. ad es. pp. 126 sgg.

Ma il punto più notevole è la funzione fondamentale che la ricetta attribuisce al sistema bancario. Questo sarebbe investito del grosso del lavoro amministrativo per l'esecuzione del razionamento della spesa. Tutto il disegno mostra le banche divenute, di fatto se non di nome, branche della pubblica amministrazione¹.

Oggi la particolare fase di riarmo per cui fu preparato il rapporto di Scitovsky, Shaw e Tarshis è dietro le nostre spalle, e sappiamo che essa si concluse senza applicazione del proposto razionamento della spesa. Ma le analisi e la ricetta contenute nel rapporto rimangono degne di meditazione, anche in vista di — più augurabili — mobilitazioni dell'economia per grandi piani di pace.

2. ESPERIENZE EUROPEE

È istruttivo ricordare come la stessa fase di riarmo ha influenzato la situazione e le politiche finanziarie dei paesi dell'Europa Occidentale. Le seguenti pagine riproducono, immutata, una cronaca contemporanea agli eventi.

Fino all'annata fiscale 1950 (oppure 1950-51, nei paesi dove l'annata fiscale è sfasata rispetto all'annata solare) le spese pubbliche avevano mostrato la tendenza ad assestarsi, nella maggior parte dei paesi dell'Europa occidentale², su modelli notevolmente stabili.

Il gruppo più importante di paesi gravitava verso una struttura finanziaria in cui il totale delle spese pubbliche (inclusendo le autorità locali, oltre all'autorità centrale) assorbiva suppergiù il 40%

¹ Si può completare la sommaria descrizione del rapporto fin qui data, aggiungendo che esso termina con due appendici anonime. L'una suggerisce ulteriori dettagli per l'attuazione del razionamento. L'altra, probabilmente dovuta a Scitovsky, analizza in modo piuttosto astratto a quali condizioni ed entro quali limiti una economia di mercato sia idonea a realizzare la più efficiente utilizzazione delle capacità produttive.

² Per la Germania e l'Austria, a causa del loro *status* ancora precario, il discorso sarebbe meno semplice e viene qui omissso.

del reddito nazionale netto. Il Regno Unito, la Francia, il Belgio, i Paesi Bassi, la Norvegia, la Svezia appartenevano a questo gruppo. In genere (e salvo casi estremi come la Svezia, dove la finanza locale è eccezionalmente sviluppata) il verificarsi del livello sopraindicato per la spesa complessiva di tutte le autorità pubbliche implicava come regola approssimativa che la spesa statale, cioè la componente più dinamica del totale, tendeva ad assumere un livello uguale a circa il 30% del reddito nazionale netto.

Siffatta tendenza trova una caratteristica illustrazione nel caso del Belgio, che era partito in questo dopoguerra da un livello assai più basso di spesa statale ma che continuava da allora ad accrescerlo; ed un'altra illustrazione nel caso del Regno Unito, che seguiva il processo opposto di riaggiustamento.

Accanto al gruppo principale, c'era qualche altro paese che pure mostrava una tendenza ad assestare le spese pubbliche su modelli stabili, ma su livelli assai più bassi di quello indicato sopra in percentuale del reddito nazionale netto. Questo livello, per la spesa complessiva dell'autorità centrale e delle locali, era intorno al 20% del reddito nazionale netto in Svizzera (la quale tornava così al suo antico livello, che aveva dovuto superare negli anni dell'ultima guerra mondiale) e poco più alto in Danimarca. L'Italia, ovviamente per un complesso di ragioni storiche del tutto dissimili, gravitava verso un livello di spesa pubblica prossimo a quello danese.

La quota spesa dalle amministrazioni militari presentava, naturalmente, minori uniformità da un paese all'altro che la spesa pubblica totale. Tuttavia anche in questo campo sembrava di scorgere fino all'annata fiscale 1950 (o 1950-51) una tendenza, non già all'uniformità tra i diversi paesi, ma alla stabilizzazione (salvo qualche eccezione) delle loro posizioni rispettive, misurate in base alla quota di reddito nazionale spesa per la difesa.

Per i paesi con pesanti impegni militari, come il Regno Unito e la Francia, tale quota era sul 6%-8%; mentre per la Danimarca era appena sul 2% del reddito nazionale. In Norvegia e Svezia la

Variazioni percentuali delle spese effettive e delle entrate tributarie dello Stato per ciascun anno finanziario in confronto dell'anno precedente

	Belgio	Francia	Italia	Norvegia	Paesi Bassi	Regno Unito	Svezia	Svizzera
1949:								
Spese militari	+ 46	+ 17	+ 11	+ 9	..	— 2	+ 9	+ 14
Spese statali complessive . .	+ 25	+ 27	+ 7	+ 3	..	+ 6	+ 6	+ 16
Imposte su redditi e proprietà	+ 11	— 1	+ 9	+ 1	..	+ 3	— 2	..
Altre imposte	— 2	0	+ 13	+ 11	..	— 2	— 3	..
Costo della vita	— 3	..	— 3	+ 2	+ 6	+ 3	+ 1	— 1
Prezzi in grosso	— 5	+ 12	— 14	+ 5	+ 4	+ 7	+ 1	— 5
1950:								
Spese militari	+ 13	+ 19	+ 10	+ 13	+ 38	+ 8	+ 26	+ 6
Spese statali complessive . .	— 13	+ 18	+ 16	— 10	— 2	— 5	+ 10	— 1
Imposte su redditi e proprietà	— 13	+ 44	+ 12	+ 19	+ 23	— 4	+ 35	..
Altre imposte	+ 2	+ 20	+ 18	— 1	+ 16	+ 7	+ 10	..
Costo della vita	— 1	+ 11	+ 7	+ 11	+ 9	+ 3	+ 8	— 1
Prezzi in grosso	+ 5	+ 8	+ 14	+ 23	+ 12	+ 18	+ 19	— 2
1951:								
Spese militari	+ 90	+ 58	+ 30	+ 60	+ 56	+ 86	+ 1	+ 43
Spese statali complessive . .	+ 13	+ 16	+ 8	+ 19	+ 23	+ 31	+ 4	+ 14
Imposte su redditi e proprietà	+ 34	+ 10	..	0	+ 5	+ 13	+ 18	..
Altre imposte	+ 11	+ 10	..	+ 34	+ 14	+ 1	+ 3	..
Costo della vita	+ 9	+ 14	+ 6	+ 13	+ 9	+ 9	+ 10	+ 4
Prezzi in grosso	+ 21	+ 25	+ 2	+ 11	+ 22	+ 16	+ 17	+ 12

L'anno finanziario considerato è quello che comincia nell'anno solare specificato in ciascuna sezione della tavola. Anche le variazioni nei prezzi indicate nella tavola si riferiscono, per ciascun paese, al rispettivo anno finanziario. Per l'anno finanziario 1951 o 1951-52 queste variazioni sono state calcolate provvisoriamente utilizzando gli indici ufficiali dei prezzi pubblicati a tutto il 5 dicembre 1951.

quota era 3%-4% e nei Paesi Bassi e in Italia un poco più. La posizione non appariva stabilizzata nel caso del Belgio, che era partito da un livello eccezionalmente basso (sotto il 2%) ma andava incessantemente accrescendolo. Anche la Svizzera dava segni di una analoga evoluzione, sebbene non altrettanto marcata.

Come già accennato, la politica di riarmo su grande scala lanciata dopo la conflagrazione coreana non aveva prodotto ancora massicce ripercussioni sulle spese pubbliche delle annate finanziarie chiusesi nel 1950 o nella prima metà del 1951. In pratica, come si vede nell'annessa tabella, l'aumento in termini monetari delle spese militari effettuate in tale anno, rispetto alle spese dell'anno precedente, restò contenuto tra il 6% e il 13% in Svizzera, Regno Unito, Italia, Norvegia e Belgio. La Francia e i Paesi Bassi, per i noti impegni coloniali, stavano già accrescendo le loro spese militari a un ritmo più rapido; ed anche la Svezia ebbe nel 1950-51 una espansione eccezionale di spese militari. Ma anche in questi ultimi tre casi l'aumento non apparirebbe più tanto grande se lo si traducesse, da termini monetari, in termini reali. Un calcolo teoricamente esatto sarebbe assai complicato e perciò qui si è preferito non tentarlo: si presentano semplicemente al lettore, nell'annessa tabella, due indicatori generici del livello dei prezzi, che però vanno considerati con circospezione e solo come punti di riferimento indiretto.

Secondo i bilanci e le previsioni successivamente aggiornate delle amministrazioni finanziarie, l'aumento delle spese militari (salvo il caso eccezionale della Svezia) deve risultare senza confronto più massiccio nell'esercizio finanziario attualmente¹ in corso. L'aumento previsto, ovviamente sempre espresso in termini monetari, va da un 30% in Italia (dove il livello delle spese militari era già assai elevato relativamente alla situazione del paese) a circa un 60% in Francia, Paesi Bassi e Norvegia ed a quasi il 90% nel Regno Unito.

¹ Si tenga a mente che queste pagine sono state scritte nel dicembre 1951.

Probabilmente i pagamenti di cassa e forse, in minor misura, anche gli impegni resteranno, in qualche paese, indietro rispetto agli stanziamenti. In Francia, per esempio, i pagamenti di cassa per spese militari erano nei primi otto mesi di questo esercizio soltanto un 23% al disopra del livello dell'esercizio precedente. Ma si badi che ogni congettura su quale sarà il conto di cassa per l'anno finanziario nel suo complesso è ancora prematura e che, d'altra parte, guardare al movimento di cassa come misura della pressione inflazionistica esercitata dalla politica della spesa pubblica è nulla più che un'approssimazione, sulla quale non mette dunque conto di costruire troppo affrettate conclusioni. In certi casi (come si vide alla fine dell'ultima guerra nel Regno Unito) somme pagate dal Tesoro possono ristagnare lungo tempo presso agenti statali periferici senza affluire all'economia; in altri casi, per converso, commesse statali collocate e non ancora pagate possono trovare finanziamento attraverso creazione di credito nell'economia... Una previsione accurata dei risultati inflazionistici effettivi degli stanziamenti è dunque operazione complessa e che resta soggetta a margini importanti di incertezza. Ma si vede bene che, anche facendo le ipotesi minime ammissibili, gli aumenti degli stanziamenti militari per l'esercizio finanziario in corso conservano un peso non trascurabile.

La gravità di questo carico supplementare risulta tanto più grande per la circostanza che il compito della politica finanziaria, quest'anno, di fronte alle pressioni inflazionistiche sorgenti dall'economia stessa, sarebbe stato di esercitare dal suo canto un'azione compensatrice in senso deflazionistico: e cioè di evitare non solo ogni peggioramento dei saldi di bilancio rispetto all'anno precedente, ma di ottenerne addirittura un miglioramento (minori disavanzi o maggiori avanzi).

Questa necessità di controbilanciare — e se possibile più che controbilanciare — l'aumento delle spese militari ha imposto serie modificazioni dell'intera struttura finanziaria. Soltanto pochi paesi

eccezionalmente prosperi (la Svezia e probabilmente il Belgio) appaiono sulla buona via per conseguire davvero un miglioramento dei saldi di bilancio. Altri (a quanto pare la Norvegia e forse anche la Francia, in cui i movimenti di cassa si comportano per ora più « favorevolmente » di quanto prevedesse il bilancio) potranno appena mantenere i loro saldi al livello preesistente. I rimanenti paesi, a cominciare dallo stesso Regno Unito, si trovano nella impossibilità di controbilanciare appieno l'aumento delle spese e vanno incontro ad un peggioramento dei saldi di bilancio. Esaminando la tabella a pagina 170, il lettore potrà meglio distinguere, paese per paese, le componenti di questa situazione globale e formarsi quindi un meno grossolano apprezzamento del reale significato di essa.

Una modificazione massiccia della struttura finanziaria si è conseguita anzitutto per la semplice via di non aggiustare certe voci nella piena misura corrispondente alle variazioni intervenute nei livelli dei prezzi e dei redditi. Gli investimenti pubblici nel settore civile e le sovvenzioni pubbliche all'economia furono in genere i settori di spesa che sopportarono, per questa via, il massimo sacrificio nel loro contenuto reale.

Entro il campo delle sovvenzioni — e dei prezzi politici più in particolare — sembra di poter osservare, unita alla generica tendenza di contenere le spese pubbliche, anche una certa tendenza a cambiare il senso in cui esse vengono indirizzate. Questo cambiamento ha la sua manifestazione più drastica nel caso della Finlandia, che ha varato un piano organico per abolire i sussidi sui prezzi dei generi alimentari e sussidiare invece le materie prime importate. La tendenza, di cui sembra cogliere manifestazioni anche in altri paesi¹, risponderebbe dunque alle preoccupazioni oggi prevalse nella politica economica, che non sono più tanto di « reprimere » l'inflazione del costo della vita (come nell'immediato dopoguerra), quanto

¹ Per esempio in Francia. Una netta eccezione è la Svezia, dove al contrario si progetta proprio ora la reintroduzione dei sussidi sui prezzi degli alimentari.

di frenare l'inflazione dei costi di produzione e, in certi casi, di riparare indirettamente alla rigidità dei cambi imposta da impegni internazionali.

Nonostante il serio contenimento delle spese civili, il totale delle spese statali nell'annata finanziaria in corso¹, espresso in termini monetari, sarà dovunque alquanto superiore (sempre secondo i bilanci e le previsioni ufficiali aggiornate) al livello dell'annata passata. L'aumento è tra l'8% e il 19% in Italia, Francia, Belgio, Norvegia, Svizzera; del 24% nei Paesi Bassi e del 31% nel Regno Unito. La Svezia che, come fu accennato sopra, non prevede quest'anno nessun sensibile aumento delle spese militari aumenterà le spese totali del 4% appena.

Per l'annata fiscale ventura, sebbene alcuni paesi abbiano già reso noti dei progetti, mancano ancora basi sufficientemente salde di previsione.

Ma si può esprimere almeno una considerazione generale, da opporre a certe speranze che la marcia ascendente delle spese pubbliche si rallenti o perfino si inverta. Non si prevede in questa sede, poiché mancherebbe ogni cognizione per farlo, un capovolgimento delle politiche di riarmo. Ed escludendo questo punto e constatando i fatti:

- 1) che la trasmissione di aumenti lungo la catena prezzi - costo della vita - remunerazioni è ancora in corso;
- 2) che anche il ritmo di aumento in termini reali del reddito nazionale e della « attività economica », seppure relativamente di minore importanza, non è del tutto trascurabile;
- 3) che la spesa pubblica ed in particolare quella civile nell'ultimo tempo è rimasta indietro rispetto al reddito nazionale;
- 4) che continuare ad economizzare e rinviare a più tardi investimenti e manutenzioni diventa sempre più insostenibile man mano che il tempo passa;

¹ Si rammenta che queste pagine sono state scritte nel dicembre 1951.

ci si dovrebbe attendere nella prossima annata fiscale un considerevole aumento della spesa statale, a meno che non si ammettano profondi cambiamenti nella concezione attuale dei compiti dello Stato.

Passando dalla parte spese alla parte entrate, si può ripetere che anche in questo campo un riassetto importante si è operato anzitutto per via d'inerzia. Il sistema fiscale di tutti i paesi è ormai largamente basato su metodi di tassazione che seguono molto elasticamente e senza ritardo gli alti e bassi del giro d'affari e dei redditi; e questa elasticità interna del sistema, già di per sé, ha assicurato nella generalità dei casi un considerevole aumento dell'entrata globale in corrispondenza all'attuale fase inflazionistica.

Le percentuali di variazione risultanti dall'azione combinata dell'elasticità interna del sistema e dei limitati ritocchi apportativi si possono leggere nella tabella a pagina 170, separatamente per il gruppo delle imposte che più direttamente deflazionano la domanda privata (cioè imposte sui redditi, sulle proprietà e sui trasferimenti di proprietà) e per il gruppo delle imposte che, in genere, si ripercuotono più direttamente in aumenti del livello dei prezzi (cioè tutte le imposte non comprese nell'elencazione precedente...; questa bipartizione è grossolana e si spera che il lettore vorrà essere un critico comprensivo). Si badi però che i dati relativi all'annata fiscale in corso non hanno potuto, ovviamente, esser calcolati su altra base che le previsioni di bilancio, sia pure aggiornate: ed in materia di entrate le previsioni si dimostrano in genere anche più inadeguate (in tal caso per difetto) che in materia di spese¹.

In certi casi — e l'Italia stessa ne fornisce un esempio tipico — gli elementi che conferiscono elasticità interna al sistema di entrate

¹ Si noti d'altra parte, nel caso del Belgio, che circa un terzo del maggiore introito delle imposte sui redditi e proprietà nel 1951-52 dipende solo da una anticipazione di scadenze e non è destinato quindi a mantenersi negli esercizi successivi.

non riguardano che in minima parte la tassazione dei « margini netti », cioè profitti o rendite. In siffatte condizioni l'aumento automatico delle entrate durante una congiuntura inflazionistica non ha tal natura da poter condurre, di per sé solo, verso un assetto di stabilità: poiché esso esercita la maggior pressione su quei settori e gruppi che dispongono appena di redditi prossimi, in termini reali, al minimo incompressibile e che quindi tenderanno a mantenerli scatenando una spirale di aumenti di prezzi e remunerazioni; e non preme invece là dove esistono realmente sacche di potere d'acquisto sterilizzabili.

In tutti i paesi, naturalmente, si è avuto anche qualche intervento attivo sotto forma di ritocchi dell'ordinamento fiscale preesistente; questi ritocchi, in genere nel senso dell'inasprimento, sono però come già accennato di modesto rilievo quanto alle loro ripercussioni sulla composizione quantitativa delle entrate fiscali dello Stato. I soli interventi di grande significato effettuati in questo periodo si presentano anzi, per caso curioso, sotto la forma di provvedimenti che non danno luogo ad un aumento delle entrate fiscali. Si tratta di provvedimenti che hanno la funzione specifica di sterilizzare gli eccedenti di reddito man mano che si formano nei settori favoriti dalla congiuntura e di ovviare così alla situazione critica lamentata nel capoverso precedente.

Svezia, Norvegia e Finlandia perseguono questo scopo sterilizzando una certa quota degli incassi degli esportatori. Si può notare incidentalmente che speciali tasse all'esportazione vigono anche in Portogallo e che altri paesi dell'Europa occidentale stanno introducendo misure fiscali sfavorevoli all'esportazione. In Francia ed Austria si tratta soltanto dell'abolizione, attuata quest'anno¹, di agevolazioni fiscali preesistenti. In Belgio è stata introdotta invece una vera e propria tassa all'esportazione (congegnata anche per

¹ Anno 1951.

servire alla politica di riequilibrio degli scambi E.P.U.) che a quanto si annunzia potrà esser portata in deduzione dall'imposta sui sovraprofitti, se mai quest'ultima, il cui progetto è in discussione da un anno, sarà varata. Per tale aspetto la tassa all'esportazione belga si apparenterebbe al sistema svedese, che sarà esposto più sotto. Il largo ricorso alla tassazione delle esportazioni riesce facilmente spiegabile non solo perché questa è la tassazione che ha le proprietà deflazionistiche più pure in ogni circostanza, ma soprattutto perché nelle circostanze presenti sono, com'è ben noto, proprio certi settori d'esportazione (nell'ambito europeo, specialmente legno e derivati, minerali metallici e metalli) quelli che hanno beneficiato dei massimi profitti.

Ecco ora un breve schizzo delle particolari misure introdotte nei paesi scandinavi.

In Svezia e Finlandia il sistema di sterilizzazione dei profitti risulta da un « accordo volontario » tra le industrie interessate e il Governo. L'accordo svedese è in forza dalla fine del 1950, quello finlandese dall'aprile 1951. Le esportazioni che cadono sotto l'accordo sono quelle di legname (soltanto in Svezia finora, ma anche in Finlandia per l'avvenire), di pasta di legno e di prodotti cartari.

L'esportatore di queste merci è obbligato, in base all'accordo, a versare una certa quota del ricavo. La quota è stabilita secondo formule diverse. Nel caso della Svezia è stata fissata una somma base da versarsi per ogni unità di peso o volume secondo la merce e questa somma è soggetta a variare di trimestre in trimestre secondo una scala mobile. Lo scopo della scala mobile è di variare il versamento di un importo uguale al 50% di ogni ulteriore incremento verificatosi nel prezzo di esportazione della merce verso il mercato inglese. Naturalmente lo sfasamento dovuto all'intervallo trimestrale vigente per l'applicazione della scala mobile produce scarti anche sensibili nell'incidenza di fatto. Si calcola che il risultato di questo sistema sia stato, nel 1951, di sterilizzare circa il 25% dei ricavi degli esportatori di pasta di legno. In Finlandia la quota versata è alquanto

inferiore (per la pasta chimica di legno è stata stimata, in dicembre, uguale al 19,7% del prezzo, contro 23,1% in Svezia).

Le somme raccolte si considerano come « congelate » in una proporzione che è dell'80% in Finlandia (ridotta al 50% per i versamenti che avranno luogo nel 1952) e del 70% in Svezia. Questa parte sarà restituita all'esportatore, al valore nominale e senza interessi, in un tempo prefissato (5-10 anni). Tutto il resto viene incamerato da fondi speciali: nel caso svedese è destinato ad opere in favore dello stesso settore industriale tassato; nel caso finlandese invece va (per intero finora e quasi per intero in avvenire) al « fondo di livellamento dei prezzi », che ha tra i principali compiti quello di sussidiare le importazioni.

In Finlandia le somme congelate sono deducibili dal reddito tassabile e sono esenti dall'imposta patrimoniale fino al momento della restituzione: ma saranno poi tassate come parte del reddito affluente in tale momento. In Svezia esse sono praticamente trattate, dal punto di vista fiscale, quasi come una cauzione sulla quale verrà in seguito definitivamente trattenuta la normale imposta sul reddito una volta perfezionati gli accertamenti. Qui il sistema opera dunque, caratteristicamente, anche come una scorciatoia per la riscossione della normale imposta sui redditi d'impresa. In sostanza si viene ad applicare l'espedito di esigere un deposito il cui ammontare è fissato in base a criteri sbrigativi, in attesa di liquidazione finale; e si ottengono così tutti i vantaggi propri di una tassazione pura dei profitti in quanto strumento anti-inflazionistico, emendandola al tempo stesso del suo vizio decisivo, la tardività d'azione. Il sistema del congelamento di una quota del giro d'affari viene ora esteso, in Svezia, dal settore esportazione dov'era fin qui confinato¹

¹ È allo stato di semplice progetto anche una ulteriore estensione entro il campo delle esportazioni, in modo da colpire tutte le merci esportate anziché il solo settore del legno e carta.

a tutto il giro d'affari dei produttori di legname: nel nuovo settore però le disposizioni sono diverse e più miti.

La Norvegia, a differenza della Svezia e della Finlandia, non si basa tanto su un sistema di conti bloccati per gli esportatori quanto su un sistema di contributi speciali a loro carico. I contributi riguardano diverse merci (legno, pasta di legno, pellami, piriti, zolfo, rame) e furono introdotti alla spicciolata nel corso della prima metà del 1951. Sono destinati anche qui a fondi speciali (per la maggior parte al fondo di stabilizzazione dei prezzi, ma in parte anche a fondi per la razionalizzazione dei settori industriali tassati, ecc.).

