

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI MILANO

L'ECONOMIA MODERNA
DI FRONTE AL PROBLEMA
DELLA DISTRIBUZIONE

DISCORSO INAUGURALE
DELL'ANNO ACCADEMICO 1962-1963

tenuto dal

Prof. VALENTINO DOMINEDÒ

ORDINARIO DI ECONOMIA POLITICA

MILANO 1965

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI MILANO

L'ECONOMIA MODERNA
DI FRONTE AL PROBLEMA
DELLA DISTRIBUZIONE

DISCORSO INAUGURALE
DELL'ANNO ACCADEMICO 1962-1963

tenuto dal

Prof. VALENTINO DOMINEDÒ

ORDINARIO DI ECONOMIA POLITICA

MILANO 1965

Estratto dall'ANNUARIO, anno acc. 1962-63

Scuola Tipografica «Figli della Provvidenza» - Milano

L'ECONOMIA MODERNA DI FRONTE AL PROBLEMA DELLA DISTRIBUZIONE

In una visione attenta della vita sociale emerge, denso di contrasti, quell'insieme di rapporti che la scienza economica chiama distributivi perchè inerenti al riparto — o distribuzione — dei beni disponibili fra tutti i consociati. La distribuzione richiama l'idea del benessere, della diffusione cioè dei vantaggi economici tra le varie classi: onde è comprensibile che gli studi sull'economia del benessere, avviati ormai da un cinquantennio, siano progrediti di pari passo con quelli che riguardano i mutamenti dei processi distributivi nelle società contemporanee. Molte le esperienze, in proposito; e diversi i risultati, che sono comunque difficilmente confrontabili fra di loro e vanno interpretati secondo le possibilità dei singoli Paesi, le tendenze politiche in essi dominanti e gli eventi storici che hanno talvolta sostituito con tagli radicali nuove strutture economiche alle vecchie.

In realtà lo studioso dovrebbe considerare una grande varietà di fenomeni concreti, seguendone lo svolgimento spesso tortuoso e ricercandone le connessioni. E dovrebbe ridurre ad unità le sue osservazioni estremamente complesse. Un compito siffatto appare arduo e rischia invero di esaurirsi in una descrizione certamente interessante, ma poco atta a suggerire direttive e rimedi.

Un motivo di semplicità consiglia dunque di limitare lo scopo di questa breve esposizione. In effetti,

mi propongo di fermare l'attenzione su alcuni punti fondamentali per ricondurre l'argomento ai principii teorici che reggono la distribuzione del reddito; e poichè il legame fra produzione e distribuzione si manifesta in modo precipuo negli ordinamenti e nella capacità produttiva interna di un Paese, così mi asterrò dal discutere il problema della distribuzione internazionale delle ricchezze, con tutte le conseguenze che esso porta nell'ambito ormai vasto della collaborazione internazionale per il sollevamento dei Paesi depressi. Occorrerà, invece, accennare agli scambi con le altre nazioni come vincolo generale e condizione d'equilibrio nella vita economica di un Paese.

Le osservazioni preliminari dovrebbero ora completarsi con un rilievo di ordine metodologico. È ovvio che l'atteggiamento dell'economista di fronte ai problemi distributivi vuole distaccarsi dall'opinione comune, che fa appello a concetti di giustizia non ben definiti e pone l'accento quasi esclusivamente sul possesso di beni patrimoniali riguardati come fonte di ricchezza. Questa opinione non può essere accolta nella sua forma grezza: deve essere corretta, interpretata scientificamente e quindi limitata in un significato accettabile. I criteri di giustizia hanno invero trovato cittadinanza nella scienza economica attraverso formulazioni ipotetiche di utilità del reddito per gli individui e per le classi (basta, a tale scopo, richiamare i principii del sacrificio enunciati per l'imposizione tributaria); ma si tratta, in ogni caso, di formulazioni astratte alquanto discutibili e di limitato valore euristico. Importa invece sottolineare che l'economista ha un compito fondamentale suo proprio: quello di mostrare da che cosa dipenda il potere di conseguimento del reddito; egli perciò si sforza di condurre un'analisi, che arrivi a spiegare la contemporanea determinazione di redditi diversi nel loro ammontare quantitativo e nei loro caratteri qualitativi. Qui appare evidente la grande importanza degli accertamenti statistici. In quanto poi vengano riconosciute contrapposizioni di

categorie, sorrette dal potere economico, ancorate all'« avere » e al « non avere », rese omogenee da certi comportamenti tradizionali e da certe aspirazioni, non basterà all'economista l'analisi sociologica dei comportamenti di gruppo, ma gli converrà piuttosto svolgere un esame della interdipendenza reciproca, ossia del mutuo condizionamento temporale di siffatte categorie, ponendo in luce come esse presentino caratteri diversi di concorrenza o di parziale monopolio, ed esercitino inoltre una sensibile influenza sul grado di occupazione dei fattori produttivi e sul loro incremento.

