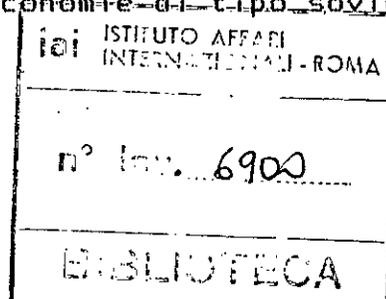


"1° CONVEGNO SCIENTIFICO ANNUALE"
AISSEC, Torino, 25-26/X/1984

- (1) programma e lista dei partecipanti
- (2) Balcet, Giovanni: "Italian technology transfer to India"
- (3) Bellofiore, Riccardo: "Ristrutturazione del capitale e crisi dell'occupazione alle soglie degli anni Ottanta"
- (4) Benini, Roberta: "Le renouvellement technologique et les changements structurelles: elements de crise en URSS?"
- (5) Bertinelli, Roberto: "Il reddito nazionale cinese"
- (6) Buttino, Marco: "La rivoluzione bolscevica in Turkestan: conflitto etnico e lotta politica"
- (7) Conte, Annalisa/Santacroce, Paolo: "Presentazione di un atlante socio-economico delle regioni dell'Est europeo"
- (8) Cugno, Franco/Ferrero, Mario: "Fusioni di imprese ed efficienza nei modelli di economie autogestite: un commento a Nuti"
- (9) Dallago, Bruno: "L'economia sommersa all'Est e all'Ovest"
- (10) Ferrero, Mario: "L'ipotesi di terra libera e la stabilità organizzativa dei sistemi economici"
- (11) Gilibert, Giorgio: "L'economia naturale"
- (12) Grisoli, Valerio: "Costi di ricerca, eccesso di domanda e comportamento del consumatore"
- (13) Guerrieri, Paolo/Padoan, Pier Carlo: "L'economia politica internazionale dall'egemonia all'ologopolio"
- (14) Di Leo, Rita: "Le relazioni industriali nell'URSS"
- (15) Luciani, Giacomo: "Allocation vs. production states: a theoretical framework"
- (16) Malle, Silvana: "Nuove forme di organizzazione del lavoro in URSS: le brigate di lavoro"
- (17) Ninni, Augusto: "Le risposte alla crisi energetica in Francia, Germania e Regno Unito: alcuni elementi di confronto"
- (18) Ortona, Guido: "Qualche dato e qualche ipotesi sulla relazione fra tasso di inflazione e livello di sviluppo nei paesi OCDE"
- (19) Regis, Giuseppe: "Note sull'apertura della Cina al mondo esterno"
- (20) Ricottilli, Massimo: "Rilevanza della struttura economica nel processo di aggiustamento dei paesi in via di sviluppo"
- (21) Rolfo, Secondo: "L'automazione delle lavorazioni meccaniche nei paesi dell'Est europeo"
- (22) Stefani, Giorgio: "I piani quinquennali nei paesi del Sudest Asiatico: validità ed intenti"
- (23) Tarantelli, Ezio: "The regulation of inflation in western countries and the degree of neocorporatism"
- (24) Tasgian, Astrid: "Distribuzione del reddito, composizione della domanda e struttura della produzione: il caso del Cile di Allende"
- (25) De Vincenti, Claudio: "Impresa e tautness nelle economie di tipo sovietico"



- con il contributo del CONSIGLIO NAZIONALE DELLE RICERCHE
- in collaborazione con il LABORATORIO DI ECONOMIA POLITICA della Facoltà di Scienze Politiche dell'Università di Torino

ASSOCIAZIONE ITALIANA PER LO STUDIO DEI
SISTEMI ECONOMICI COMPARATI

A.I.S.S.E.C.

1° CONVEGNO SCIENTIFICO ANNUALE

Torino, 25-26 ottobre 1984

Segreteria organizzativa del Convegno:

Dr. Mario Ferrero

Dr. Guido Ortona

Laboratorio di Economia Politica, Via S.Ottavio, 20 - 10124 TORINO
TEL. 011/879281 - 011/874804

Palazzo Nuovo delle Facoltà Umanistiche
Via S.Ottavio, 20

UNIVERSITA' DI TORINO

GIOVEDI' 25 OTTOBRE

SESSIONE PLENARIA

- Ore 9 Le relazioni industriali all'Est e all'Ovest
- R. DI LEO Le relazioni industriali nell'URSS
 S. MALLE Le brigate del lavoro nell'URSS
 M. SALVATI Le relazioni industriali durante la crisi 1979-1984 : Italia e Inghilterra
 E. TARANTELLI Le relazioni industriali nei paesi occidentali
- Ore 11,30 Intervallo
- Ore 12 Problemi attuali delle economie in via di sviluppo
- G. FODELLA Tecnologia e sviluppo delle risorse locali nei PVS
 G. SACCO E' possibile una nuova ondata di NICS ?
- Ore 13,30 Colazione
- SESSIONI SEPARATE**
- Ore 14,30 A) Area mediterranea, paesi arabi e problemi energetici
- G. QUERINI La nuova divisione internazionale del lavoro nell'area mediterranea: il ruolo delle imprese multinazionali
 G. LUCIANI I paesi arabi produttori e non produttori di petrolio
 M. DI MATEO-A. RUIZ Alcuni effetti dell'interdipendenza tra paesi produttori di petrolio e paesi industrializzati
 A. NINNI-A. RULLANI Politiche energetiche comparate nei paesi europei
- B) Teoria dell'economia socialista autogestita
- B. JOSSA Due opinioni sulla teoria dell'impresa autogestita (con una conclusione sulla definizione di socialismo)
 A. CHILOSI L'economia autogestita con diritto dei lavoratori ad essere assunti: il problema degli incentivi
 A. GATTO La teoria economica dell'impresa autogestita
 F. CUGNO-M. FERRERO Fusione tra imprese e disutilità del lavoro nel modello di Hertzka
- C) Dati e analisi sui paesi socialisti
- A. COMTE-P. SANTACROCE Un atlante economico dell'Europa orientale
 S. PRAI Gli squilibri territoriali nell'URSS
 R. BENINI La tecnologia come fattore di crisi nell'URSS
 S. ROLFO L'automazione delle lavorazioni meccaniche nei paesi dell'Est

Ore 17 ASSEMBLEA ANNUALE DELL'ASSOCIAZIONE ITALIANA PER LO STUDIO DEI SISTEMI ECONOMICI COMPARATI

SESSIONI SEPARATE

- Ore 9 A) Alcuni problemi delle economie di tipo sovietico
- S. JACONIS Fattori monetari ed equilibrio del sistema nell'interpretazione di alcuni economisti sovietici
 M. BOCCELLA La distribuzione del reddito nell'URSS
 B. DALLAGO Cause e conseguenze della seconda economia all'Est e all'Ovest
 M. BUTTINO La sovietizzazione di un paese islamico: l'Asia centrale 1917-1925
- B) I rapporti economici con l'estero dei paesi del terzo mondo
- M. RICOTTILLI Rilevanza della struttura economica nell'aggiustamento degli squilibri della bilancia dei pagamenti dei paesi del terzo Mondo
 F. MAGGIORA La crisi finanziaria in America latina
 M. KHALDI I programmi di stabilizzazione dei FMI nei paesi in via di sviluppo
 G. GRAZIANI I rapporti economici tra l'URSS e il Terzo Mondo
- C) Problemi teorici delle economie socialiste e del socialismo
- V. GRISOLI Il comportamento del consumatore sotto razionamento in un'economia socialista
 C. DE VINCENTI La teoria dell'impresa nelle economie socialiste
 G. GILIBERT La teoria dell'economia naturale pianificata di Neurath
 M. FERRERO L'ipotesi di terra libera e la stabilità organizzativa dei sistemi economici

Ore 11,30 Intervallo

- Ore 12 A) L'economia cinese
- R. BERTINELLI Reddito nazionale cinese: problemi di organizzazione e di elaborazione dell'aggregato
 G. REGIS Le relazioni economiche Cina-Estero
- B) Gli Stati Uniti e l'economia mondiale
- P. GUERRIERI-P. PADOANI Economia politica internazionale: dall'egemonia all'oligopolio
 R. BELLOFIORE Gli Stati Disuniti: rassegna di alcuni studi recenti su ristrutturazione, occupazione e produttività negli U.S.A.
- C) Problemi dell'industrializzazione nei paesi in via di sviluppo
- G. STEFANI I piani quinquennali nei paesi del Sud-est asiatico: validità ed intenti
 A. TASCIAN Il rapporto tra distribuzione del reddito, composizione della domanda e struttura della produzione: il caso del Cile di Allende
 G. BALCET Trasferimenti internazionali di tecnologia Italia-India

Ore 13,30 Colazione

SESSIONE PLENARIA

- Ore 14,45 L'inflazione all'Est e all'Ovest
- D.M. NUTI L'inflazione repressa nell'economia sovietica
 G. ORTONA Inflazione e livelli di sviluppo nei paesi OCSE
- Ore 16,30 Relazioni sui lavori delle sessioni separate e discussione generale

Giovanni Balcet

Italian Technology Transfer to India.

1. Introduction
2. The main results of the research
3. Concluding remarks

Comunicazione presentata al I Convegno AISSEC
Torino, 25-26 ottobre 1984

6900

(2)

1. Introduction

~~As a consequence~~ India is a major receiving country of Italian ^{technology transfer to} ~~investments in~~ developing countries. Therefore a significant insight on the role of NFs in the Italian manufacturing firms' strategies also comes from a direct inquiry, carried on in 1983 within an EEC research project on the transfer of technologies to this country (1).

The information base for the research was established through interviews with firms based in four European countries (Denmark, France, Germany and Italy), as well as in the U.S. and in Japan.

The choice to concentrate the focus on India allows an in-depth recognition of relevant variables, thanks to the knowledge of the universe, represented by a total of 120 firms, involved in 170 contracts in the period 1970-1982, according to the Indian Investment Centre.

A sample of firms, representing the industry and the dimensional structure, was selected and 30 interviews were undertaken, with details on 47 contracts or joint-ventures.

(1) See: L. Hoffman et al., Problems and Perspectives of the Transfer of Technology between the Countries of the European Communities and India, ATV, Regensburg, 1984.

In this context, the analysis of strategies and performances of Italian firms was strongly affected by policy issues, related to the hypothesis that the technology transfer is mutually profitable in the long run, but that distributional conflicts, impediments and distortions can arise in the short run.

The great dimension of the Indian market, the growing share of industry in GDP, the relevant scientific and technical manpower, makes it attractive for exporters of goods as well as of technology.

Both FDIs and technology transfers are submitted to strict licensing regulations; FDI in general is permitted only if it substantially contributes to the technological development of the country. In 1973 foreign investors were requested to reduce their equity participations to 40% or less, with the exception of highly export-oriented and high-technology investments.

Even technology transfer policy is very selective, in order to achieve a technology self-sufficiency in key industries. The Indian Investment Centre has therefore on one hand identified a list of industries and lines of production "for which foreign collaboration may be considered" (ranging from automobile industry to industrial machinery, electric equipments, machine tools and chemicals), and on the other hand a list of industries "where no foreign collaboration... is considered necessary" (ranging from consumer goods to agricultural machinery, fertilizers, paper products, rubber industries and leather goods).