L'ammontare dei contributi è fissato, secondo le merci, con formule diverse. Per alcune merci esso è una frazione fissa (80% per i pellami, 50% per la pasta di legno) del margine tra il prezzo interno ufficiale ed il prezzo effettivamente ricavato dall'esportatore, dedotte certe spese autorizzate. Nel caso della pasta chimica di legno è stato calcolato, in dicembre, che il contributo veniva ad assorbire circa il 33,5% del prezzo; cioè molto più che i corrispondenti versamenti imposti in Svezia e Finlandia. Il fatto che la Norvegia accentui nell'operazione la natura di imposta supplementare e non di conto bloccato spiega il metodo relativamente più elaborato e personalizzato (deducibilità delle spese di esportazione) che essa ha introdotto per l'accertamento, in confronto alla Svezia. Ma si ha l'impressione che il sistema svedese sia meglio indovinato come compromesso di giustizia e di efficienza.

Qui si potrebbe ancora ricordare il rimanente paese scandinavo, la Danimarca, per avere anch'essa introdotto quest'anno un sistema di « sterilizzazione » di redditi, che però nel caso danese non è rivolto specificamente ai profitti ma rappresenta un risparmio forzato esteso alla generalità dei contribuenti.

Tuttavia, volendo chiudere presto il discorso sul tema centrale della sterilizzazione dei profitti, sarà più suggestivo fermarsi su una innovazione svizzera. In quella idillica economia i legislatori hanno ritenuto di poter manovrare la destinazione dei profitti delle imprese

mediante un meccanismo che combina la più dettagliata pianificazione con la minima oppressività. Secondo il progetto Zipfel, divenuto legge in settembre [1951], il governo federale invita le imprese a destinare i loro profitti, entro limiti stabiliti, alla costituzione di nuove riserve dette « di crisi ». Almeno il 60% di queste riserve deve essere collocato in titoli pubblici. Man mano che il cambiamento della congiuntura lo renderà opportuno il governo federale, sentiti gli esponenti degli interessi locali e sezionali in gioco, disporrà che le imprese utilizzino le proprie riserve di crisi per creare nuove possibilità di lavoro. Le imprese che ottempereranno a tutte queste prescrizioni godranno di un privilegio fiscale, consistente nella retrocessione — il giorno in cui le riserve vengono utilizzate — delle normali imposte federali a suo tempo pagate sui profitti che erano andati a formare le riserve stesse. Un'utilizzazione da parte dell'impresa delle riserve di crisi anzi tempo o per scopi non ammessi comporta, come unica sanzione, la perdita del privilegio fiscale.

Ovviamente lo stimolo a seguire gli « inviti » del governo federale dipende, oltretutto da senso civico, dall'entità materiale dell'imposta soggetta a retrocessione. Ora, la tassazione dei profitti d'impresa è relativamente mite in Svizzera anche includendo le imposte locali; e di questo pur modesto onere complessivo l'imposta federale non rappresenta, da sola, neppure la metà. Perciò la Confederazione cerca adesso di ottenere che anche i Cantoni ed i Comuni accordino concessioni analoghe per quanto riguarda le imposte di loro competenza.

Se il sistema svizzero arriverà ad essere operante, vorrà dire che ci si trova di fronte ad un modello di controllo dei profitti appetibile da chi deve essere controllato.

9

Giudizi di valore nella politica sociale.

(Le Lezioni di Einaudi)

Durante l'occupazione tedesca dell'Italia il senatore Einaudi girava per la Svizzera con un copricapo sbarazzino, un baschetto, che lo situava fuori della classe dei rifugiati ricco-borghesi, caratterizzati da cappello floscio con orli riportati. Ma il baschetto di Einaudi aveva comunque un'autorità massima su tutta la colonia dei rifugiati italiani — ed anche sull'ambiente internazionale che li circondava —; era al primo posto nell'attività di preparazione politica e culturale. Come giornalista sotto lo pseudonimo di Junius, come professore nei campi di studio, come animatore dei circoli di discussione, Einaudi insegnò indefessamente.

Molti profani suppongono che l'essere specialista di economia — o, peggio, di scienza delle finanze — significhi diventare una sorta di macchina contabile. Distaccato dalla morale, se non addirittura — come sospettano i più profani di tutti — cultore di una sola morale proterva, quella di Mammone. Invero gli economisti stessi si impongono — e proclamano agli altri —, assai spesso, l'eroica pretesa che le loro spiegazioni debbano essere moralmente neutrali. Anche la prefazione al volume che raccoglie le lezioni svizzere di Einaudi¹, prefazione anonima ma che per lo stile in cui è scritta

¹ L. EINAUDI, *Lezioni di politica sociale* (Torino 1949).

potrebbe essere opera dello stesso Autore, insiste su questo punto: « Dovrebbe essere inutile avvertire che il tipo del ragionamento adottato nelle presenti lezioni come in tutte le altre scritture dell'autore è sempre quello ipotetico... Compito della scienza non è di inculcare una fede; ma di insegnare il metodo di osservare i fatti (economico od altri) e di ragionare correttamente intorno ad essi. » D'accordo che tale è il modello ideale della scienza: ma come può un uomo vivo far della scienza ossia ragionare di ipotesi o di fatti senza rispecchiare, nella sua scelta tra gli elementi ipotetici o empirici da considerare e perfino nell'intonazione delle sue parole, le sue preoccupazioni e preferenze umane? E tanto più quando più ricca è la sensibilità umana dello scienziato? E tanto più quando si tratta di una materia così angosciosamente umana come la politica sociale¹? Non è un accidente insignificante e degno di essere dimenticato, che la cattedra ricoperta da quello che consideriamo il padre della moderna economia politica, da Adam Smith, fosse una cattedra di filosofia morale.

Che cosa contiene il libro? Il curatore anonimo, ma di stile prettamente einaudiano, che ho ricordato sopra, ha aggiunto soltanto una breve prefazione, una brevissima postilla nelle note dell'Autore che seguono il testo, ed un minuzioso indice degli autori citati: strano indice in cui figura accanto a sapienti dell'antica Grecia, a uomini politici moderni e ad economisti accademici anche il buon bidello Talpone noto agli studenti dell'ateneo torinese. Il testo di Einaudi comprende tre parti: la prima, di 33 pagine, ristampa una

¹ In uno scritto precedente lo stesso Einaudi, postasi la domanda « Possono ragionevolmente gli economisti sottrarsi alla necessità di formulare giudizi di valore? », aveva risposto: « L'economista il quale sa quali siano le leggi regolatrici di una società economica liberale o comunista o plutocratico-protezionistica, non può non aver fatto, a norma del suo ideale di vita, la sua scelta; ed ha il dovere di dichiararne le ragioni. » L. EINAUDI, *Ipotesi astratte e ipotesi storiche e dei giudizi di valore nelle scienze economiche*, Accad. Sci. Torino (1943).

spiegazione popolare del mercato e dei prezzi già pubblicata in Svizzera a cura dell'Y.M.C.A. per l'educazione civica degli internati italiani; la seconda, di 129 pagine, ristampa il rendiconto stenografico litografato del corso di politica economica (su alcuni problemi della politica sociale) tenuto agli internati universitari dei campi di Ginevra e Losanna nel semestre primaverile 1944; la terza, di 175 pagine, riproduce il manoscritto interrotto e lacunoso degli appunti (sul concetto e i limiti dell'uguaglianza dei punti di partenza) che Einaudi aveva preparato in vista del corso da tenersi nel semestre invernale successivo, corso che non ebbe luogo a causa della chiamata di Einaudi a Roma dove egli avrebbe poco dopo assunto il governatorato della Banca d'Italia.

Le trattazioni sistematiche più originali si trovano forse nella seconda parte, dove Einaudi svolge — tra l'altro — un tentativo assai felice di compendiare i principi strategici dell'azione sindacale¹ ed analizza, con una ricca casistica ipotetica e molti riferimenti storici agli esperimenti fatti, il problema della partecipazione operaia ai profitti dell'azienda².

L'ultima parte è invece la più suggestiva per chi ricerchi un quadro esplicito della personalità umana completa dell'Autore. Ecco³ l'appassionata contrapposizione: « ... Accanto agli uomini, i quali concepiscono la vita come godimento individuale, vi sono altri uomini, fortunatamente i più, i quali, mossi da sentimenti diversi, hanno l'istinto della costruzione. Forse in nessuna epoca storica l'istinto della costruzione fu così evidente come nel medioevo, quando si costruiva per l'eternità... Se mancano i figli, l'uomo dotato dell'istinto della perpetuità, costruisce perché un demone lo urge a gettare le fondamenta di qualcosa. Il patrimonio sarà destinato ai parenti, ad opere pie, a scopi educativi o benefici... » E via via,

¹ L. EINAUDI, *Lezioni cit.*, pp. 111-17.

² *Ibid.*, pp. 134-68.

³ *Ibid.*, pp. 190 sgg.

per quanto lo scienziato cerchi di descrivere senza simpatizzare, noi ci accorgiamo che le sue parole suonano come un inno, un inno al « concetto dell'eterno ». Più avanti¹, quando egli descriverà la vita nelle case-alveari, avrà un bel dire che gli abitanti degli alveari possono anche vivere una vita degna di esser vissuta (non è detto — egli specifica — che siano parassiti), ma il suo scrupolo di obiettività resta un disperato eroismo: la descrizione è così repugnante che noi intendiamo subito « degna a modo loro, non certo a modo di Einaudi ». In altri punti, come nella prima parte, anche la tensione dell'impassibilità finisce con l'allentarsi ed è l'uomo vivo che sceglie senza più remore le parole: l'azione del monopolista viene marchiata come un « demerito »². Ancora nella terza parte, c'è tutta una serie di ritratti di caratteri, ritratti che acquistano una vivacità indimenticabile dal tono ora affettuoso ora secco dell'Autore; così i ritratti dei vari tipi di risparmiatori, tutti fondamentalmente simpatici³ e l'impareggiabile bozzetto di come nasca la disuguaglianza economica tra fratelli: « ... Aveva avuto, il primo, la fortuna — ma fu fortuna o saggezza? — di sposare donna casalinga, assestata, curante del marito, dei figli, del pollaio e delle pecore... Simili a sé aveva allevato le ragazze, sicché i giovani dei dintorni che sapevano da qual casa uscivano, glie le portarono via a gara quasi prima che fossero da marito, né sofisticarono, prima o poi, sulla dote, tanto ne furono contenti. Il secondo, il quale da giovane amava andare in festa e ai balli, aveva scelto invece donna piacente e prosperosa, che lo allietò senza tregua di molti figli. Ma dello scuro della casa non si compiaceva, più confacendole lo stare sull'uscio di casa a spettegolare coi passanti e colle vicine... »⁴ La storia continua: la prima coppia prospera dell'onesto lavoro, la

¹ *Ibid.*, p. 226.

² *Ibid.*, p. 20.

³ *Ibid.*, pp. 220 sgg.

⁴ *Ibid.*, p. 219.

seconda perde la salute e gli averi: « Così — epiloga Einaudi — una famiglia sale e l'altra scende. » A chi legge, di concludere che Dio dà a ciascuno secondo i suoi meriti. Tutte queste manifestazioni della severa religiosità di Einaudi hanno generalmente, come quadro ambientale, una amorevole consuetudine con la vita campagnola e paesana. Se avessi avuto spazio di riportare per intero il bozzetto cui ho accennato appena sopra, o il delizioso bozzetto — nella prima parte¹ — su come si svolgano i rapporti tra cliente e fornitore nel villaggio, o un'altra ancora delle tante pagine di uguale colore, sentireste che per Einaudi villaggio e campagna non sono oggetti qualsiasi di osservazione, sono la vita intera, di cui è dolce parlare... tanto dolce che l'alta umanità di Einaudi non può esser più tenuta in scacco dalla freddezza accademica e le parole diventano poesia. Leggete il libro e penserete sempre ai vigneti ed ai pollai di Dogliani, mai alla città della FIAT.

L'interesse del libro è accresciuto dai giudizi politici che esso esprime su molte questioni particolari dell'ordinamento economico-sociale. A varie riprese² il libro prende nettamente posizione in favore del diritto di sciopero. È contrario invece al principio del sindacato unico e obbligatorio³. In più punti⁴ accoglie la tesi vigorosamente propugnata da Ernesto Rossi, che l'ideale di una maggiore uguaglianza economica andrebbe perseguito con un sostanziale ampliamento delle provvidenze pubbliche fornite sotto forma di prestazioni in natura. Ripete una tesi che già sapevamo cara all'Autore: l'opportunità dell'antica proposta dell'on. Rignano per l'avocazione progressiva allo Stato, da scaglionarsi su tre generazioni, dell'intero patrimonio ereditario⁵. Ed insiste spesso su un'altra

¹ *Ibid.*, p. 26.

² Per esempio a pp. 32-33 e in tutto il capitolo dedicato al problema sindacale.

³ *Ibid.*, p. 133.

⁴ Cfr. *ibid.*, p. 74 e soprattutto p. 211.

⁵ *Ibid.*, p. 213.

ben nota preoccupazione dell'Autore, quella di assicurare la stabilità monetaria. Più nuove, almeno per molti, riusciranno le tesi di Einaudi in materia di assicurazioni sociali¹. Accetta senz'altro il principio dell'assicurazione per gli infortuni sul lavoro e delle pensioni vecchiaia. Meno deciso sul principio degli assegni familiari, ai quali, appunto, Einaudi preferirebbe sostituire un sistema di prestazioni in natura. Discutendo le assicurazioni malattia, arriva alla conclusione che una quota delle spese sostenute dal malato per cure private (fuori dalle cure offertegli gratuitamente negli ospedali pubblici) dovrebbe restare a carico del malato stesso, onde prevenire gli sperperi. È fondamentalmente contrario, per ragioni di incentivo, al principio dell'assicurazione-disoccupazione. E discute, con una scrupolosa disamina dei tanti argomenti pro e contro, l'idea di sostituire ai sistemi complessi e differenziati di provvidenze condizionate a particolari situazioni un'unica pensione di Stato, che garantisca il minimo indispensabile di mezzi a tutti i cittadini incondizionalmente. Qui Einaudi non ritiene di poter tirare un bilancio preciso, pro o contro la pensione, dagli argomenti antitetici; ma lascia intendere infine le sue propensioni raccontando il fatterello di un questionario diramato in Svizzera, « quando e quale pensione per ogni singola persona vecchia ritenete che dovrà essere assicurata dalla Confederazione », questionario cui il maggior nucleo del pubblico rispose proponendo una pensione « siffatta da far allibire i finanzieri più spregiudicati, ed i sociologi più ottimisti. Quanto più si dovrebbe allibire — commenta Einaudi — rispetto al principio della pensione universale! Roma non cadde sotto i colpi dei barbari. Era già caduta prima, guasta dalla corruzione interna la quale aveva trovata lapidaria espressione nelle immortali parole: *panem et circenses* »².

La nota dominante è sempre una: il culto della responsabilità e della libertà della persona. Einaudi non commette idolatria, si

¹ *Ibid.*, pp. 57-86.

² *Ibid.*, p. 86.

guarda bene dall'identificare l'attuazione della responsabilità e della libertà personale con l'esistenza di una certa specie di ordinamento economico, ad esclusione di tutte le altre. È vero che egli vede ragioni per temere che la libertà non possa più sussistere quando si arriva ai tipi estremi di società, tanto quelle società « dove la ricchezza è concentrata in poche mani » quanto « quelle nelle quali i beni strumentali, i cosiddetti strumenti della produzione, sono posseduti da una mitica cosiddetta collettività »¹. È vero che egli guarda con particolare fiducia ad un dato tipo di meccanismo economico: « Il mercato, che è già uno stupendo meccanismo, capace di dare i migliori risultati entro i limiti delle istituzioni, dei costumi, delle leggi esistenti, può dare risultati ancor più stupendi se noi sapremo perfezionare e riformare le istituzioni, i costumi, le leggi entro le quali esso vive allo scopo di toccare più alti ideali di vita. Lo potremo se vorremo. »² Ma è sempre pronto a riconoscere che « Se in una società esiste un bastevole numero di uomini veramente liberi, non importa quale sia la sua organizzazione economica sociale o politica, la lettera non potrà uccidere lo spirito. Una economia comandata o programmata dall'alto presuppone o cagiona od in ogni modo è inscindibilmente collegata con la tirannia dei pochi e la servitù dei più, se i pochi intendono giovare del potere per affermare la propria dominazione ed i più si acquetano al comando e perfezionano le qualità di intrigo, di adulazione e di ubbidienza cieca che giovano a far ascendere a posti di comando. Ma se domini invece senso del dovere, coscienza civica, abnegazione individuale, rispetto alla persona altrui, potranno esser commessi errori, i risultati ottenuti potranno essere inferiori a quelli sperati; ma quella sarà la società voluta dalla coscienza collettiva. E se è così, perché altri potrà osservare non esistere libertà? »³

¹ *Ibid.*, p. 244.

² *Ibid.*, p. 36.

³ *Ibid.*, pp. 241-42.

Un piano radicale di protezione sociale

1. ABOLIRE LA MISERIA

Nello stesso periodo in cui Luigi Einaudi dettava le *Lezioni di politica sociale*, il suo discepolo ed amico Ernesto Rossi, pure rifugiato in Svizzera, cercava di aggiornare e rifinire i manoscritti che era andato accumulando nei molti anni di carcere e di confino subiti come antifascista. Voleva mettere a punto, in particolare, il quarto libro della sua *Critica delle costituzioni economiche*¹, dedicato alle proposte di riforma. Ma i compiti politici, che svolgeva in collegamento con i Comitati di Liberazione Nazionale, gli lasciarono poco tempo per le sue cure di autore. Così, quando il libro, subito dopo la liberazione, fu pubblicato come altri di Rossi nelle effimere edizioni « La Fiaccola », esso conservava quasi tutta la crudezza dell'opera scritta nell'isolamento: ed il titolo impostogli, *Abolire la miseria*, dichiarava fin dalla copertina la definitiva rinuncia dell'autore ad ogni sussiego accademico.

L'infelice presentazione editoriale ebbe per conseguenza che il libro passò praticamente inosservato, a differenza di tutti gli arti-

¹ Il disegno di quest'opera comprendeva le seguenti parti: critica del capitalismo; critica del sindacalismo; critica del comunismo; proposte di riforma. Finora ne sono state pubblicate tre, in forma di libri indipendenti: *Critica del sindacalismo* (Milano 1945); *Abolire la miseria* (Milano 1946), che è il libro di cui qui si discorre; *Critica del capitalismo* (Milano, 1^a ed. 1948, 2^a ed. 1950).

coli e libri pubblicati dallo stesso Rossi negli anni più recenti. « Nonostante abbia scritto per molti anni quasi esclusivamente per la stampa clandestina — dichiarava Rossi nel 1948 — credo che [i libri] editi dalla « Fiaccola » siano rimasti, fra tutti i miei scritti, i più clandestini. Se la polizia ne avesse fatta ricerca non li avrebbe potuti scovare altro che ben nascosti in un magazzino a Milano. Mai mi è capitato di trovarne, neppure per combinazione, una copia in una libreria di Firenze o di Roma. »¹

Eppure *Abolire la miseria*, piano illuministico per la riforma radicale dell'assistenza, anzi per una generale bonifica del nostro sistema economico-sociale, costituisce con la sua argomentazione spregiudicata e compatta una lettura eccezionalmente suggestiva. Ritengo utile riportarne un ampio sunto, seguito da considerazioni critiche.

2. RASSEGNA DEGLI ARGOMENTI

Ecco il motivo dello studio e, per cominciare, l'atteggiamento generale preso da Rossi di fronte al capitalismo:

« La miseria di larghi strati della popolazione, in stridente contrasto con la opulenza di pochi privilegiati; lo sperpero di tante energie umane e di tante risorse materiali per soddisfare la vanità ed i futili capricci di chi si presenta sul mercato con una maggiore capacità di acquisto, il parassitismo di chi vive senza lavorare sulle rendite dei patrimoni ereditati; la collaborazione che il mercato dà, anche per il raggiungimento degli scopi più antisociali, a chiunque disponga di mezzi per pagare; la réclame bluffistica e le speculazioni predatorie con le quali vengono continuamente spogliati i consumatori ed i risparmiatori; le distruzioni di ricchezza causate dalla concorrenza e dal geloso individualismo dei produttori; gli squilibri

¹ E. Rossi, *Critica del capitalismo* cit., 2^a ed., pp. 12 sg.

dell'offerta rispetto alla domanda, derivanti dall'azione indipendente degli imprenditori; la inattività di tante braccia e di tanti strumenti produttivi durante le crisi ricorrenti; la carestia dei prodotti provocata artificialmente dai monopolisti per tenere alti i prezzi; l'industria asservita alla finanza, che la dirige come strumento per le manovre borsistiche; il prepotere della burocrazia e delle grandi organizzazioni sindacali operaie sugli organi politici responsabili; a questi, e ad altri motivi di critica, che da diverse parti sono stati ampiamente sviluppati, bisogna pur riconoscere un fondamento di verità. E dobbiamo anche ammettere che molti difetti non sono accidentali; costituiscono oggi degli aspetti necessari del regime individualistico. Possono essere attenuati nelle loro manifestazioni più morbose. Non possono essere completamente soppressi, senza sopprimere il regime stesso.

« Pure, quando confrontiamo il regime individualistico con quella che ci si presenta come un'alternativa possibile — il monopolio statale di tutti gli strumenti di produzione, cioè la burocratizzazione di tutta la vita economica — ce ne appaiono evidenti anche gli aspetti positivi, ed arriviamo alla conclusione che, se non vogliamo rinunciare al continuo progresso del benessere umano ed ai valori essenziali della civiltà moderna, piuttosto che abolirlo, conviene pensare a modificarlo e correggerlo, continuando nelle riforme che sono state compiute in passato per renderlo meglio adatto alle mutevoli condizioni della vita collettiva, in rapporto alle sempre nuove esigenze della coscienza morale. »¹

« [Il progresso] ha permesso ad un maggior numero di persone di vivere sulla stessa area; i ricchi sono diventati più ricchi; le persone di maggiore agiatezza sono diventate più numerose; ed i miserevoli... i miserevoli si vedono meno.

« Ma questo risultato può soddisfare chi guarda gli uomini con l'occhio dell'allevatore, il quale si rallegra quanto più si riduce la

¹ E. Rossi, *Abolire la miseria* cit., pp. 8 sg.

percentuale degli animali di qualità inferiore con l'ingrandimento dell'azienda; non soddisfa chi considera ogni individuo come centro autonomo di volontà e di sofferenza... La maggiore ricchezza di un maggior numero di persone non può socialmente compensare l'aumento del numero assoluto di coloro che sono nella miseria. I godimenti dei ricchi non alleviano le sofferenze dei poveri; le inaspriscono con l'invidia e con l'odio determinati dal confronto. »¹

« La pecca maggiore dei regimi individualistici, quali si sono storicamente realizzati finora, è, a nostro parere, la miseria degli ultimi strati della popolazione. La condizione delle classi povere, anche nei paesi più progrediti economicamente, è talmente repugnante alla nostra coscienza morale, ed è così contraria al nostro ideale di civiltà che, se ci trovassimo davanti all'alternativa di accettare tali regimi, così come sono, o di passare a regimi comunistici, in cui la regolamentazione dal centro di tutta la vita economica ed il lavoro obbligatorio permettessero una distribuzione egualitaria del reddito sociale, saremmo molto incerti quale preferire, nonostante la nostra ferma convinzione che i regimi comunistici sarebbero necessariamente meno produttivi e potrebbero essere realizzati solo attraverso una tirannide burocratica. »²

« La miseria è una malattia infettiva [questa per Rossi è una preoccupazione dominante], giacché la causa maggiore della miseria è la miseria stessa. Chi ne è colpito demoralizza col suo modo di comportarsi tutti coloro con i quali è in più intimo contatto, riducendone il senso di dignità e la capacità di resistenza alle forze avverse, e trasmette la sua condizione ai figli perché manca delle qualità adatte per educarli al lavoro e al risparmio, e dei mezzi necessari per mantenerli in buona salute e prepararli ad una professione lucrosa. »³

¹ *Ibid.*, p. 16.

² *Ibid.*, p. 14.