* * *

Come dato di conoscenza esiste ormai, per diversi Paesi, un'ampia documentazione, ripetuta anche a distanza di tempo, sulle distribuzioni dei redditi e dei patrimoni, fondate le prime su statistiche tributarie opportunamente elaborate, mentre le seconde, più incerte, vengono ottenute con procedimenti indiretti o parziali. Fra le une e le altre si può cercare di stabilire un legame, dato che i redditi individuali possono anche provenire da beni patrimoniali, ma il collegamento è formale, limitandosi a caratterizzare i parametri delle rispettive curve distributive, come fu indicato dal Benini nel primo decennio del secolo. Neppure può dirsi che la correlazione fra le due serie distributive abbia carattere costante nel tempo, perchè l'evoluzione economica ha portato una profonda modificazione nell'apporto di alcuni beni patrimoniali alla formazione del reddito, in conseguenza del crescere della produzione industriale. Rimane peraltro l'intuizione del Pareto, che intravede una relativa invarianza della disuguaglianza nella distribuzione dei redditi per effetto del continuo riformarsi, a titolo diverso, di posizioni differenziali e privilegiate.

Si può accettare come provata questa invarianza, e quale spiegazione se ne può dare? Sebbene esista,

innegabilmente, una certa distribuzione naturale di capacità, che ha indotto qualche studioso a cercare un parallelo con le curve probabilistiche, si deve riconoscere che la lenta variazione — quasi costanza — del grado di concentrazione (che è sinonimo di disuguaglianza) si accompagna sempre a mutamenti del sistema economico, sicchè il fatto da considerare non è soltanto la relativa invarianza asserita dal Pareto quanto, soprattutto, le ragioni di adattamento, che hanno consentito un ricambio sociale abbastanza efficiente nonostante il mutare della tecnica, delle istituzioni e dei pubblici interventi. Ma in questo modo il problema si sposta su nuove linee: non basta affermare, con Pareto, che la disuguaglianza dei redditi può essere ridotta solo a condizione che si verifichi un aumento del reddito medio — concezione, questa, fondata essenzialmente sullo sviluppo spontaneo —, ma si deve esaminare quali siano i fattori favorevoli allo sviluppo e come possano operare migliorando la distribuzione.

Analisi particolari s'inseriscono opportunamente nella prospettiva della curva dei redditi separandola in talune componenti, come ad esempio la distribuzione di singole categorie, fra le quali i redditi di lavoro, di capitali industriali e commerciali, di patrimoni terrieri, di case d'abitazione, aggiungendo infine la distinzione degli stessi fenomeni secondo zone e regioni. Tutte queste analisi contribuiscono a rendere più vivo il quadro che nella curva generale dei redditi è sfumato, quasi amorfo. E si potrebbe collegare alle curve dei redditi lo studio statistico della loro destinazione a consumi di varia specie e a risparmi, in modo da chiarire come si evolve la struttura economica e si eleva parimenti il grado del benessere.

* * *

Sulle orme del Pareto una vasta letteratura ha perfezionato gli strumenti analitici fornendo contributi che rendono rigoroso il vecchio concetto della piramide

sociale. Ma oltre a queste analisi e vedute d'insieme, l'attenzione degli economisti ha continuato a rivolgersi al nodo centrale della distribuzione, che in senso funzionale è costituito dai rapporti fra redditi antagonisti, quali essenzialmente i redditi di capitale o d'impresa e i redditi di lavoro, poichè l'apporto iniziale dei classici, pur importante, è apparso alle scuole neoclassiche e moderne inadeguato alla realtà evolutiva dei rapporti economici.

Se oggi ricordiamo con ammirazione la teoria del Ricardo, nonostante gli aspetti manchevoli che essa presenta, ciò si deve all'armonia della sua costruzione logica, secondo la quale, assunto costante (come pareva giustificato) il saggio dei salari reali, vengono a determinarsi in contrasto fra loro il saggio dei profitti e le rendite differenziali, in funzione anche del processo di accumulazione del capitale.