Every industrial cooperation agreement (equity or non-equity) must obtain a licence from the government, that plays an active role in the bargaining process between the industrial partners.

Following the priorities imposed by Indian policies, the technology transfer agreements in the sample are concentrated in a few branches, especially manufacturing of machinery, both non electrical and electrical, and chemicals (mostly industrial chemicals and the pharmaceutical industry). Transport equipment, textile and other industrial activities are represented to a lesser extent.

Three companies in the sample have more than 10.000 employees and a sales volume of more than 500 billion lira; one third has less than 30 billion lira and less than 200 employees.

Smaller firms are prevailing in the machinery industry, while in the chemical industry the concentration is higher.

Two thirds of the interviewed firms are newcomers on the Indian market, and this share increases to 90% for small companies.

The sample firms are also quite export-oriented (half of them have an export share larger than 30%).

It is worth noting that for a majority of companies India is the most important developing country to which they transfer technology.

2. The main results of the research

We can group some of the most interesting findings of this research as follows.

a) The targets of technology-exporting firms

Beside the obvious interest in direct financial gains, deriving from the agreements, two are the main reasons for transferring technology to India: the opening up of new markets, and the reaction to trade restrictions; a relevant stimulus comes also from national and foreign competitors (see fig. 1).

These data clearly show a dominant market-oriented strategy explaining the Italian firms' conducts; it is consistent with the minor importance of the cost-oriented targets, such as the advantages deriving from low labour costs and from the provision of raw materials.

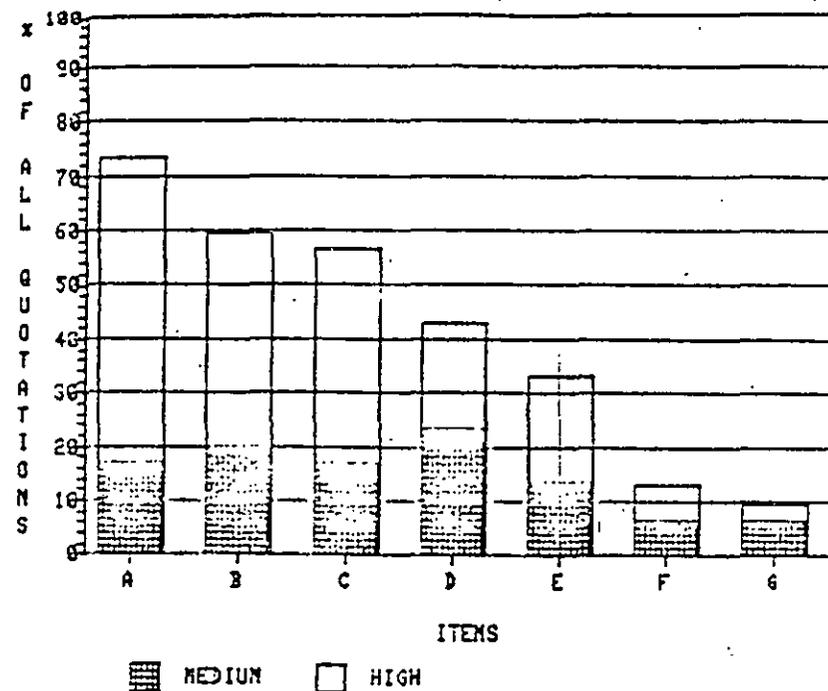
In the Indian case, therefore, the use of NFs doesn't correspond to any vertically integrated strategy of international relocation of productive processes. They seem to be a rather essential instrument for penetrating in new, growing and potentially large markets, that for Italian exporters are typically characterised by a very high "psychic distance" (1) because of the cultural, historical, institutional and linguistic differences (2).

This essential characteristic of the internationalization of Italian firms through the NFs is consistent with our previous

(1) In the sense proposed by J. Dunning, *International Production and the Multinational Enterprise*, Allen & Unwin, London, 1981.

(2) In the case of Italy, these differences and the consequent "distance" contrast with the relative "cultural proximity" of other developing countries, notably in Latin America.

Figure 1 - Targets of technology-exporting firms



- A = expected gains
 B = open up new markets
 C = reaction to trade restrictions
 D = adaptation to competitors
 E = protection of existing markets
 F = labour cost advantages
 G = protection of the import of raw materials

Source: A.T.W., Resenburg

findings, and with the results of other investigations on Italian majority-owned FDI in LDC (1).

b) The negotiation process

Highly consistently with our previous findings, we must stress that the initiative for negotiating only in 20% of the cases was taken by Italian company, while in the majority of cases (55%) it was taken by the Indian partner, and in the remaining cases by a third party. This tendency is more accentuated for the small companies, that in the 73% of the cases concluded agreements following the initiative of an Indian firm.

The same situation was observed in the case of other European countries, with the notable exception of France (2).

It can be explained in two different ways.

In the first place, it could correspond to a lack of active strategies towards India, connected with the lack of information and the high distance factor; only very few big Italian multinationals proved to have a coherent strategy of expansion in this country.

In the second place, this empirical evidence could correspond to a strong contractual position of the technology exporters, positively related to the uniqueness of their technology.

The entire duration of the process of negotiation and approval by the

(1) N. Acocella and R. Schiattarella, Italian Direct Investment in Developing Countries, "Lo Spettatore internazionale", 1, 1982. The authors find a dominant market-orientation in the subsidiaries of the Italian multinationals in LDCs they examined.

(2) In the sample of French firms the weight of big companies was much higher.

Licensing Authority frequently took more than 2 years, because of the bureaucratic obstacles and the presence of three actors in the bargaining process, i.e. the two partner firms and the governmental agency. This confirms us that the long duration and the uncertainty of the negotiation processes represented a main obstacle to the technology transfer from the point of view of the interviewed firms.

c) Contractual Forms and Technology Contents

Technology transfers are realised through contractual packages, usually non-equity.

Given the relatively higher availability in India of human and technological resources, compared to other developing countries, a strategy of involvement of such local resources implies a comparatively lower degree of packaging.

So, it is worth noting that the turn-key agreements and the product-in-hand contracts are relatively less important than licensing (see table 1, which provides the frequencies, not mutually exclusive, of the transfer forms).

Table 1

FORMS OF TECHNOLOGY TRANSFER	
	number of quotations
Joint ventures	6
Turnkey agreements	8
International subcontracting	0
Selling of patents	4
Licenses on patents	1
Other licenses	1
Management and service contracts	1
Franchising	1
Product-in-hand contracts	2
Production-sharing contracts	0
Collective R&D	1
Training of Indian labour	40
Providing of home-country skilled labour	25

Source: A.T.W., Regensburg

However, the sale of plant through turn-key agreements is important within the chemical industry, where it represents 30% of all contracts, due to large and medium-sized companies. One can make the hypothesis that in this sector the technological capability of Indian firms is lower than in other branches.

It must be noted that a very large majority of agreements (85%)

foresee the training of Indian personnel, both in Italy and in India; in most cases the delegation abroad of Italian skilled labour and staff is also included. Both the training in Italy and the delegation of Italian staff usually take the form of short-term visits. On the contrary, the absence of international subcontracting and production-sharing contracts significantly confirms that the sample firms are not involved in India in international operations vertically integrated.

Also management and service contracts are not frequent, and limited to large firms.

The role of franchising is not noticeable, because the industry structure excludes the branches (such as clothing) where it could be essential, and because of government restrictions on the use of foreign trade marks on the Indian market.

The inquiry, providing information about the technical content of the transfer, confirms the general findings previously illustrated (see table 2).

The provision of component, materials and equipment is a very important aspect of the agreements, consistently with the subjective evaluations of the firm managers; it substantially contributes to the export flow induced by the NFs.

As expected, all of the contracts foresee the provision of technical documentation, and two thirds foresee advice and information on technical issues.

The transferred technology in a majority of cases was recent; it was very rarely (in about 10% of cases) modified or adapted

Table 2 - CONTRACTUAL PROVISIONS

	number of quotations
Provision of documentation covering the technical issues involved (e.g drawings, formulae, design, procedures)	47
Provision of equipment, instruments, etc.	21
Provision of materials and components for ongoing production	32
Provision of initial advice on the technical issues involved by short visits (up to 1 month) of the staff to the Indian partner	23
Provision of initial advice on the technical issues by the staff for periods longer than a month to the Indian partner	19
Provision of initial advice on the use and application of the technology by short visits (up to 1 month) to the company of staff from the Indian company	35
Provision of initial advice on the use and application of the technology by visits to the comp. of staff from the Indian company for periods longer than a month	3
Provision of subsequent advice and information in response to Indian company request during ongoing use of the technology	31
Provision of subsequent advice and information on a regular ongoing basis	24
Provision for the Indian company staff to acquire experience in product development, process improvement and modification etc. through periods of training or secondment in the research laboratories and engineering offices	29

Source: see table 1

for the Indian users (1).

A very high percentage of firms (30%) declared to have a monopoly position for the transferred technology; this gives support to the previous formulated hypothesis of a strong contractual position vis-à-vis the Indian partner for a relevant number of firms.

For the remaining companies, the main competitors came from the USA and West Germany.

d) Benefits

The direct financial benefits take the form of lumpsum payments or of royalties. Italian firms have a strong preference for the first form, foreseen in almost 60% of the contracts, while 8% of the contracts have only royalties; in the remaining contracts the two forms of payment were combined.

The emphasis on lumpsum payments, generally observed in all the countries under study, is stronger in the chemical industry: in the Italian case all the contracts foresee lumpsums without royalties. On the contrary, in the machinery industry such payments are combined with royalties in a large majority of contracts.

In order to explain these data, one must consider firstly that lumpsum payments are less risky, being independent of the future success of the technology importer, and secondly that Indian regulations limit the royalty rate to 5% of the value added (with exceptions for highly sophisticated technologies); but in about 43% of the cases, royalty rate was only of 2 to 3%. Therefore, the lumpsum is the principal form of di-

(1) These data alone do not allow an assessment about the "appropriateness" of the transferred technology.

rect payment, also in order to circumvent the restrictive legislation.

As we have stressed before, the goals of the NFs usually go beyond the direct financial benefits; indirect benefits in terms of export performances are essential in the firms' expectations. The research does not provide quantitative data on such benefits; an interesting indicator, however, is given by the frequency of mechanism of control and of restrictive clauses in the contracts (see tab. 3).

We must note that in India such restrictions are officially forbidden by government regulations, and so they are often foreseen by inofficial "side-letters". Although the interviewed managers were reluctant on this argument, we can see from their answers that the diffusion of technology within India and to third countries is forbidden by a majority of cases; and that export restrictions to Italy are contained in 43% of contracts, to third countries in 32%.

This finding confirms the crucial importance of the restrictive clauses, that we have observed in the sectoral studies. Unfortunately, the inquiry on India does not quantify the role of the "tie-in" clauses, relative to the provision of pre-products, materials and machinery, to which companies attach great importance in order to enhance their total benefits.

We must also note the relevant role of quality controls, especially when the name of the technology exporter is associated with the product; this role is less relevant in the chemical industry, where the sale of turn-key plants, without further long-term involvement of the firms, is more relevant.