³ *Ibid.*, p. 24.

Il problema centrale dello studio di Rossi è costituito dalle persone adulte e valide, che per qualsiasi ragione non guadagnano sufficientemente. La pubblica assistenza sinora praticata dà, infatti, « luogo a minori critiche quando viene esercitata attraverso istituti specializzati per le diverse categorie dei poveri: brefotrofi, orfanotrofi, asili infantili, case di maternità, ospedali, manicomi, sanatori, ospizi per i vecchi »¹. Varie critiche e proposte sono suggerite da Rossi anche in questa materia: e stroncature più massicce riaffiorano a proposito delle attuali assicurazioni obbligatorie per le malattie e la vecchiaia², mentre l'assicurazione obbligatoria per gli infortuni — invece — è dichiarata in sostanza giustificabile, salvo a venir perfezionata³. Ma, comunque, non sono queste insufficienze particolari che più preoccupano Rossi. Volendo riferirsi a tutti i casi di *bisogno*, senza distinzione nelle cause che l'hanno provocato, Rossi comincia ad individuare con un'acuta discussione sei criteri fondamentali che dovrebbero esser soddisfatti, nella misura del possibile, da un sistema di assistenza:

1) *l'assistenza non dovrebbe discriminare in favore dell'ozio e della imprevidenza*. « Altrimenti diminuisce la ricchezza collettiva e incoraggia la vita parassitaria, rendendo cronica la miseria nelle famiglie soccorse »⁴;

2) *l'assistenza non dovrebbe diminuire il senso di dignità e di responsabilità delle persone soccorse*. « L'ideale sarebbe che l'assistenza riuscisse a mantenere sollevata la testa al disopra delle acque a chi altrimenti annegherebbe, trovandosi in circostanze eccezionalmente avverse per le condizioni esistenti sul mercato, o per disgrazie personali. Una volta riportata sulla riva, la persona

¹ *Ibid.*, p. 49.

² *Ibid.*, pp. 73-75 e 75-77.

³ *Ibid.*, pp. 71-73.

⁴ *Ibid.*, p. 30.

soccorra dovrebbe poter riprendere al più presto per suo conto il cammino »¹;

3) *non si dovrebbe permettere che i soccorsi venissero sperperati in consumi voluttuari o socialmente riprovevoli, lasciando insoddisfatte le più elementari esigenze della vita civile*²;

4) *l'assistenza non dovrebbe essere basata su indagini individuali per stabilire la effettiva condizione economica dei postulanti, e la colpa o meno per lo stato di miseria in cui si trovano*. Tra gli altri inconvenienti, si ha infatti questo: che « gli incaricati delle indagini si vedono costretti ad integrare le informazioni dirette sul reddito, che riescono ad ottenere, con stime basate necessariamente sulle manifestazioni più appariscenti della spesa: l'alloggio, la mobilia, il vestiario. Così creano un interesse, nelle persone che richiedono l'assistenza, a vivere nelle catapecchie più luride, a rinunciare ad ogni fonte di reddito che potrebbe essere troppo facilmente accertata (coltivazione di un orto, allevamento di polli ecc.), a tenere i bambini vestiti di stracci; a vivere, insomma, il più bestialmente possibile per apparire anche più bisognose di quanto effettivamente non siano »³;

5) *l'amministrazione dell'assistenza non dovrebbe risultare troppo costosa*⁴;

6) *l'assistenza non dovrebbe interferire nella distribuzione dei fattori di produzione fra i possibili impieghi, in modo da ridurre l'efficienza economica*⁵. La continua insistenza su questo punto costituisce una delle note più caratteristiche del piano Rossi; ma proprio a tal riguardo mi sembra, come preciserò in seguito, che il libro resti esposto a varie critiche.

¹ *Ibid.*, p. 31.

² *Ibid.*, pp. 32 sg.

³ *Ibid.*, p. 34.

⁴ *Ibid.*, p. 35.

⁵ *Ibid.*, p. 36.

Discussi questi criteri generali, Rossi sottopone ad un dotto e penetrante esame i principali sistemi di assistenza attuati nella storia, con particolare riguardo alla storia inglese, che è la più lunga e ricca in questo campo¹. Le conclusioni critiche dell'indagine storica sono ben riassunte in queste righe:

« Non conviene dare dei soccorsi incondizionati ai poveri per il fatto che sono poveri, perché non si riesce ad accertare la reale condizione economica familiare dei postulanti, e — per fare corrispondere gli aiuti alla grandezza dei bisogni — si apre la porta ad innumerevoli truffe ed arbitri, si demoralizza con la stigma del pauperismo le persone assistite, si riduce lo stimolo al lavoro e al risparmio, si diffonde la malattia della miseria, e la si rende cronica nelle stesse famiglie, abituando le nuove generazioni alla vita parasitaria.

« Non conviene dare soccorsi solo alle persone che — per dimostrare che lo stato di indigenza in cui si trovano non dipende dalla loro volontà — si sottopongono a prove oggettive [come l'internamento nelle « case di lavoro » inglesi], accettando condizioni di vita peggiori di quelle dei lavoratori delle categorie più basse, perché tali prove sono sempre « troppo buone per i cattivi e troppo cattive per i buoni », e rendono necessario un trattamento penale contrario ad ogni senso di giustizia, che scoraggia dal chiedere l'assistenza coloro che più ne avrebbero bisogno e demoralizza chi ad essa fa ricorso.

« Non conviene dare sussidi ad integrazione dei salari più bassi di un certo livello, perché così facendo si attenua lo stimolo al perfezionamento delle facoltà personali ed al lavoro efficiente, si fanno ribassare i salari dei lavoratori indipendenti, si premiano le imprese peggio organizzate, e si influisce sulla distribuzione della mano d'opera e delle risorse materiali nei possibili impieghi, rendendola meno produttiva.

¹ *Ibid.*, pp. 45-94.

« Non conviene dare sussidi ai disoccupati per il fatto che sono disoccupati, perché, non essendoci alcun metodo soddisfacente per dimostrare la disoccupazione involontaria, quando i sussidi siano tanto alti da consentire un tenore di vita decente, necessariamente discriminano a favore dell'ozio e dell'imprevidenza, riducono la fluidità del mercato del lavoro, rendono più facile ai sindacati operai di imporre salari superiori a quelli ai quali potrebbe essere assorbita tutta la mano d'opera esistente, favoriscono le industrie che hanno un diagramma di lavoro più irregolare. E tanto meno conviene provvedere al mantenimento dei disoccupati con l'assicurazione obbligatoria, perché la disoccupazione non è un fenomeno che possa essere assoggettato ai principi del calcolo attuariale, perché la riscossione dei contributi assicurativi equivale ad una multa per le imprese che occupano più operai, e perché rimarrebbero senza assistenza le categorie che non possono essere assicurate, e le persone che non trovano da occuparsi entro il periodo massimo previsto dall'assicurazione.

« Non conviene dare soccorsi in denaro, perché non si riesce a controllarne il modo d'impiego, né conviene rifiutare l'assistenza agli individui che, per qualsiasi ragione, si reputino immeritevoli, perché non è possibile soccorrere la moglie ed i figli dei poveri immeritevoli senza che il capo di famiglia partecipi al beneficio, e d'altra parte, è interesse collettivo che nessuno, neppure i fannulloni e gli sperperatori, vivano bestialmente nella miseria.

« Non conviene infine stabilire per legge il diritto al lavoro né il salario minimo nazionale, perché lo Stato non riuscirebbe ad organizzare in modo produttivo il lavoro di chi ad esso si rivolgesse per essere occupato in base a tale diritto, perché i lavoratori con produttività inferiore a tale salario minimo non potrebbero trovare impiego nelle aziende private e perché l'uno e l'altro sistema richiederebbero pur sempre l'integrazione della pubblica beneficenza.

« D'altra parte l'esame critico compiuto finora ci indica anche la strada che converrebbe prendere per raggiungere la mèta desi-

derata. Bisognerebbe estendere il sistema, già vigente [per esempio nell'insegnamento elementare e in molti servizi sanitari], della distribuzione gratuita delle merci e dei servizi pubblici a chiunque ne facesse richiesta, in modo da mettere al sicuro della miseria tutti i componenti la collettività.»¹

Dopo aver riconosciuto le possibilità che esistono oggi per il funzionamento di una pubblica amministrazione altamente efficiente² e dopo essersi indugiato a constatare le immani capacità produttive della tecnica moderna³, Rossi precisa ulteriormente la sua idea di generalizzare i servizi gratuiti:

« Il nucleo centrale della riforma è, come abbiamo detto, la estensione dei servizi pubblici gratuiti in modo da fornire il vitto, il vestiario, l'alloggio e le altre cose necessarie per mantenere in completa efficienza le energie fisiche e spirituali, a chiunque ne facesse richiesta.

« Se l'assistenza deve riuscire adeguata, senza incoraggiare le persone assistite alla vita parassitaria e senza demoralizzarle con la stigma del pauperismo, essa dev'essere data egualmente ai ricchi ed ai poveri. Ma se la si volesse estendere a tutti, dando somme in danaro, si caricerebbe la collettività di un peso che non può sopportare: per non schiacciarla sotto i gravami tributari, occorrerebbe limitare ai soli disoccupati l'assistenza degli adulti validi; si farebbe così rientrare dalla finestra quella discriminazione a favore dell'ozio, che, accettando il principio dell'assistenza generalizzata anche ai ricchi, si sarebbe voluto cacciare dalla porta.

« Se invece lo Stato desse beni e servizi, scelti seguendo i criteri suggeriti dai tecnici, dai fisiologi e dai pedagogisti, in pochi

¹ *Ibid.*, pp. 100-02.

² Cfr. ad es. *ibid.*, p. 105.

³ *Ibid.*, pp. 105-16.

tipi — per rendere possibile la produzione economica in massa — che, senza alcuna pretesa di lusso, fossero tali da assicurare un minimo di vita civile, e li desse con espedienti che valessero a controllare l'effettivo consumo da parte dei beneficiari, gli sperperi sarebbero quasi completamente eliminati, l'onere per la collettività sarebbe enormemente minore, e non ci sarebbe quindi più alcun bisogno di fare un trattamento diverso alla persona adulta disoccupata, in confronto a quella occupata.

« Un ricco difficilmente vorrà alloggiare in una casa popolare anche se l'otterrà gratuitamente; prendere i pasti in un ristorante a prezzo fisso, anche se questo prezzo gli sarà pagato dalla collettività; indossare i vestiti tipici che gli verranno dati in regalo. Nella libera scelta del vestiario, del vitto, dell'alloggio e degli altri beni e servizi che servono per l'ornamento ed il *comfort* della vita quotidiana, fra tutte le alternative offerte dal mercato, l'uomo comune trova la maggiore soddisfazione al desiderio di esprimere la propria personalità. L'aumento della ricchezza oltre al limite corrispondente al mantenimento dell'organismo in completa efficienza, è generalmente bramato come un mezzo per aumentare il numero delle alternative fra le quali è dato scegliere, e per passare a merci di qualità superiore.

« Se venissero dati gratuitamente solo beni e servizi corrispondenti ai bisogni più elementari, ed in qualche modo se ne rendesse difficile la trasferibilità, è quindi prevedibile che ben pochi ricchi ne farebbero domanda. Quelli poi che li domandassero dimostrerebbero con ciò di essere individui talmente parsimoniosi che si potrebbe in generale contare su un aumento dei loro risparmi. Un ricco berrà facilmente una bottiglia di liquore in più o comprerà un ninnolo per la sua amante con i denari che otterrà da un'assistenza generalizzata a tutti. E questo costituirà uno sperpero della ricchezza sociale. Ma un ricco che si assoggettasse ad abitare in una casa popo-

lare gratuita è molto probabile che metterebbe da parte i danari che risparmierebbe per l'affitto. E questo andrebbe indirettamente a vantaggio di tutta la collettività.»¹

Come esempio — ma esempio da discutersi e che non pretende di essere definitivo — per un « piano massimo », Rossi delinea questo:

« Si dovrebbe procedere ad una inchiesta generale sulle condizioni delle case esistenti. Quelle che non rispondessero a certi requisiti minimi di igiene e di comodità andrebbero senz'altro demolite, a mano a mano che fossero sostituite con delle nuove. Ad integrazione delle case idonee, necessarie all'attuazione del piano, che passerebbero in proprietà dello Stato, si dovrebbero costruire in serie dei villaggi di case popolari completamente adatte allo scopo di civiltà che si vorrebbe raggiungere, in numero sufficiente per soddisfare la domanda normale di coloro che volessero l'alloggio gratuito, preparando degli appartamenti separati, con un numero di stanze proporzionale al numero dei componenti di ogni famiglia, e per i celibi senza famiglia, dei grandi alberghi con camerette per una sola persona. Questi villaggi dovrebbero essere allacciati con un sistema di trasporti gratuiti alle altre parti della città. Per fronteggiare i periodi di crisi, durante i quali la domanda sarebbe maggiore, si potrebbe anche costruire degli edifici da adibire a scopo di trattenimento collettivo, quando non servissero come alloggi, e tenere una certa riserva di case di legno smontabili. Così non ci sarebbe un capitale troppo grande inutilizzato nei periodi normali. In queste case popolari la luce ed il riscaldamento sarebbero gratuiti. Gli inquilini riceverebbero in consegna mobilia, materassi, coperte, suppellettili, come oggi ricevono alcune categorie di impiegati civili e militari, che vengono spesso trasferiti da una residenza ad un'altra. Coloro che distruggessero, deteriorassero o vendessero gli oggetti ricevuti in consegna verrebbero puniti con pene pecu-

¹ *Ibid.*, pp. 131 sg.

narie, o, se non potessero pagare, con pene restrittive della libertà personale. Tutti gli inquilini potrebbero impiegare la giornata come meglio volessero, e ricevere nei loro quartieri chiunque credessero, salvo le limitazioni consuete per mantenere l'ordine e la decenza nelle case popolari.

« Per ridurre al minimo lo sperpero delle risorse sociali alcuni altri beni, ritenuti necessari per assicurare un minimo di vita civile, potrebbero essere distribuiti gratuitamente ai soli inquilini delle case popolari, in modo da eliminare dalla domanda coloro che sarebbe presumibile ne avessero un minor bisogno, e che più facilmente quindi li dedicherebbero ad usi diversi da quelli a cui si vorrebbero destinare. Così si potrebbe limitare solo a tali inquilini la periodica distribuzione di biancheria, vestiti, scarpe, sapone, combustibile. Chi li ricevesse dovrebbe tenerli per suo uso personale. Anche senza stabilire un controllo particolare, il divieto di vendita, imprimendo un marchio su tali oggetti, potrebbe esser fatto sufficientemente rispettare per impedire che se ne formasse un pubblico mercato.

« Al vitto si dovrebbe provvedere con ristoranti sul tipo di quelli a prezzo fisso, che si troverebbero nei centri d'affari delle città e nei villaggi di case popolari: prenotandosi, chiunque, anche coloro che non abitassero in tali case, potrebbero prendervi i loro pasti gratuiti. I viveri andrebbero consumati sul posto, per impedire che venissero sciupati per alimentare gli animali, o per altri diversi usi. Agli inquilini delle case popolari che avessero figli potrebbero anche essere concesse razioni di pane e altri generi alimentari per prepararsi la cena serale per proprio conto. Il latte andrebbe distribuito gratuitamente per tutti i bambini, dovunque fossero alloggiati, sino all'età di ammissione alle scuole. Salvo per quei giovani per i quali i genitori volessero provvedere altrimenti, tutti gli scolari dovrebbero ottenere la colazione mattutina ed il pranzo meridiano nella scuola anche nei giorni festivi.

« L'assistenza sanitaria ed ospitaliera dovrebbe essere pure completamente gratuita per tutti. Durante le vacanze scolastiche estive tutti i giovani verrebbero mantenuti nelle colonie marine o montane, escludendo solo quelli per i quali i genitori dimostrassero di poterli mandare a loro spese al mare od in montagna. »¹

Questo panorama, attenzione a non dimenticarlo, è prospettato da Rossi come un « programma massimo ». « Non sarebbe necessario realizzarlo di un colpo, fin dal principio. Anzi, anche se ciò fosse praticamente possibile, sarebbe più desiderabile procedere gradualmente... Si dovrebbe dar tempo agli individui che sono vissuti finora nella miseria di abituarsi ad un tenore di vita decente, per fare loro, a poco a poco, acquistare nuove aspirazioni e nuovi bisogni, in cui dovrebbero ancora trovare lo stimolo al lavoro ed al risparmio. »² Poiché Rossi è bensì un riformatore radicale³, ma teme il comunismo come l'inferno e vuol garantire che accanto al « settore collettivista », da lui propugnato, sussista un vastissimo « settore individualista ».

« Fuori del settore collettivizzato resterebbe un settore vastissimo in cui vorremmo si sviluppasse in pieno la libera gara per la selezione degli uomini e dei metodi di produzione, per la riduzione al minimo dei costi e per i riferimenti necessari ad una razionale politica economica dello Stato. Si dovrebbe tendere a sgomberare il campo da tutti i dazi protettivi, dai contingentamenti alle importazioni, dai premi alle esportazioni, dai controlli sui cambi, dalle restrizioni agli impianti ed all'apertura di spacci commerciali, dagli

¹ *Ibid.*, pp. 134-36.

² *Ibid.*, p. 136.

³ Questo radicalismo trova vivace espressione nell'immagine con cui Rossi conclude un suo accenno alla necessità di far *tabula rasa* dei privilegi della ricchezza: « Quando la città dei morti diviene troppo invadente, gli uomini, per vivere, devono demolirla senza tanti riguardi per le tombe, e seminare nuovamente sul terreno che essa occupava ». (*Ibid.*, p. 137.)

imponibili di mano d'opera, dai calmieri, dai soccorsi alle industrie in decadenza, e da tutti gli altri privilegi e trincee che gli interessi sezionali hanno potuto ottenere dallo Stato per socializzare le loro perdite, godendo la esclusività dei profitti, e che la burocrazia è riuscita ad imporre, per aumentare sempre più il numero degli impieghi disponibili e migliorare le opportunità di carriera. »¹

Certo vi è qualcosa di problematico nell'affermazione congiunta di questi due criteri d'azione: un minimo di esistenza garantito a tutti ed il rispetto di un ampio mercato privato; e dovrò sottolinearlo al momento di concludere il mio esame sulla posizione di Rossi.

La proposta centrale di *Abolire la miseria* è accompagnata da due proposte accessorie, che si riferiscono alla riforma dell'ordinamento scolastico² ed all'istituzione di un esercito del lavoro³.

L'esercito del lavoro, istituito al posto del servizio militare obbligatorio (o eventualmente in combinazione con esso), obbligherebbe tutti i cittadini a concorrere — per un breve periodo della loro gioventù — alla produzione di quegli stessi beni che vengono distribuiti gratuitamente secondo il piano di assistenza. I servizi gratuiti non apparirebbero così un'elemosina a chi ne gode: il fatto di averli prodotti direttamente con il proprio lavoro gioverebbe al senso di dignità e responsabilità. L'integrazione sociale sarebbe favorita dal passaggio di tutti i cittadini attraverso la comune esperienza di lavoro obbligatorio. Rossi insiste, inoltre, su un vantaggio di carattere puramente economico e finanziario del sistema: qui però l'opinione di Rossi mi sembra passibile di varie critiche, che preciserò in seguito.

Quanto alla riforma scolastica, ogni scuola di qualsiasi grado e natura dovrebbe naturalmente essere aperta a tutti, selezionando

¹ *Ibid.*, p. 159.

² *Ibid.*, pp. 147-58.

³ *Ibid.*, pp. 116-30.

dove necessario i candidati per concorso, mai per mezzo di tasse. Il numero dei posti da mettere a concorso anno per anno nelle diverse scuole sarebbe stabilito in base ai redditi netti professionali, risultanti dalle statistiche fiscali. Il numero delle ammissioni sarebbe cioè ridotto nelle scuole che conducono a professioni i cui redditi risultano più bassi; e viceversa. Si tenderebbe così all'uguaglianza dei redditi in tutte le diverse professioni. L'originalità più interessante, a mio parere, dello schema che Rossi precisa con un certo dettaglio consiste nell'istituzione di classi destinate ad utilizzare per il meglio i giovani incapaci di proseguire gli studi. Succederebbe pressappoco questo:

« Supponiamo che la scuola elementare inferiore, dopo cinque anni, si biforchi nella S_1 , secondaria superiore, fine a se stessa, (per la preparazione di ragionieri, agrimensori, periti commerciali ecc.), e nella S_2 , secondaria superiore, di avviamento alla università. I licenziati della S_2 possono entrare per concorso nella università U, distinta nelle varie facoltà, U-a, U-b, U-c, ..., U-m, in corrispondenza ai vari rami scientifici — presso a poco com'è ora — e nella facoltà U-z, organizzata quale integrazione della S_2 , per gli studenti non ammessi nelle altre facoltà, o che, una volta ammessi, non riuscissero ad arrivare alla laurea¹.

« Quel che importa è che l'ordinamento permetta ad ogni stazione di smistamento — dopo le elementari, dopo la secondaria inferiore, e dopo la secondaria superiore — lo scarico degli studenti esclusi dai concorsi in un serbatoio parallelo nel quale venga completata, nel modo migliore possibile, l'istruzione da essi conseguita fino a quel momento. »²

Il piano Rossi è completato da due appendici, una — statistica — per dimostrare la correlazione fra rigidità dei salari e disoc-

¹ Ibid., p. 152.

² Ibid., p. 153.

cupazione, sulla quale tornerò in seguito; ed un'altra che espone e critica acutamente il primo piano Beveridge.

3. APPUNTI CRITICI DI DETTAGLIO

Si notano nell'opera dei passi che risentono di un insufficiente aggiornamento teorico. Una lacuna riguarda la moderna impostazione neo-mercantilista e, in particolare, l'ultimo contributo di Keynes. Non mi pare che Keynes meriti la sommaria liquidazione che riceve, assieme a Beveridge, per quanto si riferisce alla sua dottrina della « domanda insufficiente »¹. Che Rossi creda al miracolo della trasformazione in investimenti effettivi di tutte le intenzioni di risparmio — miracolo che Keynes ha messo in dubbio e al quale pochi ormai credono — sembra piuttosto probabile, quando si leggono i suoi discorsi a pagina 133: « Non è vero che togliendo i soldi dalla circolazione l'avaro riduca la possibilità di un impiego produttivo per tutti coloro che lavorano... ecc. » Dalla stessa illusione di poter continuare a trascurare il problema della domanda mi sembrano viziati tutti i discorsi sulla responsabilità dell'alto livello di salari nell'aggravamento delle fluttuazioni economiche; discorsi che culminano nell'appendice I, che riporta trionfalmente la dimostrazione statistica di Rueff.

Le statistiche di Rueff sono già state oggetto di critiche vivaci da parte di altri economisti francesi, i quali hanno contestato che esse siano correttamente rappresentative dell'asserita correlazione fra rigidità dei salari e disoccupazione. Comunque, quand'anche si concludesse che le statistiche di Rueff confermano l'esistenza di un livello di salari elevato relativamente agli altri prezzi come fenomeno concomitante di tutti gli aumenti di disoccupazione verificatisi in Inghilterra durante gli ultimi decenni, sarebbe bensì documentata una volta di più l'opinione che già prevale circa la diversa dinamica

¹ Ibid., p. 193 nota.

del prezzo del lavoro e degli altri prezzi nel corso dei cicli: ma non sarebbe ancora dimostrato che una relativa compressione dei salari costituisca *la via* per combattere la disoccupazione. Pensar questo sarebbe quasi come credere che, poiché è constatato che i bambini si presentano generalmente più esili in corrispondenza ai periodi di più rapido accrescimento, se vogliamo stimolare il loro accrescimento ci conviene tenerli magri e se vogliamo frenarlo ci conviene farli ingrassare. Certo il problema della correlazione fra aumento della disoccupazione e rigidità dei salari non è così grossolano come il problema della correlazione fra accrescimento e magrezza dei bambini: a differenza della magrezza dei bambini, che risulta senz'altro dall'accrescimento e non lo favorisce a sua volta, la relativa altezza dei salari esercita *anche* delle influenze che tendono ad aumentare la disoccupazione: ma queste influenze si accompagnano ad altre di effetto contrastante e tutto il quadro risulta così intricato, che nel presente inciso potrò affermare soltanto quanto esso sia problematico.