La concezione del Ricardo diede avvio allo sviluppo secolare delle teorie sulla distribuzione, poichè di essa rimane fermo il principio della determinazione separata delle rendite, intese come reddito dei fattori quantitativamente limitati, e rimane anche fermo un certo carattere residuale del profitto, sebbene Ricardo intendesse il profitto come reddito fissato dalla concorrenza e necessario a mantenere ed accrescere gli investimenti. Le teorie successive, mentre abbandonano il concetto della costanza del salario reale, mettono in luce sempre più viva il secondo aspetto del profitto, collegandolo allo sviluppo economico e ponendo tra le variabili significative il valore totale della produzione, non già inteso genericamente come causa dell'abbassamento graduale del saggio dei profitti, ma posto in relazione con la determinazione dinamica di tutte le altre variabili. È questo, a mio parere, il vero significato degli atteggiamenti assunti dalla teoria economica fino ai nostri giorni.

Il dibattito è aperto, ma l'intransigenza delle posizioni estreme tende ad attenuarsi. Così la critica so-

cialista, mentre prosegue i suoi attacchi all'altezza del profitto, è disposta almeno in prevalenza (con il Lage) a riconoscere l'interesse quale remunerazione del capitale. Ciò dimostra l'influenza delle teorie neoclassiche e riflette anche le difficoltà sperimentate nei regimi collettivistici, che hanno dovuto in più modi reintrodurre interessi contabili e compensi percentuali a un certo risparmio volontario. Siamo lontani dalla dottrina del valore-lavoro che, già imperfetta nell'opera del Ricardo (come è provato dai suoi stessi ragionamenti intorno agli effetti d'un impiego di capitale ampio o ristretto nelle diverse produzioni), venne esaltata da Carlo Marx e portata ad estreme conseguenze nella tautologia del plusvalore-sfruttamento. Invero, più che all'affermazione generale del plusvalore si dà oggi rilievo alle profonde intuizioni del Marx su taluni aspetti della dinamica economica, cioè specialmente l'accumulazione del capitale e la formazione d'un esercito di riserva di lavoratori, con disoccupazione permanente. Aspetti, questi, della vita economica senza dubbio importanti, che, posti in una luce meglio appropriata e in dimensioni più esatte, vengono ad introdursi nelle teorie moderne dello sviluppo e delle crisi.

Ma c'è pure un fatto storico imponente e di portata secolare — il rialzo dei salari reali — il quale ha smentito le previsioni del Marx e richiede una spiegazione d'ordine teorico. Si può dire serenamente, e senza feticismi, che tale spiegazione sia fornita in linea tendenziale da quella teoria della produttività marginale che potè svilupparsi nella seconda metà del secolo scorso. Ponendo sul medesimo piano tutti i fattori variabili di produzione, questa teoria riceve oggi l'accusa di essere puramente statica e di avere il suo campo di applicazione nell'ambito aziendale, restando incapace di spiegare i fenomeni generali della ripartizione.

L'accusa è tuttavia immeritata, perchè nel pensiero degli economisti il principio di sostituzione, che è il supporto e l'anima della teoria, opera precisamente

nella dinamica economica. Si rilegga il famoso saggio di Böhm Bawerk «Forza o legge economica?» e si vedrà come le variazioni dei salari e l'impiego intensivo del capitale si controllino reciprocamente proprio in periodi di tempo abbastanza lunghi, a condizione di supporre che gli imprenditori siano sufficientemente numerosi e il risparmio abbia possibilità di accesso nella produzione. Le organizzazioni sindacali dei lavoratori ottengano — per ipotesi — successi, che possono giudicarsi tali da superare la linea d'equilibrio fra rendimenti e remunerazioni; in tali casi i successi sproporzionati vengono successivamente corretti, se non trovano modo di consolidarsi per il sopraggiungere di nuove condizioni. «Quando l'andamento successivo dello sviluppo economico spontaneo — dice Böhm Bawerk — fa diventare la linea di distribuzione, che prima era artificialmente forzata, «naturale», allora l'intervento artificiale significa, per così dire, la temporanea anticipazione d'un risultato, che anche senza di esso sarebbe avvenuto, sebbene soltanto più tardi». Che cosa è questo se non un riconoscimento degli adattamenti molteplici, evolutivi — sia pure realizzati a sbalzi —, e pertanto dinamici? Si potrà affermare che nella sua espressione analitica — quella enunciata dal Wicksteed — la teoria della produttività marginale è portata all'estremo limite di condizioni stazionarie e di concorrenza perfetta, allo scopo di cercare se e come avvenga che la ripartizione tra i fattori effettuata in base al principio marginale esaurisca il valore del prodotto senza residui: il che si verifica soltanto con l'uniformità delle dimensioni delle imprese, operanti al minimo di costo. Queste posizioni sono alquanto lontane dalla realtà, e la raffinata teoria può sembrare inutile. Ma non è necessario arrivare a questo estremo, potendosi invece mantenere la varietà delle dimensioni d'impresa e giustificare pertanto la formazione di rendite e quasi-rendite. Quello che importa, è l'applicazione di un principio di sostituzione che spieghi il formarsi di certi livelli di remunerazione:

attraverso i movimenti di mercato le remunerazioni del lavoro si trasformeranno in beni di consumo con la maggiore soddisfazione possibile, in un tenore di vita aperto a vasti miglioramenti, tanto più notevoli quanto più efficiente sarà la concorrenza nell'ambito interno e in quello internazionale.