The higher frequency of restrictions on the diffusion of technologies, with respect to restrictions on marketing, may be explained by several factors: the low international competitiveness of Indian firms, the diversified effectiveness of government regulations, the difficulty in enforcing export restrictions (1).

Table 3-MECHANISMS OF CONTROL

control of	number of yes-answers	number of no-answers
quality	26	21
export to the home country	20	27
export to third countries	15	32
communication of the technology in India	26	21
communication of the technology to third countries	25	22

Source: See table 1

(1) In the experience of Italian firms in India, there have been also cases of controversy with the local partners, deriving from the violation of contractual restrictions.

3. Concluding Remarks

a) Within a theoretical framework of "total foreign involvement" of the firm, the different terms of international operations, ranging from spot exports to majority-owned FDI, may be considered both complementary or alternative options. The choices and the conducts of the firms will depend on a complex set of variables: the impact of technological innovations, the nature of the goods and services, the structure of industries, the country-specific factors (including those relative to the home country) (1).

The relation between transaction costs (deriving from the use of the markets) and coordination costs (deriving from internalized or hierarchical organization) affects the first best and second best options of the firms.

In the case of the transfer of technology agreements from Italy to India, the NFS appear to be complementary instead of alternative options with respect to exports. (Given the strict limits institutionally imposed on FDI, this last choice is much less relevant).

The research provides evidence on two important points:

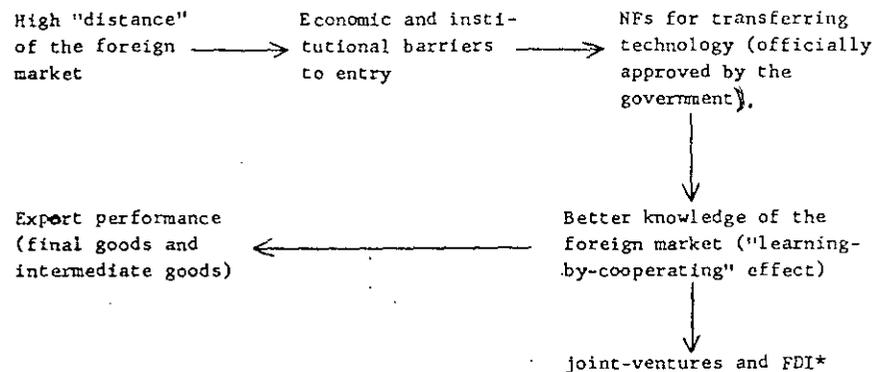
- 4) firstly, the high barriers around the Indian market, deriving both from institutional factors (i.e. protectionist policies), and from the geographic, economic and cultural

(1) Monigliano and Balcer, New Trends in Internationalization: Processes and Theories, "Economic Notes", 3, 1983.

overcoming of U.S. enterprises in developing countries. Their role in trade and development, UN, New York, 1972.

distance;

b) secondly, the dominant role of market-oriented targets in the strategies of Italian firms involved in NFs in order to transfer technology. Consequently it seems to emerge the following sequence:



* if the investing firms have sufficient resources, the policies of the host-country evolve favourably, etc.

In the example under study, the role of NFs for promoting future export performance is fairly clear. The possible role in opening the way for more internalized operations (i.e. joint ventures and majority-owned FDI) will depend mainly on the evolution of the host country's policies.

b) A large literature is focussed, over the last ten years, on the role of restrictive business practices in international investments and in transfers of technology, with special reference to their impact in LDCs (1).

(1) See, for ex., R. Vernon, *Restrictive Business Practices. The operations of U.S. enterprises in developing countries. Their role in trade and development*, UN, New York, 1972.

The NFs, in particular when embodying technology transfers, are a way for exploiting abroad the intangible assets of the firm (i.e. its know-how, skills and organizational capability); the "right of exclusion" (1) is essential in order to assure to the transferring firm the "appropriability" of such assets, through the control and the strict limitation of the diffusion of proprietary know-how.

One can expect that the importance of explicit restrictive clauses on technology diffusion as well as on marketing and exports increases when the foreign involvement of the firm takes the form of non-equity agreements.

The research on India gives support to this hypothesis, because of the crucial importance given to control mechanisms by the Italian firms, although such clauses are officially forbidden by the host country's legislation.

Their relative importance seems to be differentiated according to the market power of the firm and to the potential comparative advantages of Indian competitors.

So, in the case of high technologies, considered not appropriate by the Indian partners, as well as in the case of Italian small firms, without relevant shares of markets, restrictive commercial clauses are of minor importance.

In the Italian context a great emphasis is given also to the "tie-in" contractual agreements, obliging the local partner

(1) See M. Casson, *Alternatives to the multinational enterprise*, 1979.

to import components and equipment exclusively from the technology exporter, in order to provide a very important source of indirect benefits for Italian companies, which so compensate the limitation imposed by the government on royalties.

Restrictive practices tend to reinforce the monopolistic power of the technology seller, and to create "semi-internalized" flows of products and services under its control, even in absence of equity participations.

- c) The research project sheds also light on several policy issues, pointing out relevant obstacles to further development of the flows of technology.

Generally speaking, institutional factors and public policies affect negatively the agreements in two opposite ways, i.e. through an excess of regulation in India, and a lack of public support in Italy.

On the Indian side, consistently with our general findings, the inefficiency of the bureaucracy is considered by the firms a main obstacle for transferring technology, followed by the limitations on royalties and on the duration of the contract, and by tax policy, because of the double taxation on technology sales.

In particular, the regulations imposing limitations on royalty rate and on the duration of the agreement affected the structure of returns, stimulating both lumpsum payments and indirect benefits from goods and services provided by the technology exporter. This situation can remove incentives to long-term development of technological and productive cooperation, especially in the most innovative activities reinforcing short-term views of suppliers of technology.

On the Italian side, the main negative factor is the lack of information on the Indian market we have stressed before; many firms therefore overrate the risk of expanding in this country. Public institutions don't contribute significantly to overcome this obstacle (1), and firms have low expectations about the possible support from public institutions, limiting themselves to ask better financial support. Consequently the existing facilities and initiatives promoted by governmental boards (for ex. training facilities for foreign labour, and development cooperation projects) have a limited impact.

(1) India is not included in the priority countries for development cooperation by the Italian government.

L'OMBRA DEL FUTURO
RISTRUTTURAZIONE DEL CAPITALE E CRISI DELL'OCCUPAZIONE
ALLE SOGLIE DEGLI ANNI OTTANTA (*)

Riccardo Bellofiore
Dipartimento di Scienze Economiche
Istituto Universitario di Bergamo

(*) Si ringrazia A.Enrietti, P.Ferri, A.Lipietz, M.Revelli, M.Salvati e F.Volpi per aver letto e commentato una precedente stesura. La paziente lettura e le puntuali osservazioni di M.Messori hanno consentito di eliminare imprecisioni ed ingenuità, suggerendo alcune integrazioni. La responsabilità per le tesi sostenute rimane ovviamente mia. Il testo verrà presentato al 1° convegno scientifico annuale dell'A.I.S.S.E.C. (Associazione italiana per lo studio dei sistemi economici comparati), Torino, 25-26 ottobre 1984.

6800

I N D I C E

0. Avvertenza a mo' di premessa	pag.	1
1. Introduzione	"	2
2. Crisi del keynesismo: la controoffensiva dell'economia ortodossa e alcune risposte	"	7
3. La deindustrializzazione dell'America: le tesi di Bluestone ed Harrison	"	16
4. Alcune critiche	"	22
5. Riorganizzazione del processo di lavoro e anatomia della perdita dei posti di lavoro	"	33
6. Una digressione: la teoria marxiana del valore e della accumulazione	"	36
7. Onde lunghe nello sviluppo capitalistico e segmentazione del lavoro	"	39
8. Crisi di ristrutturazione: processo di lavoro, salario e moneta-credito nel modello fordista e nella sua crisi	"	49
Note	"	61

L'OMBRA DEL FUTURO. RISTRUTTURAZIONE DEL CAPITALE E CRISI DELL'OCCUPAZIONE ALLE SOGLIE DEGLI ANNI OTTANTA

0. Avvertenza a mo' di premessa

Questo saggio è in realtà di difficile definizione, tanto dal punto di vista della sua collocazione disciplinare quanto da quello delle sue ambizioni. Non è difatti in senso stretto una rassegna completa di studi sugli Stati Uniti: piuttosto, cerca di valutare come recentemente, in alcuni ambienti tanto diversi come quello radical anglosassone e marxiano (in senso lato) francese, le urgenze della 'crisi' attuale, come anche nuovi approcci teorici stimolati dalla crisi del keynesismo e del marxismo, abbiano costituito i punti di partenza che hanno condotto numerosi autori alla proposizione di spiegazioni originali dei processi di c.d. deindustrializzazione e della flessione della produttività, come più in generale delle trasformazioni strutturali in atto. La forma della mia operazione di sintesi e critica di questi tentativi è evidentemente condizionata dai miei lavori recenti più strettamente teorici(1).

(1) - Si vedano almeno: "Moneta e sviluppo in Schumpeter", in Quaderni di storia dell'economia politica, 2, 1983; "Marx dopo Schumpeter", di imminente pubblicazione in Note economiche; "Schumpeter e Wicksell: note per un confronto" (con F. Picollo), intervento al Convegno "Società, sviluppo, impresa" su Schumpeter, Milano.

Le ambizioni sono dunque grosse, ma certo ancora sproporzionate agli esiti del mio lavoro, dovendosi intendere questo scritto solo come l'inizio di una ricerca. Ne presento i primi risultati, ritenendo utile una discussione dei libri e delle correnti passate qui in rassegna.

1. Introduzione

Il termine 'deindustrializzazione', entrato nel dibattito scientifico nella seconda metà degli anni settanta, si è diffuso con gli anni ottanta al di là della ristretta cerchia degli addetti ai lavori, fino ad essere usato correntemente nelle discussioni non solo di politica economica ma politiche tout court.

Ad una prima superficiale indagine le ragioni che spiegano l'interesse per la deindustrializzazione come concetto chiave in grado di esprimere sinteticamente la fase più recente nell'evoluzione di molti dei paesi occidentali (in particolare Stati Uniti, Gran Bretagna ed Italia) sono legate non solo alla asserita potenza interpretativa della categoria ma anche al suo impatto emotivo. Ciò è certamente vero per la versione dominante. Quest'ultima legge la deindustrializzazione da due angoli visuali. Da un lato, si registra l'ineluttabile tendenza nei sistemi capitalistici

./ - no, 1983; e l'ultima parte di "Portata e limiti della ripresa sraffiana dell'economia politica classica" (con M.Guidi), intervento al Convegno su Sraffa promosso dall'Istituto Gramsci piemontese tenutosi a Torino nel maggio 1984.

ad una riduzione dell'occupazione in termini assoluti nel settore manifatturiero (per lo meno per quanto riguarda l'occupazione stabile nelle grandi imprese), e spesso si sottolinea l'emergere di nuovi modelli di accumulazione caratterizzati dalla presenza di un sistema di piccole e medie imprese autonome ad occupazione flessibile, magari affiancato da una crescente incidenza del terziario avanzato. Dall'altro lato, questa visione della tendenza di lungo periodo si accompagna alle lamentele per una presenza 'eccessiva' di uno Stato distrattore di risorse e propagatore di inefficienza, che finisce con l'impedire un aggiustamento morbido del sistema sociale all'andamento dell'economia quale imposto dalla mano invisibile perchè velleitariamente si propone di modificare il corso naturale delle cose.