È evidente che il privato imprenditore — dal cui tornaconto l'attuale regime fa dipendere l'iniziativa della produzione — vedrebbe migliorare le sue possibilità di profitto *in dipendenza*¹ da

¹ Una data diminuzione del tasso di salario influirà più o meno sul costo unitario di produzione (e quindi, dato il prezzo di vendita, anche sul profitto unitario del nostro imprenditore) a seconda che i salari sinora pagati rappresentassero una parte più o meno grande rispetto alle altre parti del costo di produzione (interessi, rendite, materiali comprese le fonti di energia — quest'ultima voce si risolve fra le tre precedenti, quando anziché un singolo imprenditore si considerano tutte le imprese di un universo —). Ma non è detto che, se questa parte era per esempio l'80%, una riduzione del 10% nel tasso dei salari porti nel costo di produzione proprio un alleviamento dell'8%. I rapporti di complementarità e di sostituzione fra il lavoro e gli altri fattori potranno infatti provocare, in seguito alla caduta del prezzo del lavoro, mutamenti in un senso o nell'altro nel prezzo degli altri fattori. Anche prescindendo da questi mutamenti, è lecito ammettere come probabile che il semplice fatto dello svilimento del prezzo del lavoro con-

qualsiasi compressione del tasso di salario pagato alla sua mano d'opera, nella misura però in cui non si riduca contemporaneamente anche il prezzo di vendita dei suoi prodotti. Ma in fin dei conti il reddito dei lavoratori costituisce la più grande proporzione del reddito nazionale (per fissare le idee, possiamo pensare che la *totalità* dei redditi da lavoro di *qualsiasi specie* raggiunga i 3/4 del reddito privato disponibile); e la sua preponderanza si può ritenere ancora più marcata nella determinazione della domanda immediatamente rivolta all'acquisto di prodotti¹. Se si spera di stimolare contemporaneamente la generalità degli imprenditori di un paese attraverso la compressione del tasso di salari che è a loro carico, ci si può trovare alla fine nella situazione di chi ha cercato di scappar via dalla sua ombra: anzi, le possibilità di profitto potrebbero addirittura risultare in media peggiorate anziché migliorate, per effetto di una flessione della domanda di prodotti sproporzionata alla compressione dei costi. Dovrebbe esser superfluo precisar qui che la riduzione della domanda e la riduzione dei costi — sopra trattate come

durrà l'imprenditore a sostituire — entro certi limiti — il lavoro al posto di altri fattori. Quindi la diminuzione del tasso di salario potrebbe eventualmente produrre un effetto *amplificato* nel senso di migliorare le possibilità di profitto dell'imprenditore e un effetto *anche più amplificato* nel senso di aumentare l'impiego di mano d'opera.

¹ Ma, prima ancora che seguano altre ripercussioni, la differenza « rimasta in tasca » dell'imprenditore o dei suoi finanziatori per effetto del pagamento di salari ridotti non potrebbe essere spesa da costoro nell'immediato acquisto di prodotti? Nella misura in cui questo avvenisse, non si avrebbe una perdita secca di domanda. Bisogna d'altra parte considerare anche i redditi dei proprietari dei fattori di produzione diversi dal lavoro: secondo che siano aumentati o diminuiti per contraccolpo della riduzione del salario, allevieranno o aggraveranno la deficienza di domanda globale. Un fatto però ha importanza predominante: è che la domanda più immediata di prodotti proviene in genere dai lavoratori piuttosto che dai proprietari, i quali dedicano una maggior proporzione delle loro risorse monetarie ad un risparmio ed a certe forme di tesaurizzazione e di speculazione, che non si risolvono necessariamente nel finanziamento di lavoro.

fenomeni globali — eserciteranno però effetti assai diversi da un imprenditore all'altro, secondo i mercati per i quali ciascun d'essi produce ed i sistemi di produzione che ciascuno deve applicare. Altre distinzioni si debbono fare per il caso che i prodotti vengano esportati su un mercato esterno, dove la compressione del tasso di salari non è avvenuta, poiché allora la diminuita capacità d'acquisto del nostro mercato potrebbe anche non produrre contraccolpi immediati. E prima di contentarci della visione che andiamo così acquistando del problema, dovremmo avere esaminato tutto un volume di complicazioni altrettanto importanti¹. Ma queste discus-

¹ Bisognerebbe intanto vedere in qual misura la compressione del tasso di salario si riflette effettivamente in una diminuita spesa del lavoratore. I principali motivi che porterebbero a presumere che il riflesso risulterà attenuato son questi: a) il lavoratore può ricorrere a disponibilità indipendenti dal salario guadagnato (riserve proprie, sussidi ecc.); b) diminuito il guadagno per ogni unità di lavoro, il lavoratore cercherà di aumentare il numero delle unità di lavoro prestato. L'ipotesi a) è, tuttavia, parzialmente contraddittoria con l'ipotesi che sia intervenuta una compressione del salario: perché proprio quando i lavoratori possono contare su risorse indipendenti, i sindacati resistono più efficacemente alla compressione del salario. L'ipotesi b) ci porrebbe di fronte a due tendenze contrastanti, per quanto concerne le possibilità generali dell'impiego di mano d'opera: da un lato, la tendenza a sostenere il livello della domanda globale di prodotti; d'altro lato però la tendenza a sottrarre, con il lavoro supplementare prestato da certe persone, le opportunità di lavoro per altre persone. Ed ecco un diverso problema: sin qui l'efficienza del lavoratore è stata considerata come un dato. Ma il livello del tasso di salario non può influire sull'efficienza? Potrebbe darsi, per esempio, che tutto il quadro sociale che è connesso con un regime di alti salari accentuasse la negligenza del lavoratore, attenuando il timore dei licenziamenti; ma bisognerebbe anche considerare gli influssi favorevoli che derivano sull'efficienza del lavoro da una migliore soddisfazione delle esigenze personali del lavoratore. Né, per passare ad un altro argomento, è detto che riducendo il livello del salario relativamente agli altri costi di produzione e favorendo quindi la sostituzione del lavoro al posto degli altri fattori si assicuri anche a lungo andare la situazione più propizia per il massimo impiego di mano d'opera. Proprio per l'Inghilterra, è comune opinione che gli alti salari abbiano costretto i datori di lavoro a razionalizzare le loro

sioni, nello studio di Rossi, non sono neppure accennate; e l'uso fatto delle statistiche di Rueff mi sembra, quindi, più pericoloso che utile.

Poiché, in sostanza, il problema su cui dobbiamo fermarci non è — come farebbe pensare la preoccupazione dedicata da Rossi alle statistiche di Rueff — quello che la consacrazione in Italia di un sistema di assicurazione sociale tipo primo piano Beveridge impedisca l'aggiustamento del livello generale delle remunerazioni del lavoro (dico generale, includendovi anche le remunerazioni dei coltivatori, degli impiegati, insomma di tutta la massa lavoratrice). La rigidità del livello generale è preoccupante solo in quanto riflette un « congelamento » dei rapporti fra i livelli particolari di ciascuna categoria di remunerazioni: il guaio è, insomma, che non muti più il rapporto fra il salario dei metalmeccanici ed il salario dei tessili ogni volta che muta il rapporto fra la redditività del lavoro in una branca e nell'altra; mentre proprio a quel riaggiustamento rispettivo dei salari, che non si verifica, il nostro regime deferirebbe il compito di distribuire la mano d'opera secondo la richiesta. Questo è il problema essenziale, che Rossi in altri luoghi ha felicemente messo in chiaro; e questo problema pone l'economista di fronte ad uno spinoso dilemma, perché è difficile — nel presente ordinamento privato — trovare un sistema che a) garantisca la continuazione di un certo reddito (mediante assicurazioni o sussidi o servizi sociali ecc.) anche ai lavoratori colpiti dalle congiunture sfavorevoli e b) non ritardi tuttavia il loro trasferimento verso altri impieghi. Un sistema che violasse la condizione a) sarebbe insoddisfacente, non soltanto per ragioni umanitarie e politiche, ma anche per le ripercussioni sfavorevoli che eserciterebbe sulla

imprese in modo tale che a lungo andare sono migliorate anche le opportunità di lavoro, grazie alla maggiore produttività raggiunta. Cfr. ad es. G. WILLIAMS, *The Price of Social Security (The Problem of Labour-Mobility)* (Londra 1944) spec. p. 50.

domanda globale di prodotti. Quanto alla condizione *b*), non è improbabile che il sistema di servizi sociali proposto da Rossi la violerebbe un po' meno gravemente di un sistema di assicurazioni sociali, il quale fa dipendere la concessione dell'aiuto dalla prova dello stato di disoccupazione.

Passiamo ad un secondo difetto di aggiornamento teorico. Come nel suo precedente libro sul sindacalismo¹, Rossi ignora completamente che si possa assumere una visione del « collettivismo » diversa da quella su cui si è ostinato Mises. Ma la confusa schermaglia di Mises contro il « collettivismo », se pure ha servito in passato ad impegnare gli studiosi su questo argomento, non ha più alcuna portata oggi che una schiera di autori — pro-collettivistici ed anti-collettivistici — ha provveduto a porre il problema in termini più limpidi². Restando chiuso nel mondo di Mises, Rossi ignora tra l'altro³ anche quei modelli di gestione collettivistica decentrata in aziende autonome che sono studiati da molti scienziati, specialmente anglosassoni e, in fondo, rudimentalmente abbozzati nella stessa pratica sovietica. Questi modelli possono ispirare più o meno fiducia e simpatia, ma sono logicamente pensabili, come ormai la maggior parte degli economisti, anche avversi al « collettivismo », hanno riconosciuto.

L'eccessiva influenza degli apologisti del mercato privato sulla formazione scientifica di Rossi vizia, a mio parere, anche una parte delle considerazioni svolte in favore della diretta produzione dei servizi sociali mediante lavoro obbligatorio e contro il loro finanziamento per altre vie⁴. Nei regimi « individualisti », dice Rossi,

¹ E. Rossi, *Critica del sindacalismo* cit.

² Ho fatto una rassegna (in termini elementari) di questa letteratura, nel mio articolo *Il collettivismo e gli economisti moderni*, Società Nuova, Milano (marzo 1946).

³ Cfr., ad es., *Abolire la miseria* cit., p. 8 nota.

⁴ Cfr. specialmente *ibid.*, pp. 118 sg.

la collettività può bensì prelevare una parte delle risorse sociali per soddisfare dei bisogni che non verrebbero soddisfatti rimettendosi al libero gioco del mercato fra privati (così la difesa, la polizia ed anche più vasti « servizi sociali »), e che purtuttavia si riconoscono importantissimi. Ma il termine di confronto, per stabilire sino a che punto conviene sacrificare risorse ai servizi pubblici, è sempre dato dalla valutazione che di quelle stesse risorse fa il mercato privato. « Dei legislatori che non avessero alcuna idea dei prezzi di mercato non riuscirebbero a tradurre il costo e l'utilità dei diversi servizi pubblici in termini di merci che i privati acquistano per loro conto, e quindi non avrebbero più alcuna base per impostare razionalmente i bilanci preventivi dello stato. »¹ Quel *razionalmente* non ha, secondo me, nessun significato sostenibile, perché una volta riconosciuto che certi bisogni, cui il mercato non è sensibile, vanno presi in considerazione nella gestione sociale dell'economia, diviene contraddittorio proclamare che gli unici criteri per questa gestione sociale dell'economia sono le valutazioni del mercato. Se si ammette che la sfera dei bisogni pubblici risentiti si è estesa, la nostra ammissione implica che una parte delle risorse esistenti sono reclamate ora da questa nuova « domanda pubblica », in concorrenza con quella « privata » (nonché con l'altra domanda « pubblica », che esisteva già da prima); e se con l'intervento della nuova domanda pubblica le valutazioni del mercato si modificano, non per questo possiamo dirle *distorte* o *falsate* dal punto di vista della convenienza sociale: esse si sono semplicemente adeguate all'intervento del nuovo fattore, la cui legittimità è riconosciuta *ex ipotesi*, dal momento che si è parlato di « bisogni sociali ».

Dalla prima formulazione del problema, che a me sembra insostenibile, Rossi passa a questa considerazione più particolare: « Ma quanto più alta è la percentuale del reddito privato che viene

¹ *Ibid.*, p. 118.

assorbita dalle imposte, tanto meno significativo è il mercato come termine di confronto per dirigere l'attività statale, perché il prelevamento ai contribuenti della stessa somma e la prestazione degli stessi servizi pubblici portano a variazioni maggiori in tutto il sistema dei prezzi, variazioni che — essendo imprevedibili — aumentano il divario fra le stime dei legislatori nei preventivi e le valutazioni che i cittadini effettivamente fanno all'atto in cui pagano e consumano i servizi. »¹ Qui dunque le preoccupazioni di Rossi non hanno più per oggetto l'insufficiente *significato sociale* dei prezzi che si verificano in ogni momento sul mercato privato; ma piuttosto l'eccessiva *flessibilità* che i prezzi assumono per la ristrettezza del mercato. Attendarsi, come contraccolpo dei prelievi fatti dall'ente pubblico, un aumento della flessibilità dei prezzi sul mercato, costituisce un'inferenza abbastanza plausibile anche se non così ovvia come il discorso di Rossi farebbe pensare; non è detto però che proprio l'aumentata flessibilità dei prezzi debba porre un ostacolo insuperabile ai calcoli dell'ente pubblico: poiché l'imprevedibilità, cui Rossi accenna, non ci sbalza tutto a un tratto da un qualche beato mondo della certezza (il nostro mondo attuale?) in un nuovo mondo irricognoscibile. E infine, anche se le eventuali difficoltà provocate dall'emersione di nuovi bisogni pubblici fossero sgradevoli, non è detto che avrebbero per forza il potere di ricacciare indietro quei supposti bisogni.

Mi sono soffermato su questa serie di punti perché, se si aderisse alla posizione presa da Rossi, tutto il resto delle sue proposte risulterebbe condannato. La scappatoia per cui Rossi crede di evadere alle minacce di un'espansione della sfera fiscale — grazie all'esercito del lavoro — è infatti illusoria. Rossi non riflette che il suo esercito, nella misura in cui opera un prelevamento di risorse (in particolare mano d'opera, ma anche risorse materiali) che sarebbero

¹ *Ibid.*, p. 118.

state altrimenti usate nella produzione privata, determina gli stessi effetti del temuto prelevamento di potere d'acquisto per vie fiscali. Nel secondo caso il mercato privato si vede sottrarre dall'autorità delle merci; nel primo caso i mezzi di produzione occorrenti a fabbricare quelle stesse merci. La mia critica non implica che le proposte di Rossi in favore di un esercito del lavoro vadano respinte, anche se condanna una delle tesi fornite a giustificazione di quelle proposte come affetta da duplice errore. Il problema di contenere la sfera dell'economia pubblica rispetto a quella privata non esiste e, quand'anche esistesse, la soluzione di Rossi sarebbe illusoria; ma l'esercito del lavoro ha altre giustificazioni che rimangono valide e che Rossi efficacemente presenta. Ha soprattutto una giustificazione etica, come scuola di responsabilità e dignità civica e di integrazione sociale¹. Rispetto all'imposta proporzionale o progressiva, il sistema ha i vantaggi della *capitazione*: non penalizza i profitti dell'impresa privata e quindi non scoraggia affatto la produzione. Può eventualmente utilizzare delle forze di lavoro (ed anche delle risorse materiali) che andrebbero sprecate. Quanto al rendimento che si potrà ottenere da un lavoro militarizzato, rispetto al lavoro esercitato privatamente, è difficile pronunziarsi *a priori*. Le limitate esperienze che ho avuto in materia mi rendono più fiducioso nell'utilità educativa del sistema che nella sua utilità « direttamente » produttiva: da ambedue i punti di vista, poi, son convinto che i vantaggi risultano tanto minori quanto maggiori sono le dimensioni e quanto minore è l'autonomia delle squadre di lavoro.

Più sopra, a varie riprese, si è visto quanto sia insistente la preoccupazione di Rossi per il rispetto di tutti gli schemi astratti del calcolo economico: preoccupazione che lo conduce persino a fissazioni superstiziose. Due sole volte Rossi fa espressa dichiarazione di spregiudicatezza nei confronti delle astrazioni tradizionali: quan-

¹ Cfr. ad es. *ibid.*, pp. 121, 125 sg.

do riconosce, con desto senso storico, che il sistema di integrazione dei salari adottato nell'Inghilterra del 18° secolo e noto sotto il nome di *Speenhamland* era conveniente, pur trasgredendo alle regolette che si insegnano nei corsi di economia¹; e quando conclude, sostenendo l'obbligatorietà del servizio del lavoro: « Insomma non è lecito assumere, per il problema che consideriamo, una corrispondenza necessaria fra l'interesse individuale e l'interesse collettivo. »² Ma il culto per quella « mitologia del mercato » che appartiene alla tradizione scolastica ha più spesso buon gioco nel libro; e, se dovessi fare un rimprovero a Rossi, gli farei proprio quello di essere troppo prigioniero di certi schematismi convenzionali. Tanto più che, per l'ossessione di doversi richiamare a tutti i singoli versetti del Corano economico, gli avviene anche di fondare sopra sottigliezze farraginose delle conclusioni che avrebbero invece una chiara base concreta. Questo si verifica, mi sembra, nel caso della sua discussione circa le conseguenze perturbatrici delle assicurazioni sociali. Si comincia col dire che l'attrattiva esercitata dai benefici delle assicurazioni sociali (le quali, si suppone qui, non potrebbero estendersi a tutte le forme di lavoro) richiama i lavoratori verso certe occupazioni a preferenza di altre e quindi rende « meno produttivo tutto il sistema economico, causando una distribuzione dei fattori di produzione fra i possibili impieghi diversa da quella che avrebbe altrimenti corrisposto alla domanda dei consumatori... »³. Poco dopo però, continuando l'attacco contro le assicurazioni sociali, si specifica tra l'altro che i contributi assicurativi a carico del datore di lavoro penalizzano l'assunzione di lavoratori da parte degli imprenditori, i quali pongon rimedio sia riducendo i salari offerti⁴, sia adottando sistemi di produzione che impiegano proporzionalmente meno mano d'opera. Ma, come si vede, se la prima reazione denunziata da

¹ *Ibid.*, p. 46.

² *Ibid.*, pp. 121 sg.

³ *Ibid.*, p. 68.

⁴ *Ibid.*, p. 71.

Rossi e la seconda agissero davvero sino alle loro ultime conseguenze, tenderebbero a compensarsi tra loro. L'unico elemento cui Rossi potrebbe attribuire un'azione perturbatrice che resta senza nessun compenso sarebbe quella quota di premio per le assicurazioni sociali che è contribuita dall'ente pubblico. Ma in pratica le potenzialità malefiche dell'assicurazione sociale per quanto riguarda la corretta ripartizione del lavoro tra le varie produzioni sembrano le meno rilevanti e non meritano probabilmente tanti esorcismi. Ben più rilevanti sono gli effetti sfavorevoli che l'assicurazione sociale tende ad esercitare sul volume totale di lavoro richiesto ed offerto nell'economia: ed il sistema dei servizi sociali indiscriminati proposto da Rossi evita indubbiamente vari di questi effetti, seppure non tutti.

Malgrado il suo gusto per i soliti schemi del calcolo, Rossi trascura nel suo progetto di ordinamento scolastico un problema che meritava tutta la sua attenzione. Il suo criterio di proporzionare il numero degli studenti in modo da tendere ad « opportunità di guadagno pressappoco uguali » in tutte le occupazioni è, come egli riconosce, assai difficile a tradursi in valutazioni precise. Comporterà inoltre, non c'è bisogno di dirlo, una rivoluzione massiccia rispetto al presente nella proporzione degli studenti che dovranno frequentare le diverse scuole: poiché oggi siamo tremendamente lontani da un'approssimativa uguaglianza fra i redditi degli spalatori e quelli degli ingegneri. Rossi, che di solito manifesta un sacro rispetto per le proporzioni dei *costi*, potrebbe forse considerare che il *costo sociale* della preparazione di un ingegnere è molte volte superiore al costo sociale della preparazione di uno spalatore. Dal suo punto di vista, quindi, la società dovrebbe probabilmente contentarsi di limitare il numero degli ammessi nelle varie scuole in modo che il *rapporto* fra il reddito guadagnato ed il costo della preparazione professionale (non più, quindi, il reddito *assoluto*) risultasse uguale in tutte le occasioni. È vero che, allora, gli individui più capaci nello studio conseguirebbero una situazione economica privilegiata. Ma, se vogliamo proprio andare avanti sulla strada del-

l'uguaglianza, possiamo anche pensare che si faccia un altro passo e si stabiliscano ordinamenti che determinano un rapporto assai diverso dall'attuale fra il reddito *prodotto* da ciascuno ed il reddito che è lasciato a sua privata disposizione.

4. LA QUESTIONE ESSENZIALE

Ma è ora di interrompere questo puntiglioso lavoro di precisazione sulle questioni più minute del piano Rossi; e di cercar di porre in chiaro la questione essenziale che Rossi ha sollevato. Abbiamo già visto che Rossi è così intransigente sull'urgenza di « abolire la miseria », che « se ci trovassimo davanti all'alternativa di accettare i presenti regimi, così come sono, o di passare a regimi comunistici, in cui la regolamentazione dal centro di tutta la vita economica ed il lavoro obbligatorio permettessero una distribuzione egualitaria del reddito sociale, [Rossi sarebbe] incerto quale preferire... »¹. E, riconosciamolo, il *piano massimo* di servizi sociali prospettato nel libro cancellerebbe davvero lo scandalo della miseria, proprio perché soddisferebbe tutti quei bisogni umani che noi consideriamo essenziali, attuando gli stessi principi che la dottrina comunista incorpora nella sua aspirazione finale: dare a ciascuno secondo i suoi bisogni, ricevere da ciascuno secondo le sue possibilità e, di conseguenza, mandare al diavolo il mercato. Il fatto è però che Rossi, invece, non è disposto a lasciar andar al diavolo il mercato. Il mercato privato deve rimanere padrone di un ampio settore, per opporre una barriera all'invasione del Leviatano collettivista. E, proprio perché l'attuazione del suo *piano massimo* di servizi sociali, non costituisca un salto nel collettivismo, Rossi prevede che essa debba avvenire soltanto gradualmente. Ma quale sarà la misura di questo *gradualismo*?

¹ *Ibid.*, p. 14.

Rammentiamoci che, secondo le valutazioni ufficiali per il 1956, i consumi privati complessivi della popolazione italiana hanno corrisposto a poco più di 17 000 lire per testa. Sebbene questa media sia, ovviamente, superiore al livello raggiunto di fatto da una larga parte (forse i tre quarti) degli abitanti, essa non eccede certo apprezzabilmente — seppur lo eccede — quello che il giudizio comune additerebbe come minimo indispensabile per una vita decente.