In definitiva, dunque, non è il principio marginale che possa essere attaccato, ma il grado di corrispondenza delle ipotesi con la situazione reale. Io non mi nascondo l'esistenza di attriti nella mobilità del lavoro, divergenze regionali e settoriali, pressione maggiore o minore delle forze di lavoro secondo il grado di specializzazione e la densità demografica; non mi nascondo la possibilità di aspre lotte sindacali e l'incertezza dei risultati, non intendo in alcun modo trascurare la possibile esistenza di posizioni monopolistiche debitamente qualificate, e in qualche settore, l'esistenza di un potere monopsonistico da parte di imprese che riescano a ridurre le remunerazioni salariali al di sotto del rendimento. Dico però che tutti questi elementi rientrano appunto nel quadro di una politica economica diretta a migliorare le condizioni del mercato per rendere efficiente la distribuzione anche attraverso iniziative di infrastruttura e mediante l'educazione professionale.

* * *

La diversità delle imprese, già riconosciuta nelle osservazioni precedenti, ci conduce al centro del problema. Si lascino da parte quelle unità produttive, pur diverse tra loro, che adeguano ai prezzi del mercato i loro costi marginali: questo gran numero d'imprese, spesso troppo piccole, non comprimono i salari deliberatamente; lucrano, o possono lucrare, quote di rendita, ma ciò nonostante si trovano al limite di un profitto di concorrenza. Ma la grande impresa, quella che usualmente si identifica con l'impresa monopolistica, non lucra profitti a un livello così alto da comprimere i salari? Siamo di fronte ai giganti della produzione, che esprimono forse

l'aspetto più caratteristico dell'economia moderna. La loro condotta è quanto mai complessa, singolare, lontana dagli schemi uniformi. Costituendosi in gruppi possono avere legami di cartello o di trust anche a carattere internazionale: guidano il mercato, lasciando alle imprese concorrenti non assorbite il compito accessorio di completare l'offerta dei prodotti in posizione subordinata.

Ci si chiede — e la domanda è giustificata — se la grandi imprese non tolgano ricchezza ai lavoratori per due vie: abbassando i salari ed innalzando i prezzi dei prodotti, cioè in ogni caso attuando una politica restrittiva a danno generale della collettività. Purtroppo in quest'argomento convergono a dare una risposta affermativa le opinioni correnti, che vedono sempre il monopolio là dove c'è il grande complesso, e le teorie formali della scienza economica, che hanno configurato, questa volta sì staticamente, la posizione dell'impresa in relazione alla sua possibilità d'influenzare i prezzi. Ma il problema assume un carattere diverso nell'economia di sviluppo che ha generato l'ingrandimento delle imprese. Nell'ambiente che Schumpeter chiama, pittorescamente, di « distruzione creatrice » il rischio affrontato dalle maggiori strutture per introdurre tecniche nuove, rompere cioè la tradizione con una forza d'urto capace di allargare il mercato, è di tale gravità da rendere necessaria una copertura.

Le pratiche regolatrici, coadiuvate dall'uso di brevetti e da contratti di lunga durata con la clientela, sono perciò rivolte a creare stabilità mentre non giungono normalmente a rialzare i prezzi dei prodotti, bensì a ritardare la discesa per difendere i capitali investiti e l'attività dell'impresa soprattutto in fase di depressione.

E' cosa notissima che da tale stabilità traggono vantaggio in primo luogo i dipendenti dell'impresa ed in seconda linea i consumatori, non obbligati a rivedere continuamente i loro calcoli di convenienza.

Se si volesse presentare uno schema interpretativo, bisognerebbe collocare l'equilibrio mobile della grande

impresa non già nella fase dei costi crescenti, ma in quella dei costi decrescenti con un eccesso di capacità rispetto alla produzione effettiva, e pertanto rispetto alla soddisfazione della domanda; eccesso di capacità che viene gradatamente ridotto man mano che i prodotti, migliori e più vari per qualità in confronto dei precedenti, attraggono maggiori richieste con un incremento dinamico dell'elasticità della domanda e corrispondente riduzione di prezzi. Siffatto processo d'espansione avrà tempi e modi diversi finchè non si veda la convenienza di procedere ad altre espansioni degli investimenti fissi, capaci d'iniziare una nuova fase o, meglio, di modificare la precedente in un ciclo più ampio.