Ma quanto detto non è meno vero se riferito all'uso che del termine deindustrializzazione è fatto nella sempre più numerosa produzione sul tema che proviene da economisti radical anglosassoni, i quali prevalentemente interpretano la deindustrializzazione come smantellamento della base produttiva e attacco all'occupazione ed alle condizioni di lavoro in una determinata area economica, dovuta tanto a processi di lungo periodo quanto alle recenti politiche economiche di stampo monetarista e/o antikeynesiano.

In effetti, lo stesso significato del termine è tutt'altro che univoco. Come mostra Alec Cairncross in un articolo¹ già di quattro anni fa, per deindustrializzazione si è inteso: sia l'incapacità di un sistema economico di mantenere un avanzo delle esportazioni manifatturiere sul-

le importazioni manifatturiere 'essenziali' mantenendo così una bilancia dei pagamenti in pareggio²; sia, più genericamente, una ricaduta, relativa od assoluta a seconda dell'autore, dell'occupazione manifatturiera; oppure ancora una riduzione, anche qui relativa od assoluta, della produzione manifatturiera.

La stessa molteplicità delle accezioni mostra che il riferimento alla categoria deindustrializzazione non è sufficiente a definire in modo generalmente condiviso nessi causali, e neanche a delimitare temporalmente o spazialmente in modo preciso un determinato fenomeno oggetto d'analisi.

Può essere perciò forse più interessante - invece di tentare di fornire una rassegna completa, impossibile in questa sede, della letteratura sulla 'de-industrializzazione', e sia pure limitatamente agli scritti di provenienza genericamente marxista - cercare di saggiare alcuni dei più rilevanti tentativi recenti di individuare, con riferimento al caso specifico costituito dagli USA, le ragioni della flessione della produttività e delle modificazioni nel livello e nella composizione dell'occupazione verificatisi a partire dalla metà degli anni sessanta.

Il punto di partenza sarà costituito dal libro di Bluestone ed Harrison. The De-industrialization of America³. La scelta non è casuale. Si tratta infatti di un testo che ha ambizioni di analisi e proposta molto alte. Mediante l'interpretazione della congiuntura attuale dell'economia statunitense come fase di deindustrializzazione il libro mira a fornire una critica agli indirizzi di teoria

e politica economica che definiremo, in mancanza di un termine migliore, 'conservatori' (intendendo con ciò la ripresa di posizioni anti-keynesiane di stampo ortodosso); al contempo, esso vuole studiare le modificazioni nella composizione di classe e nella soggettività della classe operaia americana effetto delle trasformazioni finanziarie e produttive del capitale. Prendere in considerazione il libro di BH consente dunque di effettuare una prima verifica, anche se parziale, sulla capacità della problematica della deindustrializzazione di assurgere nel suo versante di sinistra a modello di interpretazione generale delle tendenze capitalistiche oggi in atto.

Lo svolgimento della argomentazione sarà il seguente. Effettuerò innanzitutto una sommaria rassegna tanto delle principali diagnosi e terapie proposte dall'economia conservatrice come risposta alla crisi della teoria e della politica economica keynesista quanto delle più rilevanti risposte non conservatrici allo stesso fenomeno, allo scopo di dare un'idea del contesto in cui intervengono BH (par. 2). Esporrò successivamente l'interpretazione dello sviluppo e della crisi del capitalismo statunitense avanzata dai due economisti americani, la critica da essi effettuata alle proposte di politica economica esistenti sul tappeto, ed i caratteri principali della manovra da essi sostenuta (par. 3). Mostrerò quindi in che senso le tesi di BH non appaiano convincenti né come interpretazioni dei caratteri dell'economia americana e mondiale del dopoguerra né come ripresa di una teoria marxiana dell'accumulazione e della crisi (par. 4). Le deficienze del tentativo di BH

emergono sia sul terreno delle interpretazioni generali della fase attuale sia sul terreno dell'analisi del fenomeno specifico della caduta dei livelli occupazionali. A questo ultimo proposito richiamerò il contributo di D. Massey e R. Megan. The Anatomy of Job Loss. The how, why and where of employment decline⁴.

Questi autori, in un certo senso, si oppongono specularmente a BH in ciò, che sottolineano non tanto la decomposizione di un modello accumulativo quanto la "forma delle cose che verranno" (come recita il significativo titolo di un articolo della Massey⁵), cioè interpretano, per il caso inglese ma non solo, il periodo attuale come dominato non da un declino indifferenziato ma dalla presenza di diverse forme di riorganizzazione del processo di lavoro, vuoi sul piano tecnico vuoi sul piano dell'organizzazione spaziale della produzione, funzionali ad una ristrutturazione del processo accumulativo. Essi non sono però in grado di argomentare in maniera adeguata una lettura della ristrutturazione come transizione ad un nuovo, qualitativamente differente, modello accumulativo (le tesi di Massey e Megan sono sinteticamente esposte e criticate al par. 5). Per quanto riguarda invece l'enucleazione dei limiti dello schema interpretativo generale di BH ed il confronto con spiegazioni alternative procederò richiamando dapprima in modo schematico i caratteri della teoria marxiana del valore e dell'accumulazione (par. 6); si vedrà così che una loro ripresa sollecita ad una analisi della fase attuale la quale più che in termini di deindustrializzazione e di crisi di una data forma dell'accumulazione sia centrata sulla

ristrutturazione come mutamento nella forma dell'accumulazione. I primi passi in questa direzione sono recentemente stati fatti, pur con limiti che rileverò, da alcuni economisti americani (par. 7) e, soprattutto, francesi (par. 8). Il riferimento è agli scritti numerosi prodotti negli ultimi anni, da un lato da Gordon, Bowles, Edwards ed altri (in particolare, ai due libri: Segmented work, divided workers di Gordon, Edwards, Reich⁶; Beyond the Waste Land. A democratic alternative to economic decline di Bowles, Gordon, Weisskopf⁷), e dall'altro lato dalla scuola francese della 'regolazione' costituita da Aglietta, Lipietz, Boyer, Mistral e altri⁸ (ed in particolare ai contributi dei primi due).

2. Crisi del keynesismo: la controoffensiva dell'economia ortodossa e alcune risposte

Dalla metà degli anni sessanta lo sviluppo economico del dopoguerra, caratterizzato da elevati livelli di occupazione in condizioni di sostanziale stabilità monetaria, ha lasciato il posto ad oscillazioni congiunturali sempre più marcate, ad un rallentamento della crescita, a difficoltà sui mercati finanziari, a disoccupazione ed inflazione contemporaneamente crescenti, a disordine e crisi nel sistema delle relazioni commerciali e dei pagamenti internazionali.

E' in particolare il fenomeno della stagflazione a dare fiato e consenso a posizioni fortemente critiche del

keynesismo, cioè dell'uso peculiare che del Keynes della Teoria generale venne fatto dopo la seconda guerra mondiale, basato sulla combinazione di fiscalismo (cioè sostegno della domanda effettiva allo scopo di stabilizzare attività economica ed occupazione al livello di utilizzazione piena delle risorse mediante una espansione indifferenziata di una spesa pubblica di contenuto non produttivo) e di politica monetaria accomodante (cioè variazioni dell'offerta di moneta da parte della Banca Centrale aventi come obiettivo la stabilizzazione del tasso d'interesse, allo scopo di evitare che una maggiore presenza attiva dello Stato nell'economia si traducesse in maggiore costo del denaro e quindi minori investimenti privati). L'intervento statale era, per la versione dominante della dottrina di Keynes, complementare all'economia privata (incapace di raggiungere da sola un impiego ottimo delle risorse per la presenza di rigidità istituzionali), autofinanziantesi (dal momento che la spesa pubblica era in grado di attivare risparmi 'creando' un reddito altrimenti inesistente), non inflazionistico (dal momento che l'aumento dei prezzi era in qualche modo legato al raggiungimento della piena occupazione, essendo spiegato o da un eccesso di domanda o dalla relazione inversa tra saggio di disoccupazione e saggio di crescita del salario monetario, e quindi dei prezzi, nota come curva di Phillips). L'unico problema era in realtà quello di una sintonizzazione accurata (fine tuning) dell'intervento di politica economica, pena l'incorrere in situazioni in cui l'intervento dello Stato dava luogo ad errori in eccesso o in difetto e perciò ad andamenti sussultori di

reddito, occupazione, prezzi (stop and go). Una situazione di ristagno accompagnata da un aumento dei prezzi era evidentemente, in questo schema teorico, una contraddizione in termini.

Non stupisce dunque la rimessa in discussione del keynesismo. Essa viene condotta da più parti, riscuotendo successo prima nel mondo dell'accademia e poi nelle leve del governo economico di paesi come gli Stati Uniti di Reagan e la Gran Bretagna della Thatcher. I modelli anti-keynesiani combinano in una spiegazione unitaria stagflazione, la crescente spesa in disavanzo (deficit spending) dello Stato, la presunta stagnazione degli investimenti, la flessione nella dinamica della produttività. Può valere la pena di richiamare brevemente alcune delle formulazioni più accreditate dell'economia conservatrice, accomunate tutte dalla messa in Stato d'accusa dello Stato interventista.

Conviene cominciare dalle tesi di due economisti inglesi, R. Bacon e W. Eltis, che non possono certo essere connesse senza qualificazioni all'ondata monetarista o dei supply siders ma che pure sono rappresentativi di una interpretazione neo-liberista la quale, richiamandosi all'apparenza a posizioni di derivazione classica, converge in realtà con la conclusione marginalista che sostiene la capacità del sistema capitalistico di autoregolarsi al livello di piena occupazione ed assume una minore efficienza del settore pubblico rispetto a quello privato. Lo schema interpretativo di Bacon ed Eltis⁹ è in breve il seguente. Definendo come produttivo solo il settore che produce con profitto per il mercato, e qualificando di conseguenza come

improduttiva gran parte della spesa pubblica, ipotizzando piena occupazione e bilancio dello Stato in pareggio (con l'imposizione fiscale che cresce quindi al crescere della spesa pubblica), i due autori sostengono che un intervento dello Stato quale quello propugnato dai keynesiani comporta una sottrazione di risorse alla produzione per il mercato e dunque un aumento dei prezzi indotto da una domanda monetaria in eccesso rispetto ad una offerta che, valutata a prezzi costanti, cresce lentamente. L'inflazione e le maggiori tasse spingono in alto i salari, comprimendo i profitti, facendo cadere gli investimenti, il reddito (cioè la produzione del settore di mercato), la competitività, in un circolo vizioso che accoppia stagflazione e crisi della bilancia dei pagamenti.