Ne consegue che, finché l'ammontare generale della ricchezza non avrà subito un aumento enorme, ha scarso senso parlare di offrire — a chiunque lo richieda — un « minimo » corrispondente alle esigenze normalmente ammesse di civiltà e di igiene, se contemporaneamente si vuol lasciare che qualcuno possa anche disporre di ricchezze superiori a questo minimo: poiché, dividendo tutto quello che c'è, si arriva appena ad attribuir quel minimo a ciascuno e poco o nulla avanza¹. Quindi, finché la situazione non sarà completamente trasformata, o la distribuzione dei servizi sociali dovrà contenersi in termini irrisori lasciando acuta la miseria, per non soffocare il settore privato; oppure bisognerebbe « socializzare » quasi tutti i consumi e in corrispondenza, secondo il piano Rossi, irreggimentare tutto il lavoro del paese. Ma Rossi non sembra disposto ad estendere i sistemi collettivisti alla maggior parte della economia, lasciando fuori, sia pure, la produzione e il consumo delle caramelle e di pochi altri articoli. Il suo duplice sogno, « abolire la miseria » e « preservare un ampio settore privato » può alimentarsi soltanto di una speranza: la speranza che la ricchezza nazionale ingigantisca presto, perché allora tutto potrà avverarsi. E questo aumento della ric-

¹ Lascio fuori, come si vede, l'intricato problema delle variazioni che bisognerebbe assumere nel sistema dei valori dei beni, quando si considera l'ipotesi di una mutata ripartizione delle possibilità di consumo fra gli individui (mutata ripartizione che si ripercuoterebbe anche in una mutata composizione del prodotto sociale). Ma ritengo che le conclusioni qui suggerite abbiano la forza di apparire plausibili anche se poggiano su un ragionamento sommariamente semplificato.

chezza, si dirà, potrà essere accelerato (rispetto al ritmo del passato) proprio dalla progressiva adozione del sistema di Rossi: poiché anche le prime modeste attuazioni di un sistema di servizi sociali e di lavoro obbligatorio, probabilmente, contribuirebbero ad uno sfruttamento più completo e meglio pianificato delle risorse disponibili. Sarebbe, davvero, un'interessante realizzazione dell'omoterapia: proprio delle dosi crescenti di economia pubblica dovrebbero costituire l'elemento attivo in un processo destinato a garantire la conservazione dell'economia privata.

A qual punto — se si afferma, con Rossi, l'esigenza dei « due settori » — debbano presentarsi le condizioni di equilibrio in cui sarà possibile offrire tutti quei servizi sociali che si ritengono essenziali, è difficile a predeterminare. Poiché il minimo essenziale di igiene e di civiltà, come Rossi ben sottolinea, non è un « dato » al di fuori della storia, ma si muove con la storia. Mentre la società si arricchisce, anche il minimo che si ritiene di dover garantire a tutti si eleva: e questo tende ad allontanare la posizione di equilibrio. Ma, d'altra parte, si potrebbe anche suggerire l'ipotesi che quando la società si arricchisce diminuisca — di riflesso — il numero delle persone che han voglia di richiedere i servizi sociali: e questo tenderebbe ad avvicinare la posizione di equilibrio, poiché il costo unitario dell'assistenza andrebbe moltiplicato per un minor numero di assistiti. Senonché, visto come rapidamente si va « socializzando » la mentalità degli uomini (anche più rapidamente di come si van socializzando gli ordinamenti), io sarei portato ad attribuire più peso a quest'altra previsione: nessun servizio sociale rimarrà per molto tempo oggetto di considerazioni schizzinose da parte di gente che si ritiene « superiore »; e tutti finiranno con l'essere accettati come cosa normale da tutti. I nostri nonni mandavano i figli nelle scuole private, ritenendo quelle pubbliche troppo poco distinte; ma i nostri padri avevan già cambiato idea in materia.

11

Protezione sociale e politica dell'occupazione

1. IMPOSTAZIONE DEL PROBLEMA

I due termini posti a titolo di questo capitolo vanno constatati come « idee-forza » del nostro tempo; pretendere di partire da una loro definizione in assoluto ci sembrerebbe così bizantino come mettersi a definire in assoluto *égalité*, *fraternité*, ecc. per arrivare a capire i problemi dell'89.

Protezione sociale

Parlando di protezione sociale, *hic et nunc*, pensiamo soprattutto al consolidamento e perfezionamento (possibilmente anche in forma più sostanziosa e diffusa):

- di un nucleo caratteristico costituito dalle provvidenze note sotto il nome di previdenza sociale (riguardanti: invalidità vecchiaia e superstiti, disoccupazione, tubercolosi, natalità e nuzialità, malattia, infortuni, assegni familiari, orari ridotti, ecc.);
- di un alone costituito da altri servizi e misure generali, come per esempio: servizi ospedalieri, scolastici, Opera nazionale Maternità e Infanzia, case popolari, prezzi politici, ecc.

Si tratta, in tutti i casi, della redistribuzione (generalmente inter-personale, eccezionalmente inter-temporale) di mezzi raccolti: — con contributi speciali a carico delle categorie professionali beneficiate e dei rispettivi datori di lavoro;

- con prelievi generali (intendendo tutti i tributi e le misure monetarie che non hanno il carattere specifico di cui sopra);
- o con ambedue i sistemi, *pro parte*.

Tale redistribuzione ha, come prerogativa, quella di tendere ad una maggiore uguaglianza delle possibilità di soddisfazione rispetto ai bisogni « effettivi » (giudizio definito da criteri sociali).

Occupazione

Parlando di occupazione pensiamo ad una politica di massimo possibile impiego delle forze di lavoro. Occorre però distinguere due formulazioni di tale obiettivo.

Anzitutto la formulazione che diremo « liberale » e che si propone prevalentemente di assicurare un *seller's market* per il lavoro¹, cioè un mercato su cui la domanda di lavoro risulti maggiore dell'offerta, in modo da ridurre al minimo le possibilità di durevole disoccupazione *involontaria*. Tale impostazione interpreta in via diretta la preoccupazione di combattere il malessere economico (miseria) e morale (avvilimento) dipendente dalla disoccupazione involontaria; ed in via collaterale quella di combattere lo spreco di energie produttive, contribuendo così ad un maggior reddito per testa di abitante. Ma, avendo questa seconda preoccupazione carattere collaterale, resta fermo che la formula liberale non è necessariamente incompatibile con una politica tendente all'aumento delle persone non-occupate (il che non significa « involontariamente disoccupate »), per esempio estendendo i limiti del periodo dell'istruzione scolastica o della pensione-vecchiaia oppure scoraggiando l'occupazione femminile. La formula liberale di politica dell'occupazione entra generalmente in questione, oltre che per combattere la permanenza cronica di un residuo di disoccupati involontari, anche per attenuare l'andamento ciclico della disoccupazione involontaria connesso con le fluttuazioni economiche.

¹ Cfr. W. H. BEVERIDGE, *Full Employment in a Free Society* (Londra 1944).

In contrapposto alla formula liberale, l'altra formula di politica dell'occupazione — che diremo « totalitaria » — si ispira ad una valutazione preminente dell'obiettivo del massimo prodotto nazionale; e si preoccupa quindi, a tal fine, di ridurre al minimo la frazione delle persone *non-occupate* (è indifferente se disoccupate « involontariamente » o no).

La nostra situazione, è caratterizzata, com'è noto, dalla disperata difficoltà di creare impieghi produttivi per una popolazione che si accresce rapidamente.

Potrebbe trarsene l'illazione che gli obiettivi di una semplice formula liberale di politica dell'occupazione sono già così ardui nel nostro caso, da dover escludere *a fortiori* le più ambiziose pretese connesse con una politica totalitaria.

Ma la nostra situazione è caratterizzata altresì (per ovvia interdipendenza di aspetti) da una così bassa produzione per testa di abitante, che non possiamo disinteressarci deliberatamente delle preoccupazioni caratteristiche della formula totalitaria.

Pur occupandoci più direttamente della prima formula, non dovremo dunque perdere di vista — nella trattazione che segue — neppure la seconda.

Le linee di azione contemplate da una politica dell'occupazione possono essere, per sommi capi, le seguenti:

- potenziare l'attività dell'iniziativa privata: estendendo i mercati di sbocco (estensione della domanda a prezzi interessanti); sovvenendo l'imprenditore nei suoi costi e nel suo approvvigionamento; provvedendo alla razionalizzazione del sistema produttivo;
- estendere l'attività economica pubblica: in una parola, lavori pubblici d'ogni genere (cosiddetti « produttivi » o « improduttivi »);
- potenziare la fluidità del lavoro: con servizi di collocamento, nel senso più ampio (inclusi quindi i piani di migrazioni, tra cui assumono rilievo le migrazioni interne); con servizi di istruzione e riadattamento professionale.

È ovvio che le linee d'azione distinte sopra a scopi schematici possono anche, secondo le modalità concretamente applicate, risultare contrastanti o invece assistersi a vicenda. È ovvio inoltre che linee d'azione diverse possono anche implicare l'uso di strumenti tecnici appartenenti a una stessa specie. Ecco alcune illustrazioni: sia per espandere i mercati di sbocco che per sovvenire l'imprenditore nei suoi costi e nel suo approvvigionamento entra in questione una serie di tecniche comuni, quali controllo dei prezzi, politica di ammassi, politica del commercio estero e dei cambi, facilitazioni creditizie. Riguardo alle prime tre tecniche specialmente, però, si vede come sia facile che particolari misure concrete, se favorevoli all'occupazione per un verso, risultino sfavorevoli per l'altro. Altra illustrazione: un'estensione dei lavori pubblici potrebbe, direttamente o indirettamente, fornire essa stessa le condizioni per il potenziamento dell'attività produttiva privata. Ma neppure qui è assolutamente esclusa la possibilità opposta, che cioè i lavori pubblici esercitino una concorrenza nociva all'iniziativa privata, argomento questo fatto tradizionalmente valere contro i lavori pubblici « produttivi ». È ovvio, inoltre, che le tre linee d'azione principali da noi distinte risultano combinate in un tutto unico nel caso di certi piani generali di sviluppo. Vogliamo infine far rilevare che tutte le politiche di occupazione hanno in comune una tendenza, più o meno netta, a comportare misure di disciplinamento — diremo di « irreggimentazione » — del lavoro. Evidentemente questo aspetto, che è accessorio (e considerato deprecabile) in una politica « liberale » dell'occupazione, acquista invece il massimo rilievo in una politica « totalitaria ».

Tirando le somme, in riferimento alla trattazione che deve seguire, l'aspetto più generalmente rilevante della politica di occupazione appare questo: che tale politica comporta una creazione di domanda (creazione diretta sotto forma di finanziamento dei consumatori, finanziamento dei produttori, acquisti pubblici ecc.; e indiretta sotto forma di maggiore reddito dei percettori di stipendi

e sussidi pubblici ecc.), sia a spese di disponibilità monetarie che non sarebbero state altrimenti né consumate né investite in forme suscitatrici di occupazione, sia attingendo a moneta nuovamente emessa: creazione di domanda, precisiamo, generalmente antecedente rispetto a quell'aumento dell'offerta di beni che conseguirà dall'accresciuta occupazione. Esistono beninteso differenze secondo gli obiettivi e i metodi di ogni particolare politica concreta: per esempio tra l'indiscriminato ricorso alle iniezioni monetarie e creditizie come tonificante generico e un rigido sistema di controlli e interventi produttivistici. Così pure, esistono differenze secondo che sia più o meno lungo il cammino da compiere per raggiungere la nuova combinazione tra i fattori produttivi e la conseguente produzione e secondo che questo cammino comporti più o meno strozzature da superare. In generale, però, potremo contare per la maggior parte dei casi su una mutua rispondenza tra aumento dell'occupazione e tendenza inflazionistica.

L'occupazione in rapporto alla protezione sociale

Caratterizzati così i due termini su cui verte il nostro studio, la questione del loro mutuo rapporto si pone come segue.

La disoccupazione costituisce uno dei più gravi aspetti dell'insicurezza sociale, forse anzi il più grave; e vieppiù grave tende a diventare date le nostre prospettive demografiche e le nostre limitate risorse. L'ammontare dei sussidi pagati ai disoccupati, come percentuale¹ del totale delle prestazioni dei tre principali istituti di assicurazione sociale, non dà adeguata misura dell'entità del problema, in quanto le severe condizioni restrittive poste alla concessione del sussidio riducono il numero dei beneficiari a ben piccola aliquota² dei disoccupati effettivi e lo stesso sussidio ha un

¹ 4% nel 1954.

² Circa un decimo nel 1955.

livello¹ sproporzionatamente basso rispetto ai bisogni di sussistenza. Considerata l'importanza effettiva della disoccupazione tra gli aspetti dell'insicurezza sociale, dobbiamo concludere che combatterla con una politica attiva significa — *ceteris paribus* — alleggerire sostanzialmente i compiti della previdenza e delle altre forme di protezione sociale. La politica di occupazione potrebbe, in sostanza, considerarsi essa stessa anche come una forma di protezione sociale in senso lato: e con rango principalissimo.

Ciò che resta però da esaminare, nel corso di questo capitolo, è che cosa vi sia in realtà al posto dell'astrazione *ceteris paribus* invocata or ora: di esaminare cioè le reciproche interferenze — siano positive o negative — tra una politica di occupazione e le altre politiche propriamente note sotto il nome di protezione sociale.

L'esame sarà impostato scomponendo il problema in analisi parziali, che si limiteranno all'ambito della teoria economica più elementare.

2. ANALISI DEL PROBLEMA

Politica di occupazione e necessità di protezione sociale

Prima constatazione: una politica di occupazione, in quanto tende (principalmente o accessoriamente) ad un maggior reddito reale per testa di abitante, tende ad alleviare — se non si inaspriscono nel contempo le disuguaglianze — la miseria e quindi le necessità *oggettive* di ricorso alla protezione sociale.

D'altra parte, nella misura in cui la politica di occupazione comporta sviluppi inflazionistici, possono derivarne nuove necessità *oggettive* di protezione sociale limitatamente a quegli strati della popolazione che vivono su entrate rigide (per esempio vecchi ritirati dal lavoro, ecc.).

¹ Circa un quinto della retribuzione media corrente, nel 1955.

In generale, possiamo formulare, questa conclusione: una politica di occupazione tende a diminuire, nel complesso, le necessità *oggettive* di ricorso alle forme « proprie » della protezione sociale; ma tende al tempo stesso anche a produrre spostamenti per quanto riguarda l'importanza relativa di ciascuna di queste forme rispetto al complesso. Oltre alla constatazione precedente circa gli squilibri causati dall'inflazione, basti accennare al fatto dell'aumento nella frazione di popolazione occupata, aumento che implica una relativa espansione delle forme di protezione connesse all'esercizio di un lavoro.

Politica di occupazione e possibilità di protezione sociale

Sotto questo titolo, la tendenza della politica di occupazione all'accrescimento del reddito reale per testa di abitante entra in considerazione, in quanto l'accrescimento del reddito significa un'espansione dei cespiti cui può attingere la protezione sociale.

Anche qui va aggiunta la considerazione che, con l'aumento globale, tende a modificarsi la composizione relativa di detti cespiti. Aumenterà cioè, nel complesso, la proporzione della capacità contributiva di quei settori e categorie economiche che più direttamente risulteranno avvantaggiati dalla politica di occupazione.

Politica di protezione sociale e domanda di lavoro

Distinguiamo gli effetti di una politica di protezione sociale sulla domanda di lavoro, a seconda che agiscano attraverso una modificazione dei costi, o attraverso una modificazione dei ricavi privati del datore di lavoro.

INFLUENZE SUI COSTI PRIVATI Si presenta anzitutto il problema dell'incidenza effettiva degli oneri (in questo caso, principalmente i contributi). L'incidenza di fatto non corrisponde necessariamente alla percussione di diritto, salvo che in un primo momento (quando i nuovi oneri sopraggiungono rispetto a situazioni contrattuali pre-

definite); in un secondo momento entra in gioco il rapporto tra la resistenza contrattuale delle parti, dal quale dipendono le possibilità di traslazione.

Nella misura dunque in cui vengono ad incidere effettivamente sul datore di lavoro, gli oneri — quando sono rapportati in un modo o nell'altro alla massa di lavoro impiegata — agiscono come supplemento al salario e tendono quindi, *ceteris paribus*, a diminuire la domanda di lavoro. La forma della diminuzione di domanda sarà, ovviamente, diversa a seconda che il supplemento salariale in questione sia costante per testa di lavoratore impiegato o proporzionale alle buste-paga o abbia forme intermedie: nel primo caso si tenderà più direttamente a restringere il numero dei lavoratori impiegati, nel secondo la quantità delle loro prestazioni.

La conclusione che gli oneri tendono a diminuire la domanda di lavoro non si può invece formulare con la stessa nettezza quando la determinazione degli oneri sia rapportata, anziché alla massa di lavoro impiegata, al volume d'affari o al profitto dell'impresa; e tanto meno nel caso che gli oneri siano rapportati a circostanze diverse come per esempio il valore dei mezzi capitalistici di produzione dell'impresa.

Accanto al costo dell'unità di lavoro, va peraltro considerato anche il rendimento di essa¹: la domanda di lavoro tenderà infatti a variare, per un dato costo, nello stesso senso dell'efficienza.

INFLUENZE SUI RICAVI PRIVATI È qui rilevante il rapporto tra la quantità di mezzi d'acquisto che il sistema di protezione sociale preleva presso il pubblico (sotto forma di contributi, imposte ecc.) e la quantità che vi reimmette sotto forma di prestazioni e di spese di gestione (come stipendi ecc.). Nella misura in cui le due quantità si equilibrano, siamo di fronte ad una semplice redistribuzione —

¹ Cfr. *infra*, pp. 229-31.

di norma, in senso più uniforme — dei mezzi d'acquisto del pubblico. Questa redistribuzione potrà aver l'effetto particolare di ridurre — in termini relativi o anche assoluti — la domanda per certi beni: si avranno eventualmente, poniamo, inceppi all'espansione del mercato per i beni di lusso, oltre alle più ovvie e immediate difficoltà per i produttori che subiscono la concorrenza delle prestazioni dell'ente di protezione sociale, sempreché non si trasformino essi stessi in fornitori di tale ente o in produttori di nuovi beni. Nell'insieme, però, la più uniforme redistribuzione dei mezzi d'acquisto porterà di regola ad un aumento globale della domanda di beni di consumo e ad una diminuzione globale del risparmio, favorendo quindi l'occupazione nella misura in cui risulterà diminuita la parte dei mezzi risparmiati in forme non suscitatrici di occupazione.

Nella misura, invece, in cui il saldo tra i prelevamenti e le erogazioni della protezione sociale sia, istante per istante, attivo o passivo, si presentano le seguenti situazioni.

In caso di disavanzo, la creazione di moneta corrispondente alla copertura del *deficit* significa un aumento delle disponibilità del pubblico, aumento che, se consideriamo quali sono in concreto i punti nei quali avviene l'immissione di mezzi d'acquisto, si può presumere senz'altro destinato a trasformarsi prevalentemente in un'espansione della domanda di beni. Particolarmente rilevanti dunque, in questo caso, gli effetti favorevoli all'occupazione.

In caso di avanzo si ha invece, nell'istante considerato, una diminuzione *ceteris paribus* dei mezzi d'acquisto a disposizione del pubblico. Per giudicare gli effetti complessivi rispetto all'occupazione si pone un duplice problema. In che misura l'eccedente dei prelevamenti grava su disponibilità che sarebbero altrimenti state spese in consumi o investimenti suscitatrici di occupazione e in che misura sulle forme di risparmio non suscitatrici di occupazione? Inoltre: come vengono impiegate le riserve accumulate dall'ente di protezione sociale? in forme suscitatrici di occupazione o no? Dal bilancio tra queste circostanze dipendono gli effetti com-

plessivi che potrebbero dunque essere, a seconda dei casi concreti, non solo negativi ma anche neutri o positivi nei riguardi dell'occupazione.

Si osserverà che le impostazioni usate qui sopra presentano qualche rispondenza, seppur non esatta, con la materia delle note discussioni circa l'alternativa tra « ripartizione » e « capitalizzazione ».

Politica di protezione sociale e offerta di lavoro

Anche qui conviene distinguere la partita passiva della protezione sociale (prelevamenti) e quella attiva (prestazioni).

EFFETTO DEI PRELEVAMENTI Si ripresenta il problema dell'incidenza dei prelevamenti, già accennato sopra. È evidente che la loro incidenza a carico del salario, una volta avvertita dal lavoratore, avrebbe¹ i medesimi effetti di una compressione del salario. Tali effetti, tuttavia, nei riguardi dell'offerta di lavoro sono, come noto, assai complicati: il caso che essi risultino in una diminuzione dell'offerta non è generalizzabile. Ci riferiamo qui, beninteso, al problema del « livello generale » di salario e dell'offerta globale di lavoro; per quanto riguarda invece le differenze di salario e la distribuzione del lavoro fra le varie occupazioni gli effetti sono più nettamente definibili².

Per le forme di prelevamento che non sono rapportate alla percezione del salario (o alla misura del reddito, il che è lo stesso quando unico reddito del lavoratore sia il salario), lo schema di cui sopra non si applica. Qui, in generale, si può assumere che l'offerta di lavoro tenderà ad aumentare per il fatto che i lavoratori sono chiamati a coprire un supplemento rigido di spesa.

¹ Nella misura in cui il lavoratore stesso non la giudichi compensata dalla contropartita consistente negli acquisiti diritti alle prestazioni. Cfr. pagina seguente.

² Cfr. p. 232.

EFFETTO DELLE PRESTAZIONI Naturalmente positivi, per quanto riguarda l'offerta di lavoro, possono considerarsi gli *effetti mediati* conseguiti dalla protezione sociale attraverso il maggior benessere assicurato alla popolazione ed il più pieno sviluppo delle facoltà lavorative.

Maggior discussione richiedono però gli *incentivi immediati*. Qui si presenta anzitutto la questione: in che misura il lavoratore avverte i vantaggi della protezione sociale? Non è escluso che questi vantaggi possano anche esser da lui valutati, nel caso concreto, meno di quanto costano secondo la contabilità sociale.

Posta la riserva di cui sopra, possiamo dire che l'acquisizione del diritto a fruire — sia presentemente, sia in evenienze future e incerte — delle prestazioni della protezione sociale, sempreché tale acquisizione sia condizionata all'esercizio attuale di un lavoro, eserciterà sull'offerta di lavoro i medesimi effetti di un aumento di salario. Si tratta dunque di effetti che sono, nella maggioranza dei casi concreti, positivi (va qui richiamata, *mutatis mutandis*, la distinzione tra « supplemento costante » e « supplemento proporzionale » al salario già fatta sopra).

Generalmente negativo può considerarsi invece l'effetto immediato della possibilità di godere delle prestazioni, quando tale possibilità metta una persona atta al lavoro in grado di sussistere indipendentemente dall'esercizio attuale di un'attività e, a maggior ragione quando la possibilità stessa sia condizionata ad uno stato attuale di inattività. In quest'ultimo caso, che potrebbe presentarsi — tanto per richiamare esempi ovvi — nei riguardi degli assegni familiari (corrisposti solo per i familiari privi di entrate proprie), dei sussidi di disoccupazione, delle pensioni ecc., dobbiamo tuttavia tener presente che ai fini di ottenere la prestazione può bastare l'inattività simulata. Di norma, comunque, ammetteremo che il risultato prevalente della situazione prospettata in questo capoverso sia un incentivo alla disoccupazione *volontaria* (tipico l'incentivo che risulta da estese provvidenze scolastiche).

Dovrebbe esser superfluo precisare che le varie ripercussioni esaminate sotto il presente titolo hanno un valore di senso opposto per una politica dell'occupazione, a seconda che tale politica persegua l'obiettivo « liberale » o l'obiettivo « totalitario ». Nel primo caso infatti i compiti perseguiti saranno facilitati, nel secondo caso contrastati da ogni compressione dell'offerta di lavoro.