Si tratta però di riconoscere come tali avvenimenti si coordinino con espansioni a catena di altre industrie. Il collegamento avviene, di solito, mediante il passaggio da stadi strumentali remoti a stadi successivi di trasformazione produttiva, avvicinandosi ai beni di consumo. Ma vi sono anche le espansioni collaterali, stimulate dalle economie esterne che reciprocamente si condizionano e dai nuovi bisogni da soddisfare; e vi sono, infine, le espansioni delle reti commerciali di vendita che possono concludersi nei supermarkets. Tutti i centri d'espansione costituiscono sistema — il sistema dello sviluppo — che sarà in equilibrio se le decisioni imprenditoriali si manterranno proporzionate alle tendenze del mercato o alle capacità d'acquisto — d'impresе e di individui — che sono governate a loro volta dalla formazione dei redditi. Se ciò invece non avvenisse, si andrebbe incontro, dopo un'espansione più o meno prolungata e sorretta dall'aumento del credito bancario, alla stasi dello sviluppo o perfino alla depressione, talvolta repentina come quella del 1929-30 negli Stati Uniti.

Abbiamo elementi, anche statistici, per ritenere che il processo ora delineato comporti una modificazione della struttura media aziendale, non soltanto per le grandi imprese, ma anche per le altre, avuto il debito

riguardo alla differente sensibilità dei diversi settori. Come indicazione sommaria, fra i due censimenti italiani dell'industria e commercio eseguiti nel 1951 e nel 1961 si nota (escludendo l'agricoltura) che la categoria delle ditte o unità produttive aventi un numero di addetti da 6 a 10 — che non è la categoria minima — passa dal 3,46% del totale al 4,79%; mentre la percentuale degli addetti nella stessa categoria aumenta dal 5,70% all'8%.

Attraverso siffatte mutazioni la produttività si palesa concetto delicatissimo, difficile ad accertarsi in concreto, soggetto a variazioni da industria ad industria e da impresa ad impresa, concetto fondato sulla previsione del futuro e sulle graduali realizzazioni di tutto il sistema. Perciò il metodo usuale di misurare la produttività media col valore della produzione netta per unità lavorativa può essere conveniente al fine di giudicare l'efficienza del sistema produttivo in un certo periodo, ma non giova a trarre conclusioni nè sull'andamento futuro — per il quale vi sono indici segnaletici molto più significativi, come le variazioni dei prezzi e del volume delle scorte —, nè sulle variazioni da introdurre nella distribuzione del reddito. E ciò va detto per la ragione essenziale che le imprese devono giudicare il rischio al quale vanno incontro nel processo di sviluppo, e devono coprirsi adeguatamente con la formazione di riserve, da usare per gli autofinanziamenti, che sono necessari soprattutto alla grande impresa. Una garanzia dei rischi da parte di organismi pubblici sarebbe infatti contraddittoria col principio della responsabilità della impresa e preparerebbe la collettivizzazione.

Per la grande impresa non si può dunque asserire che siano dominanti nè l'asserita azione monopsonistica, nè quella monopolistica nel significato tradizionale. Certamente le varie situazioni possono differire tra loro, ed è quindi auspicabile che l'intervento tributario accerti esattamente e colpisca gli utili non distribuiti. Ma molto di più si potrà ottenere favorendo la concorrenza

e sollevando le condizioni delle imprese minori con una azione rivolta alla loro riorganizzazione strutturale e ad eventuali fusioni.

C'è infine da osservare che nelle imprese più vaste si presenta un fenomeno di degenerazione interna dei rapporti distributivi in favore degli alti funzionari e dei dirigenti, premiati, sostanzialmente, con una quota di profitto. Questo fenomeno ha una portata non soltanto economica, ma anche sociologica, perchè la categoria degli avvantaggiati riesce a consolidare il privilegio senza assunzione di rischio, acquista sempre più la mentalità di chi si appoggia alla gerarchia e considera l'impresa come un'istituzione quasi pubblica, attendendone benefici in modo somigliante a quanto si verifica — o si spera si verifichi — nella produzione socializzata. La crescente burocrazia differenziata è, forse, il vero difetto delle grandi società e dei gruppi industriali, che non si può certo eliminare, ma si può ridurre con un'azione psicologica rientrante nei fini delle *human relations*.