Lo schema di Bacon ed Eltis trascura le variabili monetarie, le quali sono invece al centro dell'attenzione nell'altra linea di attacco al keynesismo, costituita dai monetarismi. Una prima fase del monetarismo, rappresentata emblematicamente da Milton Friedman, sosteneva l'inesistenza nel lungo periodo di una scelta da parte delle autorità di politica economica tra maggiore occupazione con minore inflazione e minore occupazione con maggiore inflazione, come era derivabile dalla curva di Phillips. Viceversa, il sistema economico si attesterebbe di per sé su un equilibrio corrispondente ad un tasso 'naturale' di disoccupazione, e tenderebbe comunque a tornarvi qualora da esso sia spostato da shock esogeni o da malaccorti interventi di politica economica. Il tasso naturale di disoccupazione altro non è che l'occupazione piena dei neoclassici, cioè quel

l'occupazione che corrisponde al salario reale che rende eguali domanda ed offerta di lavoro (sicché la disoccupazione che rimane è frizionale o strutturale, quindi volontaria). Le autorità di politica economica possono certo determinare una situazione di sovra-occupazione, ma solo inducendo in errore gli operatori economici (imprese e lavoratori) grazie ad una inflazione prodotta dal finanziamento con nuova moneta di disavanzi nel bilancio dello Stato dovuti all'adozione di politiche discrezionali espansive della domanda, dando luogo ad una crescita della quantità di moneta proporzionalmente maggiore alla crescita del reddito reale. Difatti, in tal caso l'aumento dei prezzi viene percepito in modo erroneo, dai lavoratori come aumento del salario reale e non di quello meramente nominale, ed alle imprese come aumento del prezzo del proprio prodotto e non anche dei costi. Gli uni sono così portati ad aumentare l'offerta, e gli altri la domanda, di lavoro. Una volta che però i soggetti realizzino che le loro posizioni non sono mutate in termini reali il sistema tende a tornare al vecchio equilibrio: con l'unica differenza che se il processo inflazionistico è perdurato nel tempo entrando nelle previsioni, e dunque nelle 'aspettative', dei soggetti esso viene incorporato nelle contrattazioni divenendo permanente. L'effetto dell'intervento anti-ciclico dello Stato è dunque nullo in termini di occupazione ed indeterminato in termini di inflazione. Quest'ultima si aggraverà tanto più quanto più le autorità di politica economica insistiranno nel volere ridurre il tasso di disoccupazione al di sotto del suo livello naturale. Se poi si volesse mantene-

re un disavanzo nel bilancio dello Stato annullandone gli effetti inflazionistici finanziandolo con risparmio dei privati e non con nuova moneta allora, si sostiene, il risultato sarebbe la stagnazione come conseguenza dell'aumento dei tassi d'interesse necessario a sottrarre il risparmio ad usi alternativi. Ne seguirebbero la caduta degli investimenti privati ed una minore produttività media (per la maggiore efficienza riconosciuta al settore privato). La teoria tradizionale trova qui una ripresa sia sul terreno della teoria dell'inflazione (teoria quantitativa della moneta) sia sul terreno dell'analisi 'reale' del meccanismo economico. La proposta di politica economica per debellare la stagflazione che ne discende coerentemente è costituita, per un verso, dallo smantellamento delle politiche economiche discrezionali a favore della regola fissa di fare crescere la quantità di moneta in linea con il tasso di crescita di lungo periodo del reddito reale, e, per l'altro verso, (come già in Bacon ed Eltis) dall'attacco di Welfare State.

In questa prima versione del monetarismo permane la convinzione che per debellare le aspettative inflazionistiche, una volta che queste si siano stabilmente formate, il sistema debba attraversare una fase, transitoria ma necessariamente dolorosa, di recessione e di sotto-occupazione. Questa tesi scompare con la seconda ondata del monetarismo, quella delle 'aspettative razionali'. Essa arriva a sostenere, all'interno di una ingegnosa operazione di innesto del discorso monetarista sul tronco della teoria dell'equilibrio economico generale di cui il più lucido rappresentan-

te è R.E. Lucas jr., che le previsioni degli agenti relative alla probabilità di eventi futuri in condizioni di incertezza vanno ritenute, sul piano della modellistica economica, tali da rispecchiare le 'vere' probabilità. Tale criterio genera però fluttuazioni cicliche indesiderate qualora le situazioni di riferimento non siano strutturalmente invarianti o siano comunque erratiche, il che è proprio ciò che avviene nel caso di un uso sistematico delle politiche economiche keynesiane, almeno sul terreno monetario, per le ragioni addotte da Friedman. Viceversa, un annuncio 'credibile' di politiche economiche non discrezionali comporta un istantaneo ed indolore adattamento da parte dei soggetti, dal momento che essi operano in un orizzonte caratterizzato da regolarità invarianti e dunque perfettamente prevedibile.

La supply side, con maggiore rozzezza analitica ma con indubbia capacità di rappresentare ideologicamente fenomeni reali e collaudata presa elettorale, individua nella riduzione degli incentivi al lavoro, al risparmio e all'investimento a causa di una imposizione fiscale eccessivamente progressiva l'origine della stagflazione. In altri termini, aliquote crescenti al crescere del reddito finiscono con il far decrescere il medesimo ammontare totale dell'imposta per l'effetto depressivo sull'offerta e quindi sul reddito. Politiche fiscali di segno inverso produrrebbero da un lato aumento del reddito e dell'imposta complessiva, e dall'altro lato riduzione dell'inflazione come conseguenza della maggiore offerta.

Supply side e monetarismi, in diversa misura ed infa-

si diverse, sembrano sottostare alle politiche non solo di Reagan e della Thatcher ma anche di altri governi. Apparentemente orientate a ridurre il peso dello Stato nell'economia, esse sono in realtà volte a modificare la natura dell'intervento di politica economica, spostandone l'asse dalla legittimazione e dal sostegno al salario sociale ed all'occupazione alla funzionalità selettiva all'accumulazione, discriminando per settore e dimensione. A questo sono finalizzate la riduzione della spesa assistenziale e previdenziale, le modificazioni del sistema tributario, la gestione della politica monetaria. Di qui l'urgenza, non solo teorica ma anche pratico-politica, di una risposta. All'attacco conservatore su entrambi i terreni paiono però in grado di reagire in pochi, se si trascura la posizione che reclama il ritorno ad un keynesismo non solo obsoleto sul terreno della politica economica ma anche rivelatosi, alla riflessione più avvertita, teoricamente 'bastardo', frutto della mescolanza tra un Keynes privato dei suoi caratteri realmente innovatori e la teoria ortodossa. Tra questi pochi vanno almeno ricordati Kaldor e la nuova scuola di Cambridge (i quali riconducono, almeno per il caso inglese ed americano, l'origine dei fenomeni di flessione nella crescita della produzione e della produttività al vincolo esterno, il quale impone ad un'economia nel lungo periodo l'eguaglianza di esportazioni esogene ed importazioni dipendenti dal reddito secondo una propensione all'importazione crescente, ed individuano conseguentemente nel controllo delle importazioni la ricetta di uscita dalla crisi), il neo-corporatismo (che propone nell'accordo tra Sta-

to, grandi imprese e sindacato una definizione ex ante della distribuzione del reddito), H.P. Minsky¹⁰ (che vede nella stagflazione l'effetto, da un lato, della efficacia dell'intervento della Banca Centrale nell'impedire nella sua qualità di prestatore di ultima istanza una deflazione creditizia come esito naturale dell'instabilità finanziaria connessa al processo capitalistico, e, dall'altro, della natura meramente assistenziale e bellica e dunque improduttiva della spesa pubblica; la terapia consiste perciò nella riqualificazione di quest'ultima, volgendo alla creazione di maggiore occupazione e maggiore formazione di capitale), e J.A. Kregel¹¹ (il quale richiama la versione originale delle proposte di politica economica di Keynes, tese alla stabilizzazione dell'investimento mediante la sua socializzazione, attuata finanziando un eventuale disavanzo del bilancio in conto capitale dello Stato con nuova moneta e mantenendo viceversa in pareggio il bilancio di parte corrente; egli può così criticare le contraddizioni della politica economica keynesista, fondata su deficit di bilancio dovuti alla stimolazione del consumo, salvando viceversa la ricetta di Keynes, la quale al tempo stesso richiederebbe maggiore e non minore intervento dello Stato, da un lato, ed una politica monetaria finalizzata ad evitare eccessive fluttuazioni dell'investimento privato, dall'altro lato).

Vi è però un limite generale nelle reazioni all'economia conservatrice. Esse paiono difatti condividere con quest'ultima l'immagine di un sistema economico sostanzialmente invariante nel suo modello di sviluppo. Salvo contrap-

porre alla tesi che interpreta tale modello come armonico e stabile l'altra tesi che ne individua contraddizioni interne ed una instabilità congenita. La contro-rivoluzione monetarista e conservatrice ed i suoi critici più avvertiti hanno il merito di porre sul tappeto il tema della trasformazione dello Stato: i primi per attaccare la gestione statale della forza-lavoro, la politica monetaria e quella di sostegno all'economia privata proprie dello Stato keynesista, i secondi per attribuire nuove funzioni all'intervento pubblico nell'ottica di conciliare efficienza ed equità. Nessuna delle due posizioni è però in grado né di dare conto delle modificazioni effettive sul terreno della politica economica (più di ristrutturazione che di smantellamento dell'intervento statale), né tanto meno di ricondurre ai rilevanti cambiamenti nella struttura sociale ed economica in generale, ed all'iniziativa sul processo di lavoro in particolare, che caratterizzano la fase attuale.

3. La deindustrializzazione dell'America: le tesi di Bluestone ed Harrison

L'interesse del libro di Bluestone ed Harrison consiste proprio nel tentativo esplicito di legare in un unico meccanismo esplicativo modificazioni nella struttura finanziaria e produttiva del capitale, crisi dello Stato fiscale, attacco all'occupazione e caduta della produttività, pur se limitatamente al caso statunitense.

La causa tanto della riduzione della base produttiva

negli USA quanto della crisi dello Stato fiscale, secondo i due autori, consiste in una ipermobilità del capitale, sia finanziaria che produttiva. L'ipermobilità del capitale è, a sua volta, interpretata come la forma, consentita dalle nuove tecnologie, della reazione del capitale americano alla contrazione dei profitti e delle quote di mercato che ha luogo sul finire degli anni sessanta, conseguenza di una sempre più agguerrita concorrenza da parte di Europa e Giappone (ma anche di imprese multinazionali americane), e segnerebbe l'inizio del declino di quella economia all'interno della divisione internazionale del lavoro. Tale reazione si manifesta lungo due linee: da un lato, la contrazione dei profitti determina un inaridimento delle fonti interne di finanziamento, che spinge ad un ricorso massiccio a fonti esterne; dall'altro lato, la riduzione dei costi. La prima linea induce il capitale americano ad accentuare un atteggiamento speculativo che mira, tramite acquisti e vendite di imprese indipendentemente dalla loro reale produttività, a garantire elevati rendimenti alle azioni, consentendo così un facile ricorso al risparmio, in alternativa ad un credito bancario sempre più oneroso dati gli alti e crescenti tassi d'interesse. Questa linea è agevolata dalla struttura per conglomerate del capitale americano, e sito di un processo storico che ha visto prima una ondata di fusioni orizzontali, tra imprese che producono uno stesso prodotto, quindi una ondata di fusioni verticali, tra imprese che svolgono fasi diverse nella produzione di una merce, ed infine una ondata di fusioni tra imprese di settori non collegati. La seconda linea si concreta in un at

tacco di parte capitalistica al 'contratto sociale' vigente di fatto nel secondo dopoguerra tra capitale e lavoro, frutto di una vicenda istituzionale e politica che ha inizio con il New Deal, in base al quale il conflitto tra le due classi si limitava al terreno distributivo (salario e orario) e si accompagnava ad un massiccio intervento assistenziale dello Stato, rimanendo viceversa al di fuori della strategia del movimento operaio il controllo del processo di lavoro e della tecnologia. Tale attacco si manifesta principalmente in una riarticolazione territoriale della produzione, all'interno ed all'esterno degli Stati Uniti,, alla ricerca di condizioni salariali e normative più vantaggiose, come anche di sindacati locali più 'disponibili'.