Politica di protezione sociale e particolari aspetti dell'occupazione

Metteremo qui a fuoco le influenze della protezione sociale su due aspetti del problema generale della domanda e offerta di lavoro, che meritano di esser stralciati. Tali aspetti sono: l'intensità e l'efficienza del lavoro; la fluidità e la distribuzione del lavoro tra i vari impieghi.

INTENSITÀ ED EFFICIENZA DEL LAVORO Sono aspetti che assumono diretta rilevanza in rapporto a quell'obiettivo di incrementare la produzione reale, che è assunto, con più o meno enfasi, da tutte le politiche di occupazione.

Della « intensità », intesa qui — in particolare — come numero di ore prestate o come livello di cottimo raggiunto dal singolo lavoratore, abbiamo già parlato sopra quando abbiamo distinto gli effetti degli oneri e delle prestazioni di protezione sociale rapportate alla busta paga.

Sulla « efficienza » — intendendo qui, sotto tale termine, tutti gli aspetti qualitativi della prestazione di lavoro — una politica di protezione sociale può esplicare due azioni contrastanti: sia aumentarla, come effetto *mediato* del maggior benessere e del più completo sviluppo delle facoltà dei lavoratori; sia diminuirla, come effetto *immediato* dell'attenuata preoccupazione, da parte dei lavoratori, di evitare il licenziamento o di progredire nella scala delle remunerazioni. Tale inconveniente si può considerare normale nella protezione sociale, in quanto essa attenua la differenziazione dei redditi (basti richiamare, come esempio drastico, gli assegni fami-

liari). È tuttavia più particolarmente accentuato in quelle forme che tendono direttamente ad eliminare la paura della disoccupazione. Anche senza richiamare la forma anomala del « blocco dei licenziamenti », basta far presenti gli effetti di un generoso regime di sussidi di disoccupazione.

FLUIDITÀ E DISTRIBUZIONE DEL LAVORO TRA I VARI IMPIEGHI Ci riferiamo a due questioni: il maggiore o minore attrito che la persona attualmente sprovvista di lavoro incontra per collocarsi in un'occupazione, che sarebbe pronta ad assumere; e la proporzione secondo cui le forze lavorative tendono a ripartirsi nei vari settori ¹ di occupazione. È ovvio che la prima questione ha rilevanza diretta in rapporto con l'obiettivo di combattere la disoccupazione (e si riflette infatti nella facilità di incontro tra domanda e offerta di lavoro); la seconda in rapporto all'obiettivo di sviluppare in un determinato senso la produzione nazionale.

Anche qui la protezione sociale può esercitare influenze favorevoli o contrarie alla politica di occupazione, in modi variabilissimi a seconda delle forme assunte dalla protezione sociale stessa. Esempificheremo, richiamando due casi tipici:

Le condizioni cui viene normalmente subordinata la corrispondenza dei sussidi di disoccupazione (iscrizione presso uffici di collocamento e, eventualmente, consenso da parte del disoccupato a varie misure di « avviamento » verso una nuova occupazione) costituiscono al tempo stesso uno strumento potente ai fini della politica di occupazione: strumento che ha la proprietà non solo di *assistere* il disoccupato nella ricerca di lavoro, ma anche di *imporgliela* nel modo più drastico, influenzando, eventualmente, perfino sulla determinazione del settore in cui esso verrà immesso;

gli assegni integrativi per gli orari ridotti producono invece ovvie conseguenze di rigidità sulla redistribuzione del lavoro, atte-

¹ Nel senso di ripartizione per regioni, per industrie, per mestieri, anche per aziende.

nuando l'incentivo al deflusso dei lavoratori verso quei settori che potessero eventualmente offrir loro un impiego più completo.

In termini astratti, per quanto riguarda la distribuzione del lavoro tra i vari settori, una perfetta « neutralità » dei sistemi di protezione sociale deve considerarsi caso estremamente difficile. Perché la protezione sociale non influenzi tale distribuzione, bisogna infatti che l'incidenza dei suoi oneri si ripartisca tra i vari settori di occupazione *nella stessa proporzione* secondo cui si ripartisce tra essi il valore dei suoi benefici¹. In caso contrario, si avranno effetti di questo genere: un certo settore offrirà ai lavoratori — sotto forma di protezione sociale — un supplemento di salario che altri settori non offrono, cosicché i lavoratori tenderanno a preferirlo; d'altra parte detto supplemento di salario non rappresenterà affatto un costo connesso con l'impiego di lavoro nel settore considerato — almeno dal punto di vista dell'imprenditore — e non agirà quindi come una remora all'espansione di tale impiego; cioè, in definitiva, l'impiego di lavoro risulterà qui favorito relativamente ad altri settori².

¹ Bisognerebbe propriamente considerare il loro effettivo valore « soggettivo » e non il semplice valore « oggettivo ».

² Su tutto il tema degli effetti dei sistemi di protezione sociale è fiorita recentemente un'ampia letteratura, cui va rinviato il lettore desideroso di approfondimenti. Cfr., per cominciare, C. ARENA, *La finanza della sicurezza sociale nel sistema della finanza pubblica*, Problemi Servizio soc. (maggio-giugno 1954); E. M. BURNS, *Social Security and Public Policy* (New York 1956); F. COPPOLA D'ANNA, *Natura e conseguenze economiche delle contribuzioni sociali*, Previdenza soc. (marzo-aprile 1953) 193-206, e (maggio-giugno 1953) 377-98; C. COSCIANI, *Come la politica tributaria e finanziaria dello Stato influisca sulla occupazione e la disoccupazione*, « Atti Commissione parlam. Inchiesta sulla Disoccupazione » vol. 4 t. 5 (Roma 1953) pp. 359-71; M. DE LUCA, *Il fine della previdenza sociale e i contributi previdenziali*, Previdenza soc. (sett.-ott. 1952) 973-81; S. E. HARRIS, *Economics of Social Security* (New York 1941); A. SCOTTO, *Influenza sulla occupazione del sistema della previdenza sociale*, « Atti Commissione parlam. Inchiesta sulla Disoccupazione »

3. OSSERVAZIONI CONCLUSIVE

Dall'analisi delineata fin qui, emerge quali sono i più critici punti di interferenza tra politica della protezione sociale e politica dell'occupazione. Li prospetteremo ora, mantenendo lo stretto angolo visuale assunto in questo capitolo.

Disturbi dell'inflazione

Non c'è bisogno di insistere sulla constatazione, fatta sopra, che l'inflazione — con la sua principale manifestazione: lo scompiglio nella distribuzione della ricchezza — aggrava i compiti della protezione sociale: basta pensare, in concreto, alla nostra esperienza recente. E la politica di occupazione — anche questo è stato constatato sopra — comporta in molte sue manifestazioni aspetti inflazionistici. Pur rilevando che questi aspetti, nel caso si ricollegano soltanto a una politica di occupazione, non debbono presumersi così catastrofici come quelli di cui abbiamo fatto esperienza durante la guerra e la prima ricostruzione, resta tuttavia ferma la conclusione che sarebbe preferibile (dal punto di vista della protezione sociale e non solo da questo) una politica di occupazione che si limitasse all'uso più moderato degli espedienti inflazionistici: cioè, per esemplificare in concreto, che si valesse di controlli ed interventi materiali più che di indiscriminate iniezioni di mezzi d'acquisto.

Analoga considerazione richiedono gli effetti inflazionistici che potrebbero conseguire indirettamente dalla protezione sociale, sia

vol. 4 t. 3 (Roma 1953), pp. 479-510; S. STEVE, *Aspetti finanziari della sicurezza sociale*, « Atti Commissione parlam. Inchiesta sulla Miseria in Italia » vol. 8 (Roma 1953) pp. 215-33; C. VANNUCELLI, *Sui criteri di computo del costo della sicurezza sociale*, Previdenza soc. (nov.-dic. 1950) 1033-47; F. VIRO, *La sicurezza sociale e i suoi riflessi sulla formazione e sulla distribuzione del reddito nazionale*, Riv. int. Sci. soc. (ott.-dic. 1949) 271-83.

attraverso la semplice redistribuzione sia attraverso un eccedente dei prelievi rispetto alle prestazioni. Tali effetti, se gravi, cumulandosi nel tempo, finirebbero con il porre la protezione sociale stessa di fronte al compito di Sisifo. In concreto, mentre si possono presumere ben tollerabili gli effetti della redistribuzione, va considerato con la massima circospezione il sistema del *deficit* (da accogliersi solo in congiunture particolari, nelle quali debba essere deliberatamente promossa una iniezione di mezzi d'acquisto).

Incidenza sui costi privati

Gli effetti deprimenti dell'incidenza degli oneri di protezione sociale debbono temersi, come abbiamo visto, più per la domanda di lavoro che per l'offerta. Volendo evitare questi effetti, bisognerebbe ricorrere di preferenza a sistemi di prelievo che non gravino sull'imprenditore nella forma diretta di un supplemento di salario (e possibilmente nemmeno nella forma di « primi costi » pur distinti dal salario, ma comunque destinati a variare nello stesso senso della massa di lavoro impiegata). Sarebbe dunque idoneo, oltre che il sistema dell'imposta generale, anche il sistema dei contributi per settori, sempreché tali contributi non si rapportino, né direttamente né indirettamente, alla massa di lavoro attualmente impiegata (si potrebbe pensare, tanto per fare un esempio, di rapportarli all'estensione dei terreni coltivati, alla potenza degli impianti sfruttati, ecc.).

In riferimento al sistema dei contributi per settori, conviene aggiungere qui come nota liminare che esso avrebbe la prerogativa, rispetto al sistema dell'imposta generale, di favorire una più esatta applicazione del calcolo economico sociale. Non sempre, infatti, le calamità che invocano una protezione sociale si possono considerare collegate alle varie attività economiche da rapporti puramente *casuali*: talora vanno considerate come un maggior costo più propriamente *caratteristico* di determinate attività. Basti richia-

mare, come primo esempio, le malattie professionali e gli infortuni sul lavoro. Un altro esempio potrebbe essere la disoccupazione, con particolare riguardo alle produzioni basate sul cosiddetto « impiego casuale » ed alle produzioni aventi « diagramma stagionale »: sorge qui infatti il problema se il mantenimento della *riserva di mano d'opera* implicata da questi sistemi di produzione non dovrebbe imputarsi come un loro proprio *costo costante*. Non ci addentriamo nell'esame delle possibilità, che esisterebbero, per differenziare la quota di responsabilità nei danni in questione da imputarsi ai singoli settori o financo alle singole imprese.

Accumulazione di riserve, come fonte di squilibrio sul mercato

Abbiamo accennato agli eventuali inconvenienti che potrebbe comportare uno sbilancio attivo tra prelievi di fondi e prestazioni, qualora si traducesse in una decurtazione della domanda monetaria attuale. Accenneremo in seguito ai casi particolari nei quali lo sbilancio attivo avrebbe, invece, funzioni propizie. Si può dire intanto, comunque, che nell'eventualità di uno sbilancio attivo si pone il problema delle forme di collocamento dell'eccedente accumulato. Se si vuole mantenere al massimo la domanda monetaria attuale ai fini dell'occupazione, si può pensare di investire tale eccedente nel procacciamento o produzione di beni atti, in futuro, a far fronte direttamente ai bisogni dei beneficiari di quelle stesse prestazioni, che la riserva oggi accumulata dovrà coprire. Non ci addentriamo nella discussione di possibili piani (per esempio edilizi) per l'investimento in beni che diventerebbero senz'altro oggetto di future prestazioni *in natura*. Basti ribadire invece il principio generale che, salvo il caso in cui il sistema economico sia affetto da una congestione di domanda, la costituzione presso l'ente di protezione sociale di un risparmio non suscitatore di lavoro avrebbe l'inconveniente di pregiudicare lo sviluppo del reddito nazionale, con la

conseguenza eventuale che anche lo stesso valore reale del risparmio così costituito potrebbe rimanerne pregiudicato.

Disoccupazione volontaria. Negligenza nel lavoro. Rigidità negli spostamenti del lavoro

Tali effetti, connessi ad alcune forme di protezione sociale, sono già stati esposti partitamente e vengono richiamati qui per semplice memoria.

Quanto al primo, che è deprecabile solo in riferimento ad un obiettivo «totalitario» di politica dell'occupazione, si ricorda che il modo più generale (non però infallibile) per prevenirlo sarebbe di condizionare all'esercizio di un lavoro i diritti alla protezione sociale.

Quanto al secondo, oltre a richiamare la discussione analitica delineata sopra, si accennerà che esso potrebbe esser combattuto in generale anche mediante il potenziamento dei nuovi incentivi e controlli connessi alle varie forme di «democrazia industriale» (intendendo sotto questo nome, per esempio: consigli di fabbrica, partecipazioni operaie, autonomia di reparti ecc.).

Quanto al terzo, si ricorda che esso assume estrema rilevanza soltanto come portato di quelle forme di protezione sociale, che debbono considerarsi meno comuni (esempio: assegni integrativi per gli orari ridotti).

A tutti i riguardi, poi, vanno tenute presenti le possibilità di ricorso a misure di «irreggimentazione» del lavoro. Si ha motivo di pensare che più rigidi controlli costituiscano una fatale contropartita della conquista della sicurezza sociale.

Note liminari

La trattazione precedente ci ha condotto più volte ad uscire da una visione statica, per apprezzare anche quelle che sono le relazioni dinamiche tra i fattori in gioco. Vogliamo qui integrare gli accenni

occasionalmente già fatti richiamando altri problemi dinamici. Anzitutto il problema dei rapporti tra la protezione sociale e lo *sviluppo* delle capacità produttive e del reddito nazionale. In tal quadro va esaminato come, maturandosi nel tempo, gli effetti prodotti da una politica di protezione sociale nell'affrontare i suoi compiti immediati possano vuoi alleviare, vuoi aggravare i suoi compiti venturi: si tratta appunto di distinguere una linea d'azione che sia coerente nel tempo, non dunque destinata a nullificarsi e possibilmente invece capace di effetti cumulativi. Van così distinti quei provvedimenti di protezione sociale che per i loro effetti eccessivamente inflazionistici o distruttori degli incentivi preparano difficoltà future, da quelli che, tonificando ragionevolmente il mercato, sviluppando le facoltà lavorative, pianificando lo sviluppo economico, preparano con un processo cumulativo sollievo futuro alla protezione sociale stessa.

Nel quadro delle esigenze dinamiche, resta ancora da fare un breve cenno all'eventualità che si presenti l'esigenza di un'accumulazione di riserve da parte del sistema di protezione sociale. L'esigenza può presentarsi a vari riguardi e in particolare:

— per attenuare un *boom* presente e prevenire il conseguente rischio di un'acuta depressione, costituendo cioè un volano atto a compensare le fluttuazioni del mercato (finanza «anti-ciclica»). In questo caso le riserve prenderebbero la forma di una temporanea *sterilizzazione* di mezzi d'acquisto;

— per ovviare, con la formazione di risparmio collettivo, alla deficienza cronica di risparmio individuale per gli *investimenti*. Questa deficienza sembra corrispondere ad una tendenza fatale della società contemporanea, tendenza destinata ad aggravarsi in funzione di ogni progresso verso la più uniforme distribuzione delle ricchezze. Il bisogno di ovviare a tale deficienza potrebbe diventare viepiù grave quando (prospettiva tuttora lontana di una o due generazioni, anche per i paesi demograficamente più maturi dell'Europa occidentale) ci si avvierà ad una progres-

siva diminuzione della proporzione di popolazione in età produttiva rispetto all'intera popolazione consumatrice. Per far fronte a tale evoluzione demografica non basterebbe una trasformazione qualitativa della protezione sociale verso le pensioni vecchiaia eccetera, ma bisognerebbe anche presupporre il mantenimento a un livello adeguato della produzione per testa di lavoratore, vuoi grazie al progresso tecnico, vuoi grazie alla precostituzione di riserve capitali sufficienti.

12

Problemi finanziari di un piano di occupazione¹

1. CONTROLLO DEGLI EFFETTI INFLAZIONISTICI DEL PROGRAMMA

Così i fautori come gli oppositori del piano hanno concentrato la massima attenzione su una domanda: si possono — e, in caso affermativo, come e dove si possono — reperire i fondi per finanziare il piano? Ho l'impressione che la domanda, come è stata posta, rischi di fuorviare chi non ha familiarità con l'economia.

Proverò dunque a riesporvi la sostanza del problema alla buona e mi scuseranno gli economisti se troveranno il mio linguaggio un po' troppo approssimativo. Non è per loro che parlo.

Noi sappiamo che chiunque voglia fare una spesa deve avere prima i soldi in tasca, deve « essersi procurato i fondi ». Ma per l'organizzazione statale è diverso. Il problema essenziale posto da una spesa statale resta sfuocato se lo si esprime con la frase: « lo Stato deve anzitutto trovare i soldi ». Trovare i soldi, per lo Stato, è semplicissimo: non è forse esso, in ultima analisi, l'originario fabbricante — direttamente o indirettamente (attraverso i poteri riconosciuti alle banche) — di tutti i soldi che girano? L'essenza del problema è in verità un'altra: è che lo Stato, spendendo quei soldi

¹ Ciò che segue fu detto, nel 1950, ad una riunione in cui si discuteva un programma per l'incremento della occupazione. Tolti pochi riferimenti alle circostanze del momento, il discorso svolge ragionamenti applicabili in generale a questo tipo di programmi.

— che può sempre « trovare » — eserciterà direttamente o indirettamente una domanda di certi beni; e che questa domanda addizionale da parte dello Stato entrerà in concorrenza — quando non vi siano margini di offerta inutilizzati — con le domande che convergono, da altre parti, pure sugli stessi beni. Questa concorrenza tra la domanda addizionale e le altre domande esistenti finirebbe col trovare la sua soluzione sul piano di un aumento di prezzo dei beni domandati, a meno che lo Stato non provveda a prevenire la concorrenza stessa, costringendo i suoi virtuali concorrenti a contrarre le loro domande nella stessa misura in cui esso, lo Stato, intende esercitare una domanda addizionale propria. Adesso, sí, i termini del problema ci appaiono in piena luce. Ricapitoliamoli: il reale compito finanziario che deve essere assolto come contropartita di una spesa pubblica non è mai quello — soltanto formale — di « reperire i fondi », ma semmai quello — sostanziale — di ridurre (quando non vi son margini di offerta inutilizzati) la domanda privata sulle stesse merci cui si rivolge la nuova domanda statale.

Ed ora veniamo al caso specifico del piano che dobbiamo discutere. Quali sono le merci di cui il piano fa domanda? La domanda addizionale si deve rivolgere in linea diretta — per la massima parte — alla merce « lavoro ». Ma, per questa merce qui, è piuttosto remota la possibilità che la concorrenza della domanda divenga eccessiva. Non è proprio questo il fatto che sta all'origine del piano proposto, che è un piano contro la disoccupazione? Il fatto — intendo — che c'è un « margine di offerta inutilizzato » che ammonta a milioni di braccia!

Dunque, la spesa pubblica prevista non minaccerebbe seri effetti inflazionistici immediati sul livello salariale; ma il nostro discorso non può finire qui, dobbiamo guardare più in là. Quelli che lavoreranno per il piano dovranno ricevere salari superiori alle elemosine che essi stessi ricevono oggi in qualità di disoccupati? Pensiamo tutti di sí. E allora un riflesso del piano sarà che aumenterà la domanda di beni, prevalentemente beni di consumo corrente,

da parte dei lavoratori. Ora, per importanti categorie di questi beni — data una certa rigidità delle possibilità di approvvigionamento — esiste la minaccia che gli aumenti, che si verificheranno nella domanda, non abbiano quasi altro effetto che di fare aumentare i prezzi. Ecco che abbiamo toccato una questione seria e non speciosa. Dobbiamo trovarle una risposta.

Come prevenire, dunque, gli effetti inflazionistici che il piano potrebbe esercitare sul costo della vita? Viene naturale di proporre un aumento della pressione finanziaria, sotto forma di accresciute imposte o di prestiti — volontari o obbligatori che siano —. E, naturalmente, chi propone ciò intende che questa aumentata pressione dovrebbe gravare principalmente sulle classi abbienti. Ma stiamo attenti: i ricchi — proprio in quanto son ricchi — non hanno bisogno, per quanto forte li tassiate, di economizzare sul soddisfacimento dei bisogni elementari. Solo le tasse sui poveri ottengono l'effetto di diminuire la domanda di beni di sussistenza; ed a tasse sui poveri non avrebbe senso pensare per risolvere il nostro problema! Tassare le classi abbienti, dicevo, non significa falciare la loro domanda sul mercato dei generi di consumo corrente, ma semplicemente ridurre i loro risparmi o semmai falciare la loro domanda su altri mercati sui quali però — almeno per un primo tempo — una riduzione della loro domanda non sarebbe indispensabile e, forse, neppure opportuna ai fini del piano. È ancora lontano il momento in cui dovremo preoccuparci di limitare la domanda di automobili o di altri prodotti meccanici; per ora dovremo piuttosto preoccuparci di favorirne l'espansione! In conclusione, il ricorso all'imposta e al prestito come mezzi preventivi contro l'inflazione non sarebbe sufficiente — e forse non sarebbe neppure innocuo — per il buon avviamento del piano. Se ne riparlerà semmai più avanti, dopo che, con il procedere della ripresa, la tendenza a raggiungere dei limiti rigidi nell'offerta si sarà estesa ad altre zone dell'economia.

Intanto rimaniamo di fronte alla domanda: che cosa si possa fare per controllare la pressione inflazionistica che l'avviamento del piano minaccia di esercitare sul costo della vita e, in particolare, sui prezzi degli alimentari. La linea di difesa principale, a breve scadenza, consisterà in una vigorosa strategia del commercio estero rivolta — manovrando decisamente le correnti di scambio e facendo anche tutto l'uso opportuno (altrimenti a che cosa servono?) delle riserve valutarie — rivolta, dicevo, a mantenere il mercato interno discretamente approvvigionato dei generi di consumo corrente. A lunga scadenza, se il piano agisce nel senso che i suoi propugnatori si prefiggono (investimenti produttivi), il conseguente aumento di produzione finirà con l'eliminare la pressione inflazionistica per varie vie, tra cui anche la via diretta di un'aumentata produzione alimentare interna.

Ma, tornando sul tema del controllo della pressione inflazionistica a breve scadenza, io credo che dovremmo trovarci preparati a saper usare eventualmente di una seconda linea di difesa, in aggiunta a quella consistente nella manovra del commercio estero. Questa linea di difesa ha un nome che non vi piacerà: razionamenti. Ma seguitemi un momento. L'ipotesi che dobbiamo contemplare è che — dopo aver sfruttato tutte le risorse di una manovra del commercio estero, ed in attesa che un aumento della produzione interna possa dare i suoi frutti — ci troviamo domani di fronte a disponibilità di certi generi alimentari ancora insufficienti, perché i più fortunati possano servirsi liberamente e ne avanzi tuttavia un minimo decente a disposizione di ciascuno dei meno fortunati. Oggi, come sapete, la situazione è proprio che non tutti si sfamano decentemente. Dunque, l'alternativa per domani sarebbe semplicemente: si deve permettere che i consumatori — compresi i disoccupati di oggi provvisti domani di un salario — si mettano in concorrenza e facciano salire i prezzi finché la parte più povera di essi resti tagliata fuori dal mercato ricreando una situazione analoga a quella di oggi? O invece vogliamo che tutti si sfamino decentemente, ciò

che si ottiene mettendo tutti a razione? Se riconosciamo l'esigenza che tutti si sfamino decentemente, allora non c'è altra alternativa che il razionamento. L'alternativa, semmai, si pone tra razionamenti male organizzati, come quelli che abbiamo conosciuto, e razionamenti organizzati meglio. Ripeto ancora: la necessità del razionamento, se si presentasse, non sarebbe imputabile né al modo in cui è concepito questo piano in particolare, né al fatto che si attui un qualsiasi piano di investimenti in generale, ma discenderebbe semplicemente dal fatto che voi accettiate il principio che *anche chi oggi non si sfama dovrebbe essere messo in grado di sfamarsi*. Decidete se lo accettate o no...