* * *

Guardando la realtà senza pregiudizi, e riconoscendo l'esistenza di zone d'ombra, in cui si annidano interessi accertamente difesi e pronti ad assumere forme sempre nuove, si pongono obiettivi di controllo nel vigile interessamento dell'opinione pubblica ai rapporti di costume, agli ingenti sperperi individuali e sociali, al corretto funzionamento degli organi sindacali (che non vanno concepiti come forze di monopolio bilaterale intese a prevalere con esorbitanti pressioni) e, in via generale, alla posizione dei deboli che non riescano a superare il punto morto della inferiorità sociale. Connivenze e circoli chiusi possono essere debellati con la preminente applicazione delle leggi vigenti; alleanze di privilegi — quali si verificano, talvolta, perfino tra le categorie antagoniste — debbono essere infrenate e combattute. Questa azione diffusa e continua, opportunamente localizzata per essere efficace, non ha bisogno di inserirsi

nel mito della socializzazione forzata; deve, invece, essere intesa quale strumento di un costante sviluppo della produzione e del reddito. Come osserva Pasquale Jannaccone in un limpido saggio sull'azione dei sindacati: « Le due condizioni dell'assenza di disoccupazione e di un salario sufficiente a mantenere i lavoratori in un conveniente tenore di vita non possono realizzarsi insieme se non a condizione che nuovi bisogni continuamente si sviluppino, nuovi beni si domandino e nuove imprese si formino... Gli assetti contrattuali, propri di un'economia libera, permettono un continuo rinnovarsi degli elementi che partecipano alla produzione e distribuzione della ricchezza, e quindi forniscono continui stimoli ad una maggior produzione, e creano sempre nuove possibilità alle schiere di lavoratori non occupati di inserirsi nel processo produttivo e distributivo ». Affermazioni chiare, che forniscono argomenti per respingere l'opinione, frequente fra gli scrittori socialisti (Dobb, Sweezy, Bettelheim, ecc.), secondo la quale vi sarebbe, da parte delle imprese capitalistiche, una tendenza a limitare gli investimenti o a dirigerli in modo che le innovazioni tecniche introdotte nella produzione riducano i costi senza portare vantaggi alla mano d'opera.

Qui la discussione si allargherebbe a dismisura se volesse tener conto dei molti elementi indicati — a dire il vero con scarsa documentazione — dalle tesi pessimistiche. Conviene osservare peraltro come esse vengano a poggiare, non diversamente dalle tesi relativamente ottimistiche, sui metodi d'indagine che hanno assunto il nome di macroeconomia. Nel campo della distribuzione del reddito i primi contributi a tale indirizzo furono dati, dopo il Keynes, dal Kalecki il quale, ragionando sugli aggregati della distribuzione, fornì nel 1938 una definizione (alquanto discutibile) del « grado medio di monopolio » nella produzione nazionale e considerò inoltre la propensione agli investimenti come vincolo permanente dello sviluppo economico ed elemento di fluttua-

zione. Quasi contemporaneamente ai saggi di Kalecki, un altro concetto fondamentale veniva pure introdotto nell'analisi macroeconomica, ad opera specialmente di Harrod; ed era la relazione tra capitale e reddito, che intendeva spiegare un tipo di aumento del capitale connesso all'aumento del reddito e realizzato, come fenomeno indotto, attraverso una maggiore domanda di investimenti.

È abbastanza agevole comprendere come le premesse ora accennate abbiano consentito la formulazione di taluni schemi di sviluppo. Mentre dal Keynes avevamo appreso che le variazioni dei livelli salariali non hanno effetto sul volume degli investimenti, poichè tendono a smorzarsi in una corrispondente variazione dei profitti e dei prezzi; mentre, ancora, avevamo appreso che un effetto propulsivo per assorbire fattori disoccupati può derivare soltanto da un incentivo agli investimenti sia privati che pubblici; le teorie post-keynesiane costituiscono modelli, non sempre di piena occupazione, in cui giuocano ad un tempo la relazione fra capitale e reddito, configurata in un tipico rapporto, e le propensioni al consumo e agli investimenti da parte dei percettori di profitti o da parte dei salariati. Ingenue formulazioni, dello stesso Harrod, della Robinson, di Kaldor, Fellner ed altri hanno assunto costanti le propensioni al consumo e sono giunti, talvolta, a trascurare le variazioni delle tendenze all'investimento col supporre determinante il rapporto, ritenuto anch'esso costante, fra capitale e reddito. Così la teoria del Keynes è stata alterata, specialmente da Harrod che ha voluto considerare il tasso di sviluppo ritenendolo determinato, in confronto del massimo virtuale, come tasso garantito dalla piena utilizzazione della capacità produttiva (ma non necessariamente della forza lavoro) e come tasso effettivo nelle condizioni reali di occupazione.