Entrambe le linee comportano un attacco all'occupazione, alla sicurezza delle condizioni di vita, al salario reale, dando luogo ai c.d. runaway shop, alla chiusura di impianti, alla crisi di intere comunità costituite attorno a nuclei operai legati a produzioni specifiche. Quest'ultima considerazione è valida per le aree in cui i capitalisti disinvestono; ma non è meno valida per le aree in cui il capitale si sposta. Anche in queste ultime, difatti, in stabilità del lavoro e disgregazione della comunità non sono assenti, essendo anzi l'effetto più vistoso di una industrializzazione selvaggia, non solo non controllata ma piuttosto stimolata da interventi delle autorità locali volti a smantellare gli eventuali impedimenti ad un utilizzo senza vincoli della forza-lavoro.

Si crea in tal modo una situazione propizia ad una ridefinizione delle relazioni industriali (dal posto di lavoro

to all'intero sistema di contrattazione) e a un'offensiva contro il salario sociale, colpendo così sia chi ancora ha un'occupazione stabile, sia chi non ce l'ha più, sia chi non l'ha mai ottenuta. Di qui, per BH, anche la crisi fiscale dello Stato, la quale ha la sua origine nella concorrenza tra gli Stati federali per mantenere o attirare gli investimenti concedendo agevolazioni che si concretizzano in riduzioni di entrate ed aumenti di spesa, in minore assistenza sociale e maggiori trasferimenti alle imprese.

Se questa è la diagnosi proposta da BH del caso americano, è evidente che le terapie conservatrici sono inadeguate. Innanzitutto, esse negano quella che è l'acquisizione teorica di Keynes secondo BH, cioè la dimostrazione che l'economia capitalistica, se non perfettamente concorrenziale, è affetta da una cronica insufficienza di domanda. D'altronde, un'economia perfettamente concorrenziale è impossibile, nel senso che essendo altamente instabile essa genera endogenamente la formazione di gruppi e comportamenti collusivi ed interventi istituzionali stabilizzatori (è questa tesi, quella di una instabilità dinamica del capitalismo come fondazione di una spiegazione interna delle modificazioni dell'agire e delle istituzioni, una tesi estremamente interessante; essa è però appena accennata nel libro di BH e non possiamo in questa sede considerarla in maggiore dettaglio). Inoltre, in una economia non perfettamente concorrenziale tende a svilupparsi un 'dualismo' tra aree settori, mercati del lavoro, ecc., che è per ipotesi espunto dall'apparato teorico tradizionale, ma che non può essere omissso quando si consideri l'intervento di politica eco

nomica.

E' però anche vero, secondo BH, che le politiche economiche keynesiste sono messe in scacco dalla mobilità del capitale, che rende vane le manovre di respiro meramente nazionale.

BH criticano anche le altre cure proposte da più parti: quella di Thurow, che sostiene che l'inferiorità americana è dovuta ad un insufficiente impulso ai settori ad alta tecnologia, e quindi non ad una eccessiva ma ad una ridotta mobilità del capitale, e che di conseguenza propone un sostegno finanziario alle imprese dei settori nascenti, per il motivo che essa aggraverebbe invece di risolvere il problema occupazionale; quella di un adeguamento al modello giapponese, perchè potenzialmente antidemocratica; quella di una ristrutturazione dell'economia americana verso un sistema di piccole imprese, perchè ciò non fa che riprodurre il modo con cui l'accumulazione si è effettivamente svolta negli USA negli anni settanta, mediante cioè una espansione delle piccole imprese dipendenti che accoppiavano i vantaggi delle nuove tecnologie (la cui introduzione è spesso sganciata dalle dimensioni) e la possibilità di controllo sociale maggiore (rispetto alle grandi imprese), anche se ciò coglie certamente solo una parte della realtà dell'accumulazione in quegli anni; la creazione di 'zone industriali', cioè di aree in cui l'investimento e lo sfruttamento intensivo della forza-lavoro siano agevolati mediante l'abolizione delle norme ambientali, sussidi, minori tasse, riduzione del costo del lavoro, garanzie del lavoro, perchè tale linea è messa in scacco dall'emergere

nei paesi del Terzo Mondo di un processo di industrializzazione che per lungo tempo renderà impossibile la competizione con tale area su questi piani.

In realtà, alcune delle critiche citate da ultimo sono contraddittorie con uno degli assunti centrali, per lo meno implicitamente, dello schema di BH. Mentre per i due autori la crisi del mondo del lavoro è la crisi dell'economia americana, cionostante alcune terapie vengono rifiutate non tanto in quanto inadatte a risolvere la seconda ma in quanto inadatte a risolvere contemporaneamente la prima. Ciò stupisce solo in parte: il libro di BH doveva difatti titolarsi inizialmente con quella che è oggi l'interazione di una sua parte, e cioè "il capitale contro le comunità". L'immagine che emerge dalle pagine del libro è quella della deindustrializzazione come fine di un mondo, e l'operazione che esso compie è quella di ricondurre la crisi di una soggettività legata ad una data composizione di classe ai movimenti del capitale che disgregano le basi oggettive, l'economia e la società, in cui quella classe operaia ha imparato a vivere ed a lottare, riducendo però questi ultimi a risposta 'politica' alla crisi del modello accumulativo del dopoguerra e non riconoscendogli alcuna capacità strategica, di lungo respiro, nel ricostruire la possibilità di un differente processo di sviluppo. E' evidente perciò che BH debbano rigettare qualsiasi proposta che ritenga possibile una nuova ondata espansiva che si fondi sulla accettazione della disgregazione di quella struttura sociale, o la neghi, o voglia controllarla autoritariamente.

Quanto appena detto dà anche conto del carattere del

la manovra suggerita da BH. Dopo aver sostenuto che i termini concreti di un processo di reindustrializzazione dell'America potranno essere definiti soltanto con il concorso delle forze sociali ad essa interessate e non a tavolino, quindi in modo decentrato, essi ne accennano però in modo molto generale la natura di fondo, riassumibile in estrema sintesi in poche parole: rallentare la mobilità del capitale. Non è, cioè, il processo di ristrutturazione in atto che va modificato, ma sono i costi sociali di esso che vanno eliminati, sostituendo ad un circolo vizioso che riducendo l'occupazione riduce la produttività dilapidando risorse umane ed economiche nel breve come nel lungo periodo un circolo virtuoso che programmando la velocità e dunque consentendo un adattamento morbido inverte le tendenze negative sul piano dell'occupazione e dell'efficienza.

4. Alcune critiche

Lo schema del ragionamento di BH, che dalla concorrenza internazionale e dal declino degli USA nella divisione internazionale del lavoro fa discendere l'attacco al contratto sociale, la concentrazione finanziaria e la dispersione produttiva del capitale, la chiusura degli impianti, la caduta della produttività e la crisi fiscale dello Stato, non appare del tutto convincente.

In primo luogo, non è ben chiaro perché la deindustrializzazione sia un fenomeno che negli USA si verificherebbe solo dalla fine degli anni sessanta. Difatti, non esiste differenza qualitativa ma solo quantitativa nelle tendenze

in atto (sul terreno tecnologico come su quello delle dinamiche settoriali dell'occupazione, o ancora per quanto riguarda la multinazionalizzazione dell'economia americana) nel decennio appena trascorso rispetto agli anni cinquanta e sessanta, cioè negli anni dello sviluppo, così come essi sono descritti da BH. Già in quegli anni la tecnologia consentiva una elevata mobilità del capitale e dava luogo ad un processo di dequalificazione del lavoro. La centralizzazione del controllo sulla produzione si affianca già in quel periodo ad una concentrazione finanziaria ed ad un decentramento produttivo. Il declino relativo dell'occupazione manifatturiera e gli investimenti massicci all'estero di imprese statunitensi sono anch'essi fenomeni non della fase della 'crisi' ma della fase della 'pax americana' e dello 'sviluppo'. Dove differenze qualitative vi sono, come nell'emergere di una tendenza alla caduta assoluta dell'occupazione manifatturiera, ciò non è necessariamente - come vedremo meglio più avanti - sintomo di crisi tout court.

E' certo vero che si potrebbe sostenere che il circolo virtuoso dello sviluppo si trasforma nel circolo vizioso della stagflazione e della deindustrializzazione in conseguenza di un fenomeno la cui dimensione quantitativa determina oltre una certa soglia mutamenti qualitativi: mi riferisco alla crescita delle ricostruite economie europee e giapponesi ed al corrispondente accentuarsi della concorrenza internazionale. A questo proposito, però, ed è questa la seconda perplessità, occorre dire che il riferimento alla concorrenza internazio-

nale ed alla presunta nuova divisione internazionale del lavoro come elementi scatenanti la crisi avanzato da BH è anch'esso di dubbia validità. Innanzitutto, la concorrenza in quanto tale non è da sola sufficiente a dare conto di fenomeni di deindustrializzazione, dal momento che la riduzione assoluta dell'occupazione manifatturiera e la mobilità del capitale sono processi in atto non esclusivamente negli Stati Uniti ma anzi sempre più diffusi. La generalità stessa del fenomeno, in altri termini, fa sì che una argomentazione centrata sulla maggiore concorrenza internazionale appaia inadeguata rispetto allo scopo di analizzare problematiche irriducibili alla dimensione nazionale, ed utile solo per mettere in luce le eventuali differenze nell'andamento relativo delle varie economie.

Inoltre, da quel che precede discende che ciò che andrebbe spiegato è piuttosto perché il modello di sviluppo economico degli Stati Uniti non sia stato in grado di reggere alla accresciuta concorrenza europea e giapponese. Come vedremo, rispondendo a questo interrogativo è possibile pervenire a conclusioni differenti da quelle di BH tanto sul piano dell'interpretazione della 'crisi' economica negli USA, quanto sul terreno dell'interpretazione più astratta dell'accumulazione capitalistica. Da un lato, difatti, è possibile individuare in ragioni interne l'origine delle difficoltà dell'economia statunitense; e, dall'altro lato, più in generale, si configura il processo capitalistico come scandito da differenti regimi di accumulazione, il cui costituirsi e la cui crisi sono prevalentemente spiegate da condizioni e contraddizioni socioeconomiche interne, che

hanno come perno le specifiche forme di estrazione del plusvalore (si veda il par. 8).