2. SCELTA DEI CANALI PER LE SPESE PROPULSIVE

Ora che ho accennato le mie critiche — e le mie risposte — alla tanto insistente domanda sul «reperimento dei fondi», vorrei dal mio canto attirare di più la vostra attenzione su un'altra domanda: come fare, quali procedure seguire, per immettere quei fondi — per iniettare quella domanda di beni — nell'organismo economico italiano così che l'iniezione fatta dia il maggiore effetto utile nell'attivarne i processi produttivi?

Il piano si riferisce ad un'economia in cui la produzione è divisa tra settore pubblico e settore privato. Per le produzioni che competono al settore pubblico, per esempio, per il proposto Ente Elettricità, la soluzione del problema di come immettere in circolo i fondi è relativamente liscia. L'azienda pubblica riceve, sotto una forma o l'altra di dotazione o finanziamento, i mezzi destinatele e li impiega direttamente per salari e ordinativi. Quello che resterebbe da chiarire è piuttosto un dubbio di natura molto generale: ci fidiamo abbastanza? possiamo contare che il settore pubblico di cui disponiamo funzioni davvero nell'interesse generale e non finisca invece col fare il gioco di interessi particolari?

Occupiamoci ora delle produzioni che competono al settore privato. Si potrebbe eventualmente dire: contentiamoci di attendere che le produzioni private ricevano uno stimolo indiretto, che non potrà mancare di verificarsi come riflesso della ripresa originatasi nel settore pubblico. Ma io penso che convenga prefiggerci un'azione simultanea di impulso nei vari campi della produzione, anche in quelli privati. Non stare, insomma, ad aspettare che l'industria meccanica si riprenda grazie alle ripercussioni degli investimenti fatti nella bonifica.

Ora, quali sono le vie attraverso cui la finanza statale può suscitare direttamente l'attività dei produttori privati? Vie tradizionali nella storia economica italiana sono, oltre naturalmente alle agevolazioni fiscali, quelle vie che consistono nella concessione di agevolazioni sul credito. Intendo prima di tutto la concessione di garanzie statali sui debiti contratti dalle imprese, cui si vuole dare ossigeno: un procedimento a cui si è ricorso largamente anche in questi ultimi anni. Ma è un procedimento su cui conviene nutrire gravi perplessità. O la garanzia è superflua; oppure — se la situazione economica generale o la situazione particolare della singola impresa giustificano incertezze sul buon esito dei prestiti che essa richiede — la garanzia non è più superflua, ma allora deve essere totale. Insomma, se io banchiere non mi fido, non presterò nemmeno se lo Stato si porti garante per il 30% o 50% degli impegni che prenderà verso di me il debitore malsicuro; perché io mi decida, occorrerà che lo Stato arrivi a garantirmi praticamente tutto, il 100%. Arrivati a questo punto — lo vedete — la garanzia statale diventa una farsa (come lo sono d'altronde certi prestiti fatti con fondi direttamente forniti dallo Stato); è come dire « presta a chi ti capita e non pensarci più; se quello non restituisce, per te è lo stesso perché paga lo Stato ». Se si vuole arrivare a questo punto tanto vale lasciar da parte la macchinosa messa in scena di prestiti e garanzie e parlare senz'altro, fin dall'inizio, di sussidi e regali. Ma che lo Stato dispensi regali non sembra una cosa onesta!

Un altro procedimento tradizionalmente usato, accanto alla concessione di garanzie, è la concessione di un contributo statale sugli interessi del prestito contratto. Anche questa è una forma di regalo: ma il regalo si riferisce ad una parte sola del prestito contratto, che per il resto rimane un impegno serio, e inoltre ha il vantaggio di essere un regalo aperto e non mascherato. È, in ultima analisi, un procedimento che in qualche caso si potrà di nuovo prendere in considerazione, sebbene non ci sia affatto da illudersi sull'opportunità ed efficacia di una sua applicazione su larga scala.

Ma non dimentichiamo che c'è un'altra via maestra attraverso cui la finanza statale può stimolare l'attività privata. È la via tradizionale nell'economia di guerra: le commesse dirette dello Stato all'industria. Questa via ha sulle altre l'immenso vantaggio che lo Stato cliente non si limita, come lo Stato garante, a « incoraggiare » il lavoro, « ma ordina » il lavoro e paga proprio in ragione degli ordini eseguiti. Quindi può risultare, oltre che più immediata rispetto alle altre, anche più onesta. Che le commesse di Stato siano un modo pratico — anzi, il modo per eccellenza — per far produrre dai privati bombe o carri armati, tutti lo accettano. Ma potrebbero avere una funzione utile anche in un piano di pace come quello che discutiamo? Ecco: ci sono vari rami industriali sui quali le ripercussioni stimolanti prodotte dalle grandi categorie di investimenti pubblici che formano l'oggetto centrale del piano proposto risulteranno piuttosto remote. Questi rami potrebbero essere attivati nella direzione opportuna mediante piani particolari di commesse. Pensate per esempio — sono idee che non ho avuto modo di approfondire e che vi espongo senza considerarmi impegnato da esse, come semplici avvii alla discussione — pensate per esempio ad un piano in base al quale lo Stato ordina alle imprese meccaniche il materiale necessario per arrivare alla completa dotazione di una rete di centri di Stato (o comunque pubblici) per la motoaratura e per la motorizzazione in genere dell'agricoltura. Pensate ad un'altra idea,

anch'essa improvvisata adesso, ma che mi sembra a prima vista suggestiva: un piano di commesse all'industria cantieristica per arrivare alla costituzione di una flottiglia mercantile da annettersi all'amministrazione ferroviaria dello Stato.

Badate che simili investimenti costerebbero in realtà alla nazione assai meno di quanto appaia. Si tratta di far lavorare gente che altrimenti resterebbe disoccupata? Bisogna pensare che, se lasciasimo questa gente disoccupata, il suo sostentamento graverebbe nondimeno sulla nazione. Ma allora i centri di motorizzazione agricola, la flottiglia mercantile di Stato, costruiti oggi facendo lavorare questa gente, non avranno bisogno, domani, di includere nel prezzo di vendita dei loro servizi delle quote di ammortamento e interesse per il costo del lavoro investito oggi nella loro costruzione. Dal punto di vista dell'economia nazionale, quel lavoro di costruzione non è costato un sacrificio di energie umane, è semplice recupero di energie umane che altrimenti sarebbero andate sprecate — senza avvantaggiare nessuno — perché la società era incapace di incanalarle verso impieghi alternativi utili. Ma se i prezzi dei trasporti o dei servizi di motoaratura non debbono coprire tutta questa parte di costi-lavoro, se possono venir fissati pertanto prezzi bassissimi, allora si allontana enormemente la preoccupazione che manchi, per i servizi in questione, una sufficiente domanda da parte del pubblico: che, insomma, le nuove costruzioni risultino ingiustificate rispetto alle possibilità del mercato.

Ancora un'esemplificazione spicciola per illustrare le eventuali possibilità di una politica di commesse in un campo diverso. Oggi le industrie tessili e dell'abbigliamento non riescono più a vendere quanto potrebbero produrre. È prevedibile che, dalla realizzazione di un piano di incremento della occupazione, risulterebbero automaticamente favorite le loro vendite sul mercato nazionale: si tratta infatti di prodotti che rientrano tra quei beni di consumo generale nei quali andrebbe speso il grosso dei nuovi salari pagati in conse-

guenza del piano. Ma difficilmente questo effetto potrebbe bastare a colmare il vuoto aperto dalla contrazione dei mercati di esportazione. Certo l'industria dovrà riorganizzarsi, per quanto riguarda qualità, quantità e costi, così da adeguarsi all'evoluzione mondiale, ma un'adatta politica di commesse statali potrebbe intanto sostenerla, rendendo il processo più ordinato e meno penoso. E che cosa farebbe lo Stato dei tessili e dei generi d'abbigliamento commissionati? Viene facilmente un'idea: potrebbe offrirli come pagamento in natura di una parte — la quota di arretrati — di quegli aumenti di stipendio che gli statali attendono da tempo e che sarà politicamente impossibile differire ancora a lungo.

Smettiamo ora di esercitare la nostra fantasia nell'esemplificazione spicciola e rivolgiamo l'attenzione a un grosso problema di indole generale, a una preoccupazione generale in cui ci si imbatte appena si pensa di imboccare, in una forma o nell'altra, la via delle commesse di Stato. L'obiezione che ci si presenta è questa: bisogna fare i conti con la possibilità che la struttura monopolistica della industria giochi in modo tale che l'aumento di domanda da parte dello Stato serva a far aumentare i prezzi più che ad estendere la produzione. In altre parole, bisogna andare preparati all'eventualità che i produttori sfruttino la situazione per espandere i loro profitti anziché il volume della produzione. La prima risposta che si può dare a questa obiezione è che si dovrebbe pensare, in tal caso, a introdurre un controllo dei prezzi con riferimento ai costi (ci sono precedenti interessanti nell'economia di guerra nazista). Ma questa risposta si può controbattere affacciando un dubbio: chi ci assicura che il controllato, ossia l'industriale, non abbia pieno controllo sul controllatore, ossia sulla burocrazia?

Notate, quella che si è presentata adesso è un'altra faccia dello stesso dubbio generale, di cui vi avevo additato una faccia diversa precedentemente, quando vi dissi che gli investimenti nel settore pubblico sarebbero una faccenda liscia, salvo il sospetto che il

settore pubblico non sia in grado di funzionare egregiamente per scopi di *interesse pubblico*. Ma chi è tentato di arrendersi subito a questa generica sfiducia e farne una ragione di rinunzia aprioristica ad ogni programma del genere che stiamo discutendo, stia bene attento. Con l'escludere la possibilità di interventi e riforme, verrebbe implicitamente ad affermare la necessità di rivoluzioni.

13

*Sul piano Vanoni*¹

1. AUMENTO ANNUO DEL 5% DEL REDDITO NAZIONALE: UNA
EXTRAPOLAZIONE CHE SI TRASFORMA IN OBIETTIVO

Gli autori del piano² partono dall'affermazione che il reddito nazionale è effettivamente aumentato a un tasso medio annuo di circa il 5% dal 1950 in poi, e cioè dopo la fine del periodo di ricostruzione postbellico. Dalla tabella A risulta che, se i dati ufficiali sono attendibili, l'aumento del reddito nazionale negli anni recenti è stato davvero sorprendentemente rapido. Anzi, prendendo per base del loro calcolo il periodo 1950-1954, gli autori hanno ottenuto un tasso più modesto di quello che avrebbero ottenuto prendendo per base qualunque altro ragionevole periodo di riferimento.

Ma gli autori tengono subito a far notare che il tasso sorprendentemente alto di incremento realizzato negli anni recenti (tanto più sorprendente in quanto sembra essere stato conseguito senza un paragonabile aumento dell'occupazione) fu dovuto ad un'eccezionale concorso di fattori che essi così specificano: intensificato impiego di impianti e di mano d'opera in precedenza sotto-utiliz-

¹ Riporto qui alcuni appunti presi per una discussione tra economisti a Ginevra, dove risiedevo al momento della diffusione del piano.

² *Schema di sviluppo dell'occupazione e del reddito in Italia nel decennio 1955-1964*, bozze di stampa provvisorie (Roma, gennaio 1955).

zati; adozione di tecniche moderne in agricoltura; afflusso di capitale estero. Riconosco che il primo fattore è stato importante ed è giusto domandarsi per quanto tempo ancora potrà operare (a tal proposito vorrei ricordare le attuali recriminazioni dei sindacati sulla crescente

A. Prodotto nazionale netto ai prezzi di mercato
(prezzi costanti)

Variazioni percentuali	
dal 1947 al 1948	+ 11,6
dal 1948 al 1949	+ 10,5
dal 1949 al 1950	+ 14,0
dal 1950 al 1951	+ 2,6
dal 1951 al 1952	+ 5,9
dal 1952 al 1953	+ 7,3
dal 1953 al 1954	+ 4,7*
dal 1947 al 1954	+ 72,2*

* Stima approssimativa (il reddito netto è stato deflazionato applicando l'indice dei prezzi adottato nella *Relazione generale* per deflazionare il reddito lordo).

FONTE: Compendio statistico italiano, annate 1947-1954; *Relazione generale sulla situazione economica del Paese per il 1954*.

tensione fisica imposta ai lavoratori). Quanto al secondo fattore, che comunque spiega soltanto una parte secondaria dell'aumento del reddito, penso che gli autori siano troppo pessimisti nel considerarlo di breve durata: la diffusione delle conoscenze tecniche sta infatti appena cominciando a portare i suoi frutti. Per quanto infine riguarda il terzo fattore osservo che, sebbene il capitale estero abbia in parte alleviato lo sforzo di investimento dell'Italia, ciò non cambia nulla nel problema essenziale: che resta quello di sapere come sia stato possibile conseguire il suddetto aumento del reddito nazionale con investimenti complessivi relativamente modesti, inve-

stimenti complessivi nei quali sono ovviamente compresi sia gli investimenti finanziati da fonti interne, sia quelli stranieri.

Pur considerando « irripetibile » la combinazione di circostanze che ha prodotto l'incremento del reddito negli anni passati — e pur insistendo su tale giudizio con un convincimento che mi pare eccessivo — gli autori si decidono ad assumere come ipotesi di lavoro il mantenimento di questo stesso tasso di espansione in futuro. Essi si adoperano quindi a sviluppare le implicazioni di tale ipotesi, date le risorse disponibili e dati certi postulati di politica economica, che introducono lungo il cammino.

Da questa ricerca risulta che l'ipotesi di lavoro assunta implicherebbe uno sforzo di investimenti veramente strenuo, ma non fuori dell'ambito delle possibilità astrattamente concepibili. E così, impercettibilmente, il lettore è condotto a pensare che, poiché il supposto incremento del reddito nazionale non è irrealizzabile, *dobbiamo* proporci di realizzarlo: l'ipotesi di lavoro si muta in obiettivo.

Dal punto di vista del ragionamento formale, poteva sembrare più ragionevole assumere come dato, insieme con le risorse disponibili, lo sforzo di investimenti giudicato possibile; quindi fissare la direzione del progresso desiderato; e infine trovare fino a che punto il paese possa progredire utilizzando nel miglior modo le forze date. Ma l'esatta misura dello sforzo di investimenti da raccomandarsi avrebbe implicato una valutazione largamente arbitraria; e non v'è niente di strano nel fatto che gli autori abbiano tentato, in prima approssimazione, di individuare quest'ordine di grandezza attaccando il problema dal lato opposto. Inoltre, il loro modo di esporre il problema presenta un vantaggio psicologico: la nazione è informata, per prima cosa, di essere stata capace, negli anni trascorsi, di elevare il suo reddito di un cinque per cento all'anno; e, in secondo luogo, che lo stesso risultato richiederà d'ora in poi uno sforzo maggiore, ma non impossibile.

Poiché credo che questo piano sia stato concepito più per esercitare uno stimolo che per essere realizzato tale e quale, non posso che approvare la scelta di un obiettivo di espansione del reddito che esige (secondo i calcoli dello stesso piano, d'altronde sempre aperti a discussione) uno sforzo di investimento senza precedenti. Non mi convince tuttavia l'affermazione, fatta qua e là nel piano, secondo cui un tasso di incremento del reddito minore del 5% non porterebbe ad alcun sollievo delle attuali difficoltà italiane.

Il nocciolo del problema sta nella necessità di combattere la piaga sociale della disoccupazione e le condizioni di squilibrio tra il Mezzogiorno e il Nord: il che implica a sua volta la creazione di un numero sufficientemente elevato di nuove occupazioni extra-agricole nel Mezzogiorno. Ora, il previsto aumento dell'occupazione conta per una metà soltanto dell'incremento del 5% previsto nel reddito nazionale. Anche se una parte della metà residua — che dovrebbe risultare da un aumento della produttività — venisse a mancare, resterebbe ancora un margine per alleviare il problema della disoccupazione e quello del Mezzogiorno¹.

¹ Successivamente ho appreso che gli autori del piano hanno invece considerato come inevitabile che la parte più progredita dell'economia italiana continui ad effettuare investimenti « intensivi » ad un ritmo tale da produrre di per sé soli tutto l'aumento di produttività sopraindicato (uguale al due e mezzo per cento del reddito nazionale ogni anno). Se si ammette questo, un tasso d'incremento del reddito nazionale inferiore al 5% annuo significherebbe che la parte di espansione dovuta ad investimenti « estensivi » — quelli che debbono risolvere il problema della disoccupazione e del Mezzogiorno — sarebbe ridotta a meno del due e mezzo per cento del reddito ogni anno. Gli autori hanno considerato che, scendendo al disotto di questo ritmo minimo, mancherebbero le condizioni che possono permettere ad un processo di « estensione » degli investimenti di sorreggersi e propagarsi.

2. L'OCCUPAZIONE DI TUTTE LE FORZE DI LAVORO DISPONIBILI È AL TEMPO STESSO MEZZO E FINE

Dopo aver fatto l'ipotesi che il reddito nazionale debba aumentare del 5% all'anno gli autori cominciano ad esaminare come tale aumento potrà essere ottenuto. Lavoratori disoccupati e sotto-occupati sono già disponibili ed andranno aumentando. Gli autori prevedono di assorbirli nei settori extra-agricoli (una scelta ovvia, date le condizioni di esuberanza di mano d'opera in agricoltura): questa espansione dell'occupazione contribuirà sostanzialmente all'aumento del reddito nazionale. Vorrei osservare che, secondo le cifre date dal piano, ogni incremento del reddito nazionale nei settori extra-agricoli dovrebbe costare ugualmente, in termini di investimento, sia se ottenuto attraverso una espansione dell'occupazione, sia se ottenuto mediante un aumento della produttività. Se ciò è vero anche per gli aumenti marginali, e nella misura in cui il nostro scopo è di aumentare il reddito nazionale, diventa indifferente assolverlo con o senza assorbimento di disoccupazione. Anzi, se si aggiungesse il problema di contenere i salari e il consumo totale per ragioni di bilancia commerciale e di equilibrio monetario, la seconda alternativa implicherebbe difficoltà molto minori della prima.

Tuttavia il riassorbimento della disoccupazione non è considerato soltanto come un mezzo possibile per aumentare il reddito nazionale, ma anche — e soprattutto — come un fine in se stesso. Ciò è talmente ovvio da non richiedere discussioni. Si potrebbe invece discutere sul periodo di tempo (10 anni) previsto dagli autori del piano e sulla cifra dei nuovi occupati da essi fissata. Il termine di 10 anni coincide con il momento nel quale il tasso di espansione della popolazione in età di lavoro comincerà a cadere rapidamente; ma c'è forse una giustificazione magica per questa coincidenza? La sola cosa seria da chiedersi è se, dato l'incremento annuale del 5% del reddito nazionale, la particolare miscela di aumento di

produttività (rapidissimo davvero) e di occupazione, scelta dagli autori, sia veramente la più vantaggiosa ¹.

Per quanto riguarda i calcoli degli autori sull'offerta di lavoro avrei da fare le seguenti considerazioni. La stima dell'aumento dell'offerta di lavoro femminile sembra troppo modesta. Il previsto eccedente di mano d'opera in agricoltura dipende da definizioni necessariamente arbitrarie e da un insieme di supposizioni sulle dimensioni e sulla struttura degli investimenti programmati nel settore. Se il solo criterio fosse quello astratto di spostare la mano d'opera da un settore all'altro fintantoché il reddito prodotto con un uguale investimento *pro capite* rimanesse più alto nel secondo che nel primo, credo che dovremmo adottare una stima molto più elevata del numero di lavoratori agricoli da spostare. Probabilmente, tuttavia, gli autori sono stati mossi da considerazioni più spicciole sui limiti pratici da assegnare al ritmo con cui la popolazione può defluire dall'agricoltura. La loro cifra corrisponde ad un tasso annuale di poco superiore all'1%, che è conforme all'esperienza di vari paesi nel periodo tra le due guerre mondiali, ma che risulta più basso del ritmo di contrazione dell'occupazione agricola avutosi in questo dopoguerra in alcuni Stati del Nord e dell'Est europeo.

Come si accordano i risultati recenti con gli obiettivi fissati dal piano nel campo dell'occupazione? Le statistiche disponibili sembrano indicare che l'occupazione nell'industria abbia raggiunto un punto morto — per quanto riguarda il numero di occupati — almeno fin dal 1948, mentre le ore di lavoro sono sia pur moderatamente aumentate (un 5% circa durante lo stesso periodo). Un mio articolo ha già attirato l'attenzione sull'eccezionale aumento della produzione per addetto nell'industria italiana ². L'occupazione totale ha registrato tuttavia a quanto pare un certo aumento

¹ Cfr. nota 1 p. 250.

² G. Fuà, *Review of the Economic Situation in Europe during the First Quarter of 1954*, O.N.U., Economic Bull. for Europe (luglio 1954) 17.

B. Statistiche del mercato del lavoro (migliaia di unità)

	1950	1951	1952	1953	1954
A. Stima della variazione delle forze di lavoro (senza tener conto del movimento migratorio) . . .	...	+ 198	+ 211	+ 241	+ 235
B. Stima dell'emigrazione netta ^a (—)	— 80	— 76	— 81	— 83	— 80 ^b
C. Stima della variazione nelle forze di lavoro tenuto conto del movimento migratorio	...	+ 122	+ 130	+ 158	+ 155
D. Variazioni nel numero di disoccupati iscritti presso gli uffici di collocamento ^c	— 58	+ 106	+ 129	+ 97	...
E. « Variazione apparente » dell'occupazione (C—D) . . .	...	+ 16	+ 1	+ 61	...
F. Stima della variazione netta delle forze di lavoro secondo la <i>Relazione generale</i> .	...	...	...	+ 180	+ 130
G. Stima della variazione netta dell'« occupazione extra-agricola » secondo la <i>Relazione generale</i> . . .	...	...	...	+ 275	+ 180

^a Si è usata la stima dell'emigrazione netta di forze di lavoro fornita dalla *Relazione generale sulla situazione economica del Paese* distribuendola anno per anno secondo le proporzioni che si ricavano per l'emigrazione totale oltremare dal « Compendio statistico italiano ».

^b Stima provvisoria.

^c Variazioni nella media annuale.

(vedi tabella B). La linea *E* nella mia tabella sottovaluta probabilmente l'aumento effettivo poiché la linea *A*, da cui il calcolo dipende, tiene conto soltanto delle variazioni demografiche e non di altri fenomeni, quali i mutamenti nella proporzione delle donne in cerca di lavoro. Per trovare un accordo tra i miei calcoli e le cifre della *Relazione* del Ministro del Bilancio presentate nella stessa tabella, dovremmo far l'ipotesi che un'importantissima contrazione abbia avuto luogo nell'occupazione agricola: una contrazione annuale anche più ampia di quella prevista dal piano. La recente espansione della occupazione extra-agricola non si deve affatto, come ho già detto, all'industria propriamente detta, ma esclusivamente all'attività edilizia, ai lavori pubblici e alle attività terziarie (tra cui specialmente i trasporti su strada e l'industria turistica).

3. DETERMINAZIONE DELL'AMMONTARE E DELLA RIPARTIZIONE DEGLI INVESTIMENTI IN VISTA DEGLI OBIETTIVI FISSATI

Il principio di basarsi su certi settori di « propulsione » sui quali agire direttamente, sperando che ciò « indurrà » gli investimenti desiderati nei rimanenti settori, è abbastanza ovvio.