Di recente il Robertson ha svolto, mi sembra giustamente, una critica severa a queste ipotesi, che raggiungono risultati piuttosto incerti: anch'io ritengo, personalmente, che di

fronte ai movimenti effettivi non si possa considerare se non la direzione tangente o quella di miglior impiego puntuale delle energie produttive, senza che vi sia un necessario collegamento con posizioni successive ipotetiche: perciò l'impostazione di Harrod si manifesta poco rilevante.

Di maggiore interesse sono invece le formulazioni di Fellner e di Kaldor: la prima perchè riguarda l'incremento del reddito nell'ipotesi di corrispondenza ex ante fra risparmi e investimenti, tramite il rapporto capitale-reddito e salvando la stabilità del valore della moneta; la seconda, perchè vuole riconoscere gli effetti del progresso tecnico quando sia raggiunta la piena occupazione dei fattori produttivi in presenza di coefficienti noti e costanti per le propensioni suddette.

Potremmo accettare le conclusioni di Fellner, a condizione di riconoscere che il rapporto capitale-reddito può mutare e che il processo spontaneo (quello appunto riguardato dal Fellner) continua finchè rimanga attrattivo, sebbene decrescente, il tasso dei profitti sul capitale. Ma sembra invece inaccettabile lo schema di Kaldor in quanto assume che le propensioni richiamate controllino le quote distributive, con la conseguenza che la quota dei profitti è assolutamente determinata se il rapporto capitale-reddito è costante e se il tasso di sviluppo (demografico e tecnologico) è supposto noto. In questa concezione il progresso tecnologico sarebbe alla lunga neutrale agli effetti distributivi accrescendo semplicemente il salario reale in corrispondenza dell'aumento della produttività del lavoro; e ciò confermerebbe la risultanza statistica della approssimativa invarianza temporale delle quote distributive. Strana inversione dei termini del problema. In verità non possono assumersi costanti nè le propensioni (in special modo quella per gli investimenti) nè il rapporto capitale-reddito, il quale ultimo, se fosse costante, verrebbe a negare il teorema di Böhm-Bawerk sulla maggiore produttività finale dei processi capitalistici intensificati. E' vero invece che i

suddetti coefficienti esprimono la situazione del momento, secondo l'entità dei redditi percepiti dalle due categorie. Se le spinte di sviluppo proseguono, in conseguenza del perdurare del progresso tecnico o di altri fattori economici e demografici, quei coefficienti possono approssimativamente rimanere costanti, altrimenti no.

Come ha mostrato Demaria in un saggio importante sul progresso tecnologico, è molto probabile che, alla lunga, esso torni a svantaggio dell'impiego di lavoro: per non creare disoccupazione, bisognerà mantenere la produzione di massa e assegnare ai lavoratori una capacità d'acquisto adeguata ad estesi consumi, e ridurre anche le ore di lavoro. Concordo in questa previsione, ma ritengo che il processo di adattamento potrà essere sufficientemente spontaneo, rassegnandosi il risparmio a percepire un saggio d'interesse decrescente. Nè ci sembra che il toccasana possa essere il controllo sociale degli investimenti, accentuato fortemente nell'attesa dei benefici effetti dell'accelerazione, come ritiene Kurihara. Ogni epoca ha i suoi problemi, diversi da nazione a nazione: molto tempo dovrà ancora passare prima che la pubblica autorità assuma il compito di assorbire il risparmio inoperoso, e debolmente remunerato, col proposito di allargare grandemente i consumi pubblici.

Per intanto, poichè l'abbondanza non è ancora straripante soprattutto nel nostro Paese, è necessario mantenere attivo il processo degli investimenti spontanei delle imprese, lasciar vivere gli organi di raccolta del risparmio per investimenti lunghi, non scoraggiare gli imprenditori con forzate pianificazioni. In sede teorica, anzichè fondarsi sull'operare dei moltiplicatori e degli acceleratori, ci si deve convincere, come ha rilevato il Colin Clark in un importante libretto, che i processi di sviluppo incontrano limiti di tempo e chiedono gradualità rispetto alle risorse disponibili; cosicchè la distinzione fra consumi ed investimenti può ben accogliersi come espressione del carattere funzionale dell'economia di produzione, ma sarebbe assurdo fidarsi ciecamente di un

aumento artificioso degli investimenti, perchè occorre esaminare, caso per caso, momento per momento, quale sia l'effetto di proliferazione in periodi di tempo brevi e lunghi, e non ritenerlo costante nelle varie fasi dello sviluppo.