Infine, anche il riferimento alla 'nuova divisione internazionale del lavoro' non appare del tutto convincente. Le tesi di BH sembrano difatti dipendere, a questo proposito, dalla recente interpretazione di taglio neo-smitiano proposta da Fröbel, Heinrichs e Kreye¹². Secondo questi autori, la ricerca del massimo saggio del profitto e le nuove tecnologie nella produzione (frammentazione del processo produttivo e dequalificazione della forza-lavoro), nel trasporto e nelle comunicazioni avrebbero condotto con lo ampliarsi del mercato mondiale ad una estensione ai paesi del Terzo Mondo del processo di produzione capitalistico, che avrebbe così potuto sfruttare salari più bassi, orari di lavoro più lunghi, una maggiore intensità del lavoro, ed in genere condizioni di uso della manodopera a sé più favorevoli. Un simile processo di decentramento dell'accumulazione sarebbe stato, secondo taluni¹³, prodotto o accentuato dalla flessione del saggio del profitto nei paesi del 'centro' dovuta alla maggiore forza contrattuale e sociale dei lavoratori sul finire degli anni sessanta. L'analisi di BH è in certo senso omogenea a questa impostazione, rappresentando il feed-back sulle condizioni di lavoro della classe operaia USA di una tale manovra di aggiramento delle 'rigidità' del mercato e del processo di lavoro. Ma anche questo punto dell'analisi di BH non pare condivisibile fino in fondo. In primo luogo, le nuove tecnologie vengono riduttivamente interpretate - conformemente ai teorici della nuova divisione internazionale del lavoro richiamati in

precedenza - come in grado di consentire un ampliamento del plusvalore assoluto, e se ne sottovaluta invece la capacità di incidere sulla produttività attraverso cambiamenti strutturali del modo di produrre all'interno degli stessi paesi in via di sviluppo (innalzando, in altri termini, il plusvalore attraverso l'estrazione di plusvalore relativo). In secondo luogo, la gerarchia nella divisione internazionale del lavoro non pare ridefinita nell'ultimo decennio, ma semmai si assiste ad un decentramento di quelle fasi di produzione meno innovative, e quindi meno cruciali, nel ciclo del prodotto. In terzo luogo, e conseguentemente, perché l'attuale processo di finanziarizzazione dell'economia americana - in cui ha oggi un ruolo centrale la liberalizzazione dei tassi di interesse prodotta dalla combinazione di rilevanti disavanzi del bilancio pubblico (dovuti ad una riduzione della spesa sociale insufficiente a compensare tanto la riduzione delle entrate frutto delle riduzioni fiscali promesse da Reagan quanto una spesa militare crescente in termini reali) e politica monetaria restrittiva, con il conseguente afflusso di capitali esteri - non sembrano configurare, come nel caso dell'Inghilterra a cavallo del secolo, una decadenza dal ruolo imperiale e dominante degli USA ma semmai il contrario, cioè il suo permanere in un regime di crisi.

In effetti, sono state avanzate nel corso degli anni settanta diverse spiegazioni alternative a quella di BH della crisi dell'economia americana, le quali tutte in vario modo assumono come variabile esplicativa primaria ed essenziale il conflitto capitale-lavoro. Basterà quicquid

mare quella di stampo neoricardiano di Edward Nell¹⁴, e quella di derivazione kaleckiana sostenuta da Boddy e Crotty¹⁵.

La prima identifica la relazione profitti-salari con il saggio di sfruttamento marxiano, e vede nella lotta sulla distribuzione del reddito, ed in particolare nella dinamica del salario, l'origine della compressione del profitto, la quale induce - non per necessità economica ma come reazione in senso lato politica - il blocco degli investimenti, il decentramento della produzione, l'attacco all'occupazione. La tesi era stata originariamente formulata con riferimento al capitalismo britannico alle soglie degli anni settanta da A.Glyn e B.Sutcliffe¹⁶. I due autori individuano la causa della compressione dei margini e del saggio del profitto in una 'esplosione salariale' in un contesto di accentuata concorrenza interna ed internazionale che impediva alle imprese di scaricare i maggiori costi sui prezzi, e riconducevano l'andamento del salario sia alle politiche keynesiane di sostegno del livello di attività e dell'occupazione sia ad un sindacato conflittualista, organizzato e militante. Di qui la conclusione che l'inflazione non era il sintomo di un capitalismo in crisi ma, al contrario, il capitalismo inglese era in crisi per effetto di una inflazione troppo bassa (rispetto all'obiettivo di mantenere un mark up costante). Ulteriore implicazione era che inflazione, politiche recessive ed attacco allo Stato del benessere erano elementi di una comune strategia di risposta capitalistica e che dunque la lotta da salariale doveva divenire politica.

A conclusioni simili giungeva, con una analisi teoricamente più sofisticata, Fernando Vianello in relazione al caso italiano, pochi anni dopo¹⁷. Le spinte inflazionistiche generate prima dalle tensioni sul mercato del lavoro e poi dalla acquisita 'indipendenza' della variabile salario, e facilitate nella loro realizzazione dalla politica americana di disavanzi crescenti della bilancia dei pagamenti (con il conseguente aumento della circolazione di dollari al di fuori degli USA, come anche della base monetaria degli altri paesi) e dal passaggio da un sistema di cambi fissi ad un sistema di cambi fluttuanti, altro non erano che una delle armi di cui il capitale si serviva per imporre una distribuzione del reddito a sé favorevole. Altre armi possibili erano una regolazione autoritaria del salario monetario, una politica deflazionistica e la ristrutturazione. Improprio politicamente la prima, l'inflazione come la deflazione andavano contrastate da una resistenza operaia che, da un lato, legasse il salario ai prezzi e sfruttasse i vincoli internazionali ad un processo di inflazione-svalutazione, e, dall'altro lato, prendesse atto dei limiti di una manovra di aumento dello sfruttamento senza investimenti e della ormai ridotta efficacia di un attacco al salario attraverso l'occupazione. Era così possibile, si sosteneva, costringere i capitalisti alla strada della ristrutturazione, quindi ad un aumento della produttività nella contemporanea difesa di un salario reale più alto; il conflitto sulle quote distributive sarebbe potuto riprendere, in condizioni materiali migliori, successivamente. Il ragionamento di Vianello si faceva forte della critica al

la 'oggettività' delle leggi dell'economia, ed in particolare della distribuzione del reddito, sostenuta dai neoclassici; critica che aveva il suo ispiratore nell'opera recente di Piero Sraffa (nella quale si mostrava che quale fosse la distribuzione tra salari e profitti era possibile determinare prezzi di 'equilibrio', tali cioè da ricostituire le condizioni oggettive e soggettive della produzione relative ad una configurazione produttiva data e da garantire nelle varie industrie un eguale saggio del profitto). Inoltre, esso proclamava una ascendenza keynesiana nel sostenere la non necessità dell'esistenza di un precedente risparmio (plusvalore) per attivare un processo di investimento.

La versione di E. Nell, sostanzialmente omogenea alle precedenti, si limitava ad aggiungere alla conflittualità tra capitale e lavoro sul mercato del lavoro e sulla distribuzione del reddito altri elementi in grado di adattare una simile spiegazione al caso degli Stati Uniti, cioè di una economia meno esposta internazionalmente di Gran Bretagna ed Italia e con un movimento operaio ritenuto meno militante. Nell notava come la contrazione della quota del profitto negli USA andasse spiegata non solo con la continua piena occupazione, e conseguenti pressioni sui salari, dovuta alla prosperità inflazionistica determinata dal finanziamento monetario dell'intervento militare in Vietnam, e con la rigidità nel breve periodo del rapporto macchine-lavoratori, ma anche facendo riferimento alla conflittualità tra industrie e consumatori: la possibilità di distribuire nel tempo il flusso di spesa spiegherebbe la minore

crescita dei prezzi rispetto ai salari monetari e le con-
nesse modifiche nelle quote distributive.

La seconda impostazione, quella di Boddy e Crotty, ri-
prende la classica argomentazione di Kalecki, che in un fa-
moso saggio del 1943¹⁸ sosteneva la incompatibilità di ca-
pitalismo e piena occupazione a meno di una profonda rifor-
ma istituzionale e politica di quest'ultimo. Secondo l'eco-
nomista polacco, infatti, i capitalisti si opporrebbero ad
uno stato permanente di piena utilizzazione delle risorse,
e quindi anche del lavoro, non per ragioni economiche (che
anzi i profitti correnti sono in tale situazione massimi)
ma per ragioni in ultima analisi di tipo politico; se lo
Stato interviene a sostegno dell'occupazione si elimina
quel controllo automatico sulla politica governativa che le
fluttuazioni degli investimenti privati secondo lo 'stato
di fiducia' dei capitalisti garantiscono; qualora la spesa
pubblica effettuata sia per investimenti essa o compete
con quella privata o è di portata limitata; se la spesa in-
vece sovvenziona il consumo finisce con il rompere il lega-
me lavoro-reddito e determina indisciplina nelle fabbriche
e instabilità politica. Ne derivano, per Kalecki, due conclu-
sioni. Da un lato, la previsione che politiche anticicli -
che a sostegno della domanda diverse dallo stimolo fiscale
o monetario agli investimenti privati, dall'effetto incer-
to, quali per esempio l'espansione della spesa pubblica,
verranno adottate solo in condizioni di crisi e che esse
verranno viceversa sostituite da politiche recessive non
appena la piena occupazione venga raggiunta, impedendone
un suo mantenimento durevole. Si ha così il c.d. ciclo eco-

nomico-politico. Dall'altro lato, la considerazione secon-
do cui un capitalismo di piena occupazione è possibile, al-
di là dell'opzione fascista, non come prodotto del corso
naturale degli eventi ma solo come risultato di una lotta
che induca una modifica fondamentale nel sistema, di cui è
peraltro dubbia la sostenibilità nell'attuale modo di pro-
duzione.

Boddy e Crotty riprendono, trentanni dopo, la prima
previsione, modificandola nel senso di aggiungere alla cri-
si socio-politica che caratterizza la fase terminale della
espansione in Kalecky una crisi anche economica, dovuta al-
la riduzione della quota dei profitti negata da Kalecky e
riconducibile alla compressione dell'esercito industriale
di riserva nei periodi di accumulazione accelerata ed agli
effetti di ciò su salari e produttività.

Tanto il ragionamento neoricardiano quanto quello di
Kalecky sono accomunati da una scissione consumata tra eco-
nomia e politica. Tale scissione è assente in BH e Boddy e
Crotty: ma ciò avviene nei primi per il rilevato, indebito,
appiattimento tra 'crisi' della forza-lavoro e crisi del
capitale, e nei secondi grazie ad un riferimento alla rego-
lazione di breve periodo dei movimenti del salario garanti-
ta dal meccanismo marxiano dell'esercito industriale di ri-
serva, di cui è discutibile oggi la rilevanza, per lo meno
nei suoi termini originali, viste anche le acquisizioni re-
centi del dibattito sul mercato del lavoro, in Italia e al
l'estero.