Ma quanto dovrebbe essere investito in ciascun settore propulsivo? La prima risposta è: almeno quanto sia necessario per permettere al settore di soddisfare la domanda crescente generata da un aumento annuale del 5% del reddito nazionale. Tale criterio può offrire una risposta precisa quando sia applicato, per esempio, all'elettricità e ai trasporti e io credo che i programmi di investimento scelti dagli autori siano stati determinati in tal modo, sebbene ciò non sia reso esplicito per quanto riguarda i trasporti.

Anche il fabbisogno di abitazioni può essere chiaramente definito; tuttavia esso presenta un aspetto peculiare, in quanto le condizioni di alloggio incidono solo indirettamente sull'efficienza produttiva. Perciò gli autori hanno deciso di contenere gli investi-

C. Distribuzione percentuale degli investimenti

	Investimenti lordi							Investimenti netti 1955-1964 (programmati)
	1947	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954
Agricoltura	8,3	12,2	12,8	10,9	12,9	12,8	13,6	13,8
Lavori pubblici ed edilizia	18,0	19,9	23,0	24,8	23,7	29,4	31,8	32,9
Industria	28,6	35,1	35,2	34,5	34,1	37,0	32,4	30,7
Commercio e trasporti	23,3	21,4	16,9	16,4	13,2	15,6	15,7	15,8
Altri settori	3,0	3,8	4,7	5,5	5,6	5,7	5,2	5,4
Variazioni delle scorte	18,8	7,6	7,4	7,9	10,5	-0,5	1,3	1,4
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
								14,2
								32,5
								53,3
								100,0

Investimenti lordi complessivi in percentuale del prodotto lordo nazionale

	1947	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955-1964 (programmati)
	21,5	18,3	19,9	19,8	21,3	20,0	20,6	20,7	23,6

Fonti: 1947-1949 Banca d'Italia; 1950-1954 *Relazione generale*; 1955-1964 Piano Vanoni.

menti in questo settore per concentrarli nei settori « produttivi »; e io non posso disapprovarli.

Ma anche l'agricoltura è scelta come settore propulsivo. Qui per prevedere la domanda di prodotti nazionali bisogna aver prima stabilito se si vuole fare una politica più o meno autarchica o libero-scambista. Gli autori non sono espliciti sui criteri seguiti per individuare l'entità e la struttura degli investimenti agricoli ma sembra che essi abbiano adottato un compromesso tra la considerazione economica dei costi comparati e la preoccupazione sociale (forse sentimentale) di sostenere l'agricoltura.

Venendo ai settori « non propulsivi », gli autori ragionano come segue. Il reddito nazionale deve essere aumentato di tanto, e tanti nuovi posti di lavoro devono essere creati. I settori propulsivi, dati gli investimenti previsti, contribuiranno di tanto all'aumento voluto del reddito nazionale; d'altra parte, essi non contribuiranno praticamente nulla all'espansione dell'occupazione (se si prescinde da un'inezia nel settore delle pubbliche utilità). Perciò, gli autori calcolano, in una prima approssimazione, gli investimenti necessari per creare nei settori « non propulsivi » tutti i nuovi posti di lavoro previsti (la ripartizione per industrie di tale occupazione addizionale è ricavata da una diversa fase dell'analisi a cui accennerò più oltre). In una seconda approssimazione, dato che sulla base dell'aumento « naturale »¹ della produttività questo aumento di occupazione non sarebbe sufficiente ad elevare il reddito nazionale al livello previsto, gli autori calcolano l'entità degli investimenti addizionali necessari per conseguire l'ulteriore aumento della produttività. Si tratta — naturalmente — di stime altamente speculative.

Il calcolo degli investimenti necessari per l'adeguamento delle scorte e per i rinnovi si svolge su un terreno relativamente più solido.

¹ Intendo quello dovuto ai rinnovi ed ai progressi che non implicano aumenti del capitale investito.

D. Prodotto nazionale netto per settori
(variazioni percentuali tra gli anni indicati)

	Valutazione al costo dei fattori, prezzi correnti										Valutazione ai prezzi di mercato, prezzi costanti (programma)
	1947-1948	1948-1949	1949-1950	1950-1951	1951-1952	1952-1953	1953-1954	1954-1955	1955-1956	1956-1957	
Agricoltura	+10,16	-10,55	+2,56	+7,70	+0,37	+14,66	-	+1,98	+22,8	+20	Agricoltura
Industria	+15,33	+6,67	+12,14	+29,85	+4,74	+12,03	+7,02	+7,02	+124,9	+82	Industria
Servizi	+15,46	+11,12	+8,16	+10,65	+15,40	+7,39	+10,16	+10,16	+109,6	+73	Attività terziarie
Pubblica Amministr.	+47,04	+27,77	+9,45	+8,78	+19,71	+10,28	+8,82	+8,82	+221,3	+63	TOTALE
TOTALE	+15,05	+2,60	+7,50	+12,19	+6,04	+10,75	+5,62	+5,62	+76,6	+63	

Naturalmente, le imprese private potrebbero non aver voglia di realizzare lo sforzo di investimento eccezionalmente intenso raccomandato dagli autori. Se risultasse che non si fanno sufficienti investimenti, il governo dovrebbe intensificare la sua azione propulsiva. Gli autori indicano l'edilizia, il settore più sacrificato nel piano di base, come quello da preferire se un aumento degli investimenti « propulsivi » dovesse rivelarsi opportuno. Ciò mi sembra perfettamente logico.

Ho tentato di confrontare, nella tabella C, gli investimenti previsti con quelli recentemente realizzati ed il confronto mette in luce, naturalmente, che l'investimento totale dovrebbe aumentare in misura notevolissima. È meno chiaro se gli autori del piano pensino anche a sensibili variazioni nelle proporzioni tra un settore d'investimento e l'altro. Un soddisfacente confronto tra il piano e le cifre degli anni recenti non può essere purtroppo compiuto, poiché il primo dà soltanto gli investimenti netti, le altre soltanto gli investimenti lordi; ma, in base alla vaga impressione che si può trarre dalle cifre sull'investimento e da quelle del prodotto nazionale per settore (vedi tabella D), sembra che gli autori si siano contentati di accettare le tendenze recenti nella proporzione tra le industrie come una guida per additare le linee di sviluppo future.

4. QUESTIONI VARIE IN TEMA DI INVESTIMENTI

Nella tabella E ho indicato, con deliberata ingenuità, l'andamento dello sviluppo anno per anno così come si può ricavare dal piano. Risulta che la « tensione » imposta al sistema economico, espressa dal tasso marginale di investimento¹ sarà ancora molto alta alla fine del decennio. Che il piano finisca così, senza riportare le cose alla normalità, può sembrarci perfettamente ragionevole se pen-

¹ Cioè il rapporto tra l'incremento dell'investimento e l'incremento del reddito.

siamo che gli autori prevedano al suo termine un secondo piano che proseguirà lo sforzo. Ciò non è chiaramente affermato, anzi in più punti gli autori sembrano suggerire l'idea che questo piano decennale vada preso come uno sforzo conclusivo, che potrà essere seguito da una distensione. Credo però che questo, come vari altri aspetti del piano, rappresenti una concessione fatta a considerazioni di popolarità.

La speciale funzione di « volano » assegnata agli investimenti edilizi è, a mio avviso, giustificata alla luce delle considerazioni già svolte, e certe ulteriori giustificazioni accennate dagli autori del piano (come quella che l'edilizia non offre occupazioni permanenti) mi sembrano fuori luogo. Anche se non ci piace pensare ad un investimento deciso in funzione esclusivamente stimolante, la politica proposta per l'edilizia appare perfettamente ragionevole appena presentata nei termini seguenti. Si parte da un piano integrale che prevede la costruzione di 13 milioni di vani, numero non certo eccessivo. Per ridurre la pressione, i pianificatori debbono tuttavia decidersi a tagliare alcuni investimenti, e tagliano proprio una fetta di costruzioni edilizie, riducendole a 10,2 milioni di vani, in quanto giudicano che la disponibilità di alloggi sia meno essenziale alla produzione che quella, per esempio, di elettricità. Resta inteso però che questo taglio dovrà essere annullato se, per caso, la pressione non si rivelasse così severa come si temeva.

Qualcuno ha giudicato che il fabbisogno di 1,5 milioni di lire per posto di lavoro, stimato dal piano, rappresenti una sottovalutazione. Non ho opinioni precise su questo punto, e, d'altra parte, faccio presente che per gli aumenti di produttività sono stati previsti investimenti generosi.

Ciò che mi rende perplesso, come ho già accennato nelle pagine precedenti, è la larga porzione di investimenti riservata all'agricoltura. Ecco qualcuna delle giustificazioni addotte dagli autori per questa larghezza: la bonifica non serve solo ad accrescere la produzione agricola, ma anche a soddisfare esigenze generali di igiene

E. Prodotto nazionale netto, investimenti e consumi
(incrementi percentuali tra gli anni indicati)

Anni	Prodotto nazionale netto	INVESTIMENTI NETTI				Investimenti lordi totali ^a	Consumi ^b
		Settori propulsivi	Costruzione	Altri ^a	Totale ^a		
1955-1956	5	10,45	4,76	10,0	8,80	7,07	4,36
1956-1957	5	13,51	4,55	10,91	10,40	8,11	4,04
1957-1958	5	11,90	4,35	13,11	10,47	8,38	3,98
1958-1959	5	10,64	4,17	13,04	9,95	8,21	4,01
1959-1960	5	9,62	4,0	12,82	9,48	7,89	4,06
1960-1961	5	7,02	3,85	11,36	7,87	6,90	4,36
1961-1962	5	5,74	3,70	10,20	6,93	6,32	4,56
1962-1963	5	4,65	3,57	11,11	6,83	6,31	4,57
1963-1964	5	4,22	3,45	10,83	6,61	6,21	4,62

^a Escluse le variazioni nella bilancia dei pagamenti.

^b Le cifre dei consumi sono state ricavate in base agli aumenti del reddito e degli investimenti previsti nel piano, ma, poiché il piano non indica le variazioni annuali della bilancia dei pagamenti, il calcolo manca di precisione.

e di sicurezza (per esempio controllo delle acque); gli investimenti agricoli hanno un basso contenuto di importazioni e consentono di mettere al lavoro forti aliquote di mano d'opera altrimenti inutilizzabile; gli investimenti agricoli sono il modo di valorizzare le risorse naturali della nazione. Soltanto il primo argomento mi colpisce realmente, ma mi chiedo se possa giustificare l'entità del programma di investimenti tracciato. Devo osservare che, secondo le cifre dello stesso piano, il rapporto tra il capitale investito e il reddito che se ne ottiene è, in agricoltura, il doppio o il triplo che nei settori extra-agricoli; sproporzione che, pur tenendo conto del lavoro risparmiato in agricoltura (sebbene esso, come è stato notato, potrebbe essere meglio considerato come un fattore libero), rimane impressionante.

Altro problema particolare, che ha qualche cosa in comune con il precedente: nell'ambito dell'agricoltura l'equilibrio scelto tra bonifiche, trasformazioni fondiari, ecc. da una parte e meccanizzazione e investimenti « leggeri » dall'altra è ragionevole? Ho la sensazione che sia stata troppo favorita la prima categoria, ma non ho elementi sufficienti per provare questa tesi.

Un'osservazione ancor più particolare: nessuna espansione della produzione è prevista nel settore forestale, mentre il rimboschimento è incluso nei lavori pubblici contemplati. Eppure è facile prospettare possibilità di rimboschimento immediatamente produttivo: per esempio l'*eucalyptus* siciliano.

Credo, ma posso peccare di parzialità, che gli investimenti previsti nel settore del gas naturale siano troppo modesti, se tale settore si intende esteso in modo tale da comprendere, come sarebbe imposto dalla logica dell'industria, la ricerca e la coltivazione di tutti gli idrocarburi. Probabilmente, invece, il piano ha voluto distinguere il petrolio dal gas naturale. Se è così si deve pensare che altri investimenti per lo sviluppo del settore petrolifero si celino nel coacervo contrassegnato con l'etichetta « industria » (settore non propulsivo).

Quanto al rimprovero, mosso al piano, di delineare un programma di investimenti senza predisporre una adeguata struttura operativa per realizzarlo, non vale la pena di soffermarvisi. Ovvie ragioni di opportunità politica spiegano questo vuoto.

Scartata ogni idea di proporre interventi, si sarebbe potuto tuttavia pensare che gli autori compissero la ricerca seguente: nell'assenza di controlli fisici, quale distribuzione del reddito nazionale (al costo dei fattori) tra i vari gruppi sociali sarebbe coerente con lo sviluppo postulato, date le rispettive propensioni al consumo? Ma forse anche questa ricerca avrebbe causato indebite commozioni dell'opinione pubblica e attirato premature condanne sul piano.

Vi è, comunque, un punto che gli autori del piano avrebbero potuto affrontare senza correre alcun rischio politico e che è stato trascurato, a mio avviso, a torto: la ripartizione dettagliata degli investimenti per settori industriali. Risulta che nel calcolo degli investimenti essi hanno fatto operazioni abbastanza dettagliate, distinguendo l'industria per grandi rami (tessile, meccanica, ecc.) ma alla fine hanno pubblicato soltanto il totale complessivo. Ora, ogni banchiere o uomo d'affari considererebbe più utile il dettaglio che il totale! Penso anzi che sarebbe importante avviare appena possibile anche una ricerca sui mutamenti di struttura da prevedere *all'interno* di ciascun grande ramo d'industria. Per esempio, quanto dovrebbe essere investito nella meccanica di precisione e quanto nella produzione di macchinari pesanti per le costruzioni? Probabilmente non si potrebbe rispondere che a lume di naso; ma sarebbe sempre meglio che niente.

5. LA PREVISIONE DEI CONSUMI

Avendo calcolato il reddito nazionale e gli investimenti nell'anno finale ed assumendo che la bilancia dei pagamenti debba raggiungere il pareggio, gli autori per differenza ricavano la complessiva

spesa per consumi relativa a quell'anno. Quindi, applicando i coefficienti di elasticità dei singoli consumi rispetto alla spesa complessiva, rilevati nelle condizioni attuali, determinano la struttura dettagliata dei consumi nell'anno finale.

Non ci si può nascondere che calcoli di questo genere sono sempre molto dubbi. Penso che non sarebbe più azzardato assumere semplicemente che la struttura media nazionale dei consumi alla fine del periodo si avvicinerà alla struttura che si verifica attualmente nelle regioni più progredite, facendo solo qualche aggiustamento a lume di naso per tener conto del divario di tempo e delle differenze di latitudine. Il coefficiente di elasticità si presta per prevedere l'effetto di variazioni marginali di reddito, ma un aumento del 50% come quello postulato nel caso presente va bene al di là del margine.

6. L'OBIETTIVO DI UNA BILANCIA DEI PAGAMENTI EQUILIBRATA E LE PREVISIONI SULLE POSSIBILITÀ DI ESPORTAZIONE

Avendo assunto che i conti con l'estero debbano essere in pareggio alla fine del periodo, gli autori spiegano che tale pareggio dovrebbe essere raggiunto ad un livello di commercio estero il più alto possibile: una scelta ovvia, suggerita dai vantaggi della divisione internazionale del lavoro. A questo punto, essi formulano previsioni su quali sbocchi potranno offrirsi alle nostre esportazioni nell'ipotesi più favorevole. È inteso che, se la realtà si rivelerà peggiore delle speranze, la situazione dovrà essere fronteggiata dislocando fattori produttivi dalla produzione per l'esportazione a quella per il mercato interno.

7. COM'È USATA L'ANALISI DELL'EQUILIBRIO GENERALE

Dalla domanda per consumi, più la domanda per investimenti, più il saldo commerciale, gli autori ricavano la produzione, e da

essa l'occupazione, in ogni settore produttivo. Bisogna presumere che il lavoro sia stato svolto come si deve attraverso un'analisi di *input-output* e che solo per amore di concisione gli autori non dicano di aver calcolato la produzione settore per settore.

Naturalmente il piano è costruito come un sistema di equazioni, ma si ha l'impressione che gli autori non si siano provati a risolverlo con metodi matematici rigorosi, ed abbiano proceduto per successivi tentativi e rettifiche. Procedimento tanto più facile, in quanto cifre come i coefficienti di investimento per posto di lavoro non rappresentavano davvero dei « dati » precisi, e potevano essere lievemente ritoccati *ex post* per far quadrare il sistema secondo le esigenze (è un pensiero irriverente?).

3. LA SUDDIVISIONE PER AREE GEOGRAFICHE

Apparentemente, nella prima fase di elaborazione, il piano è stato tracciato per l'Italia come un tutto unico, ma poi è stato dettagliato per aree geografiche. E mentre gli orientamenti definiti non sono rivoluzionari per quanto riguarda la parte assegnata alle varie industrie, lo sono per quanto riguarda la parte assegnata alle varie regioni. Il Mezzogiorno è trattato con una larghezza senza precedenti. Il presidente della Sicindustria ha protestato per il fatto che il piano prevede che una forte proporzione di meridionali debba emigrare al Nord per trovarvi lavoro. Capisco che ciò possa urtare il patriottismo meridionale, ma non vedo alcuna possibilità politica di riservare al Mezzogiorno una quota di investimenti ancora maggiore di quella proposta, anzi temo che l'obiettivo additato dal piano vada (com'era giusto che andasse) al di là dell'ottenibile.

RINGRAZIO le riviste che hanno permesso l'integrale ristampa degli articoli *Keynes*, *Civiltà liberale*, 27 aprile 1946; e *Piccola cronaca della politica finanziaria in Europa Occidentale*, *Bancaria*, gennaio 1952 (pubblicato sotto lo pseudonimo E. Giacosa).

G. F.

Indice degli autori

- Allen R. G. D., 103.
Arena C., 232.
Arrow K. J., 115.
- Banca d'Italia, 15, 257.
Barberi B., 14, 27-29.
Barna T., 56.
Barone E., 49, 120.
Battara P., 15.
Bergson A., 103, 115.
Beveridge W. H., 162, 205, 220.
Bowley A. L., 11, 31, 103.
Brady D. S., 88, 103.
Bruguier-Pacini G., 25.
Burns E. M., 232.
- Caffè F., 10, 115, 120.
Cannan E., 20, 22.
Cantillon R., 20.
Castiglioni P., 155.
Clark C., 68.
Copeland M. A., 103.
Coppola d'Anna F., 12, 14, 232.
Cosciani C., 160, 232.
Currie L., 52.
- Deane Ph., 31.
De Luca M., 232.
Del Vecchio G., 14, 36.
Demaria G., 122.
Di Nardi G., 141.
Divisia F., 103.
- Einaudi L., 31, 183-189, 190.
Ellis H. S., 13, 37.
Elsas M. J., 31.
Eucken W., 93.
- Fanno M., 14, 58, 118.
Fellner W., 11, 51.
Fenizio F. di, 14.
Ferrara F., 36, 45.
Fetter F. A., 53.
Fisher A. G. B., 119.
Fisher I., 53.
Frisch R., 103.
Funck-Brentano T., 20.
- Giannone A., 14.
Gilbert M., 12.
Gini C., 15, 35, 38, 51, 103, 119.
Golzio S., 15.
Graaff J. de V., 116.
Gruson M., 13.
Guidotti S., 11, 14.
- Haberler G., 87, 103.
Hagen E., 125.
Haley B. H., 11, 115.
Harris S. E., 232.
Hart A. G., 152.
Hayek F. A., 62.
Hicks J. R., 13, 38, 50, 51-52, 62.
81, 103, 104-112, 115, 152-153, 156,
Higgs H., 20.

- Hobson J. A., 115.
 Hotelling H., 115.
 Hurwitz A., 88.
- International Association for Research
 in Income and Wealth, 11, 12.
- Jackson D., 38.
 Jannaccone P., 14, 15, 27, 58.
 Jevons W. S., 148.
- Kaldor N., 115, 120, 162.
 Kalecki M., 169.
 Kaser M. C., 14.
 Kendrick J. W., 6.
 Keynes J. M., 5, 61, 87, 103, 145-151,
 161, 205.
 Konüs A. A., 103.
 Kravis I. B., 12, 125.
 Kuznets S., 12, 32, 37, 38, 50, 51,
 52, 103, 110, 123.
- Laspeyres E., 100-101.
 Leduc G., 49.
 Lenti L., 14, 15.
 Leontieff W., 103.
 Lindhal E., 23, 51, 161.
 Little I. M. D., 50, 110, 115, 116.
 Livi L., 14, 38.
 Lombardini S., 115.
 Loria A., 36.
 Luzzatto-Fegiz P., 15, 29.
- MacGregor D. C., 88.
 Malthus T. R., 147.
 Marczewski J., 14.
 Margolis J., 13.
 Marshall A., 21.
 Marx K., 145, 147.
- Matolcsy M., 51.
 Mayer H., 53.
 Meade J. E., 119.
 Means G. C., 52.
 Mill J. S., 36.
 Ministro del Bilancio, 15, 38, 256.
 Mises R., 210.
 Molinari A., 82-83.
 Montchrétien A. de, 20, 33.
- Napoleoni C., 11, 115.
 Nataf A., 103.
 Nathan R. R., 52.
 National Bureau of Economic Re-
 search, 12.
 Nelson R. W., 38.
 Norton F. E. Jr., 11.
- Occhionero L., 13, 152.
 O.E.C.E., 12, 31, 38.
 O.N.U., 6, 9, 12, 13, 31, 38, 254.
- Paasche H., 85-86, 101.
 Pantaleoni M., 5.
 Papi G. U., 15, 160.
 Pareto V., 76, 120.
 Perroux F., 14.
 Petty W., 4.
 Pigou A. C., 10, 21, 22, 33, 46, 60,
 62, 66, 103, 115, 124-125, 152, 153,
 154, 156.
 Prais S. J., 87.
 Prou C., 13.
- Quesnay F., 36.
- Reder W., 115.
 Ricardo D., 43, 76-77, 147.
 Rignano E., 187.

- Robbins L., 47.
 Roepke W., 147.
 Rossi E., 185, 190-218.
 Rothschild K. W., 38.
 Rousseau J. J., 46.
 Roy R., 103.
 Rueff J., 205, 209.
 Ruggles N. D., 13.
- Samuelson P. A., 103, 115, 152, 155,
 156.
 Sandee J., 7, 29.
 Sauvy A., 119.
 Say J.-B., 77-78.
 Schultz H., 103.
 Schumacher E. F., 162.
 Schumpeter J. A., 23.
 Scitovsky T., 115, 167-170.
 Scotto A., 232.
 Seligman E. R. A., 157.
 Shaw E., 167-170.
 Shoup C. S., 13, 37, 38.
 Smart W., 36.
 Smith A., 19, 20, 21, 23, 26, 74, 77,
 184.
 Snyder E. M., 103.
 Società delle Nazioni, 6.
 Somers H. M., 160.
 Sraffa P., 43.
 Staehle H., 103.
- Stern E. H., 38.
 Steve S., 160, 233.
 Stone R., 12, 87.
- Tagliacarne G., 15.
 Tarshis L., 167-170.
 Tobin J., 88.
 Travaglini V., 164.
 Tress R. C., 29.
- Uggè A., 88.
 Uri P., 14.
- Vannutelli C., 233.
 Vanoni E., 249-266.
 Varga S., 51.
 Vickrey W., 103.
 Vinci F., 14, 51.
 Viner J., 125.
 Vito F., 120, 233.
- Walras L., 49.
 Walsh H., 103.
 Wicksteed Ph. H., 46-48.
 Wigforss E., 23.
 Williams G., 209.
 Wright D. McC., 118.
- Zappa G., 42.
 Zipfel, 181.

STAMPATO IN
TORINO
NEL LUGLIO 1957
DALLA
TIPOGRAFIA TORINESE

Giorgio Fuà
Il reddito nazionale
e la politica economica

L. 2 500

Edizioni Scientifiche Einaudi