Tale criterio realistico è l'unico che possa evitare pericolose illusioni, suggerendo ai responsabili della politica economica i passi da compiere in rapporto alla situazione congiunturale e alle prospettive di sviluppo. Coordinando le possibilità dei vari settori della produzione, e moderando l'espansione dei mezzi monetari, si potrà consentire un'attiva trasformazione del risparmio in investimenti fruttiferi, in modo da creare le condizioni più favorevoli all'incremento della produttività, dalla quale dipende non soltanto la capacità di concorrenza in campo internazionale ma la stessa attribuzione ai lavoratori di più alti salari. Si delinea quindi, sempre più chiara l'esigenza fondamentale di incrementi paralleli e coordinati, allo scopo di garantire una continua alimentazione del processo economico. E qui, come sopra si è accennato, occorre sottolineare che i vincoli fra le economie di molti paesi rendono più acuto il bisogno di un incremento della produttività e impongono la più severa attenzione.

* * *

Avviandomi alla conclusione, vorrei mettere in rilievo i compiti di uno Stato democratico riguardanti la distribuzione. Essi sono molteplici, sempre più gravi nella nostra epoca, ed operano variamente in forme dirette e indirette, con assunzione di costi che ricadono inevitabilmente sulla collettività, anche attraverso ostacoli alla produzione. Perchè è necessario riconoscere che la formazione del reddito non è soltanto legata, come afferma Keynes, alla ripartizione generale fra consumi e risparmi-investimenti, ma anche al ruolo assunto dagli enti pubblici in confronto delle imprese private.

La tassazione dei patrimoni all'atto della successio-

ne, e dei redditi personali con criterio progressivo, è ancora il rimedio principale per attenuare le eccessive disparità in partenza e in arrivo, rispettando limiti inerenti alla necessità di non danneggiare gli investimenti e lo spirito imprenditoriale. Gli interventi che andassero oltre questi limiti avrebbero l'effetto di togliere al sistema economico quegli incentivi che anche gli economisti post-keynesiani riconoscono indispensabili allo sviluppo. « In condizioni capitalistiche — dice Joan Robinson — si può conservare la piena occupazione solo conservando la prosperità anche per i capitalisti ». E, con moderazione di termini, intendiamo per capitalisti tutti coloro, anche risparmiatori, e piccoli azionisti, che partecipano comunque alla dotazione di capitale della collettività e ne promuovono la diffusione.

Innumerevoli campi si aprono poi all'azione statale o di enti pubblici per effettuare una redistribuzione; in questo settore il nostro Paese ha già creato una rete imponente di erogazioni sociali, che nel 1961 raggiungevano globalmente il valore di 2679 miliardi su un reddito totale netto di 18.905. Si può ancora procedere oltre, a condizione di amministrare meglio, sviluppando le spese per l'istruzione professionale, e rendendo efficiente la mobilità del lavoro nel quadro di una sana programmazione.

Sul tema degli interventi negli investimenti abbiamo già detto che occorre procedere con cautela, proprio per l'antitesi che può crearsi con gli investimenti privati in ragione del comune appello al risparmio, e per i dubbi effetti redistributivi. Forme d'integrazione sono opportune in quanto rispondano ad esigenze di organicità strutturale e di stabilità nell'occupazione delle forze produttive, senza peraltro abusare di un principio che, per sua natura, può dar luogo a troppo vaste e pericolose applicazioni. È superfluo aggiungere che sono essenziali interventi per il sollevamento delle regioni depresse e che un'efficace politica di edilizia popolare viene a porsi tra le misure destinate ad accrescere il benessere.

Questo è, per accenni, il quadro vastissimo dei compiti che lo Stato può assumersi per una graduale realizzazione. Indubbiamente lo Stato così delineato non appare assenteista, ma anzi la finanza pubblica avrà caratteri di produttività redistributiva, e i pubblici servizi non saranno intesi semplicemente come un fattore di produzione aggiunto al capitale e al lavoro secondo la concezione tradizionale.

Nessuno può pensare che esistano oggi, come domani, soluzioni definitive ai problemi della distribuzione. I problemi, infatti, vivono nella realtà storica, si modificano continuamente e gli schemi concettuali astratti non bastano a risolverli additando sbocchi finali alle società umane. Così la scelta fra il regime economico capitalista e quello socialista può considerarsi superata, oggi, dalla ricerca dei mezzi atti a determinare il progresso, che non è garantito dai tecnocrati nè da altra supremazia di parte, ma da un ambiente evoluto di responsabilità, dal risanamento dei rapporti tra le varie classi che devono acquistare maturità e consapevolezza. Maffeo Pantaleoni dichiarò al principio del secolo che « l'individualismo e la libertà hanno creato le condizioni di agiatezza che sono necessarie e sufficienti perchè si sviluppi l'altruismo ». In ultima analisi, è questo il fine al quale aspirano ardentemente le società moderne.