L'impostazione neoricardiana appare criticabile in-
anzitutto sul piano teorico, nel momento in cui individua

immediatamente nella distribuzione del reddito il luogo principale del conflitto tra capitale e lavoro. Marxiana - mente, la lotta operaia e l'iniziativa capitalistica sembrano investire in primo luogo il processo di produzione: l'accumulazione è la variabile indipendente e la distribuzione la variabile dipendente. Keynesianamente (almeno per il Keynes del Trattato sulla moneta), il livello e la composizione della produzione sono autonomamente decisi dagli imprenditori in forza del loro accesso privilegiato al credito, e su questo terreno - come di conseguenza su quello del consumo reale e della distribuzione - i lavoratori salariati appaiono anche qui come un soggetto passivo. Inoltre, sul piano dell'interpretazione della congiuntura attuale, paiono più convincenti, come si dirà meglio più avanti, quelle impostazioni che ne individuano il carattere saliente nella crisi della valorizzazione, e nella ristrutturazione che quella induce.

Per quanto riguarda il ragionamento di Kalecky e di Boddy e Crotty, esso pare incappare in notevoli difficoltà quando vuole spiegare mediante le oscillazioni congiunturali modificazioni rilevanti negli orientamenti politici e di politica economica (tale critica è stata recentemente avanzata da M. Salvati)¹⁹. Inoltre (è ancora una considerazione di Salvati) pare riduttiva la visione della relazione tra democrazia politica e capitalismo propria di Kalecky, non emancipandosi pienamente da una impostazione tradizionale che sottovaluta la funzione di legittimazione (e le contraddizioni ad essa connesse) dello Stato e legge in modo rozzo la funzione di sostegno all'accumulazione.

BH criticano tanto l'interpretazione neoricardiana quanto quella di Boddy e Crotty, senza però che tale critica appaia nel loro testo argomentata. In tal modo essi evitano di confrontarsi con spiegazioni, anch'esse di derivazione marxista, le quali puntano più sul conflitto capitale-lavoro che sulla concorrenza internazionale come perno della spiegazione della fase attuale. In realtà, anche per noi le tesi richiamate sono inaccettabili: alle ragioni già accennate, si può aggiungere quella secondo cui esse (ma a ben vedere anche quella di BH) finiscono tutte con il ricostruire le relazioni tra capitale e lavoro e, più in generale, lo svolgimento del processo accumulativo, come caratterizzato da una invarianza storica dei meccanismi che lo regolano che è, come vedremo, tutt'altro che scontata.

In ogni caso, l'interpretazione di BH va soggetta ad un doppio vaglio: in primo luogo, relativo alla adeguatezza della loro lettura della crisi occupazionale come crisi capitalistica sul terreno stesso dell'analisi concreta della perdita dei posti di lavoro; in secondo luogo, relativo alla accettabilità o meno della loro visione più generale del rapporto tra sviluppo e crisi del secondo dopoguerra.

5. Riorganizzazione del processo di lavoro e anatomia della perdita dei posti di lavoro

E' utile allo svolgimento del primo compito la lettura di un libro di Massey e Megan citato nella introduzione.

Benchè l'indagine sia limitata alla prima metà degli anni settanta ed al contesto britannico, essa ha lo scopo (ed il merito) di argomentare come la caduta dell'occupazione nel settore manifatturiero non possa essere assunta in quanto tale come fenomeno unitario ed indice di declino industriale o economico in generale, ma sia viceversa fortemente differenziata tanto settorialmente e geograficamente quanto in relazione ai meccanismi causali che la generano. La perdita dei posti di lavoro è ricondotta dai due autori inglesi ad effetto delle diverse forme di riorganizzazione del processo di produzione. Le principali tra queste sono la razionalizzazione (ovvero la riduzione della capacità produttiva mediante disinvestimento e corrispondente chiusura di impianti), l'intensificazione del lavoro (che comporta aumento della produttività per addetto senza nè un consistente flusso di investimenti nè rilevanti modificazioni nelle tecniche in uso), il progresso tecnico (che comporta l'aumento della produttività per addetto come conseguenza di investimenti ed introduzione di cambiamenti tecnologici).

Solo la riorganizzazione, rilevano Massey e Megan, esprime al tempo stesso crisi dell'occupazione e recessione, per lo meno a livello settoriale. Così non è per l'intensificazione del lavoro e per il progresso tecnico, i quali di per sè determinano riduzioni degli occupati necessari per lo svolgimento di un dato livello di produzione, ma non crisi economica. L'effetto netto in termini di saldo occupazionale dipenderà poi dall'andamento relativo di produttività e domanda (e quindi produzione), potendo essere an-

che positivo. In ogni caso, anche se esso fosse negativo, cioè si abbia riduzione dei posti di lavoro, quest'ultima può benissimo accompagnarsi ad una profittabilità che ne esprime il carattere non patologico ma normale dello sviluppo. La stessa razionalizzazione è un modo di rispondere ad una caduta dei profitti in un settore per innalzare i profitti nel sistema economico nel suo complesso, in funzione della struttura proprietaria e finanziaria del capitale.

Non è qui possibile richiamare la parte delle tesi di Massey e Megan che indaga la geografia della caduta occupazionale, riconnettendola alle richiamate forme di riorganizzazione del processo di lavoro. Mi limiterò piuttosto a rilevare come lo studio dei due autori inglesi, benchè costituisca un implicito e salutare contrappunto alla semplicistica lettura in termini di deindustrializzazione, come crisi insieme economica e sociale, della caduta occupazionale in cui mi sembra finiscano col cadere BH, mostri anche esso alcuni limiti. Innanzitutto, una certa inconclusività dell'indagine che, rilevata la complessità del fenomeno e dei meccanismi causali che gli sottostanno, non riesce poi a ricondurre quello e questi ad una interpretazione unitaria. Inoltre, un riduttivismo che vizia l'analisi riportando senza mediazioni l'andamento del settore o del sistema economico nel suo complesso alle dinamiche del processo di lavoro (si pensi solo all'assenza dello Stato o delle variabili monetario-finanziarie nello studio di Massey e Megan). Ancora, si tratta di una indagine sostanzialmente a storica delle forme di riorganizzazione del processo di produzione, nel senso che limitandosi ad ordinare il materia-

le empirico in categorie talmente generali da essere invariabili nel modo di produzione capitalistico si preclude la possibilità di cogliere le discontinuità e gli elementi di novità su questo terreno (si pensi all'introduzione dell'informatica, forzosamente appiattita in uno schema di ragionamento di questo tipo). Di conseguenza, quello che è il pregio maggiore dell'analisi di Massey e Megan, cioè il cercare nel presente "la forma delle cose che verranno", non riesce a divenire analisi convincente perchè viene a mancare una indagine di quale sia la causa che determina la crisi di una data forma della accumulazione e la transizione ad un'altra, ed appare dunque difficile distinguere tra crisi come flessione congiunturale, come evento catastrofico, e come processo di ristrutturazione.

In realtà, l'interpretazione della fase attuale come crisi di ristrutturazione all'interno di una visione del processo capitalistico caratterizzata da salti discreti e mutamenti di forma dello sviluppo capitalistico è oggi proposta, secondo modalità non poco divergenti, da alcuni economisti americani e francesi. E' a questa linea di ricerca che faremo riferimento nei paragrafi seguenti.

6. Una digressione: la teoria marxiana del valore e della accumulazione

Per impostare la seconda delle due questioni accennate al termine del quarto paragrafo è necessario un breve e sommario esame dei caratteri distintivi della teoria mar-

xiana del valore-lavoro e dell'accumulazione.

Come è noto, la teoria del valore-lavoro si fonda sulla tesi che la validazione sociale di lavori indipendenti avviene ex post, sul mercato, attraverso l'essenziale mediazione dello scambio tra merci particolari ed equivalente generale. Il denaro è non mero strumento di scambio ma il prodotto specifico del capitalismo. Quest'ultimo è dunque economia costituzionalmente monetaria, la cui rappresentazione più generale è quella di un circuito monetario che vede al suo inizio l'anticipazione di denaro da parte del capitalista monetario al capitalista imprenditore per il finanziamento della produzione, e quindi principalmente per l'acquisto di forza-lavoro, ed al suo termine, dopo lo svolgimento del processo di valorizzazione, la realizzazione delle merci prodotte, la restituzione del credito ottenuto e il pagamento dell'interesse.

La spiegazione dell'origine della ricchezza capitalistica, e della possibilità stessa dell'estrazione di un plusvalore, è da Marx ricondotta alla natura particolare della merce forza-lavoro. Quest'ultima ha, come ogni merce, un valore d'uso ed un valore di scambio. Il valore di scambio è il salario, in ultima analisi riducibile al lavoro contenuto nei mezzi di sussistenza; il valore d'uso è il lavoro vivo, in atto. Caratteristica peculiare della merce forza-lavoro è l'inseparabilità del valore d'uso della merce venduta dal venditore: ne consegue che l'effettiva erogazione di una quantità di lavoro adeguata alla valorizzazione del capitale è tutt'altro che garantita ex ante, ed è anzi il risultato di uno scontro di classe tra i capitalisti

-imprenditori, tesi all'estrazione massima possibile di la voro e pluslavoro, cioè all'ampliamento massimo possibile della differenza tra valore d'uso e valore di scambio della forza-lavoro, e gli operai che resistono all'iniziativa capitalistica. La forma capitalistica delle macchine ha co me proprio elemento costitutivo l'essere designata al con trollo della forza-lavoro per l'effettiva erogazione di la voro e l'estrazione di un plusvalore.

All'interno di tale impostazione i punti cardine del la interpretazione del capitalismo sono la strutturazione (storicamente mutante) del processo di lavoro all'interno della (invariante) finalizzazione alla valorizzazione, e perciò il rapporto capitale-lavoro nella produzione come cuore del mutamento diacronico qualitativo, ed il ruolo es senziale delle variabili monetarie nel consentire e determinare i cambiamenti nella configurazione del processo di lavoro e nelle relazioni tra classi e frazione di classe. E' così possibile distinguere differenti forme del processo accumulativo nel corso dello sviluppo storico del modo di produzione capitalistico. Esse sono caratterizzate da diversi insiemi di istituzioni e diverse modalità di articolazione tra le parti del sistema. La spiegazione del fun zionamento e della trasformazione delle varie forme della accumulazione va fondata sugli elementi centrali costituiti dal rapporto salariale e dal finanziamento alla produ- zione.

Come si è già avuto modo di notare, le interpretazio- ni della fase attuale considerate sin qui sono caratteriz- zate proprio da una insufficiente attenzione agli aspetti

monetari come anche da una visione del capitalismo come in variante nella forma delle relazioni che lo costituiscono. Viceversa, è possibile tentare di rappresentare la fase at tuale come caratterizzata dall'esaurimento del regime for- dista di accumulazione e dalla reazione capitalistica alla conseguente caduta del saggio di sfruttamento, che si es pri me in un processo di ristrutturazione e di costituzione di una nuova forma dell'accumulazione.

7. Onde lunghe nello sviluppo capitalistico e segmentazio- ne del lavoro

Nella stessa economia radical statunitense è recente mente emersa una posizione che, vicina per molti versi a quella di BH, se ne distacca però nel sottolineare il fat- to che lo sviluppo capitalistico si svolgerebbe secondo 'onde lunghe' caratterizzate dalla presenza di 'strutture sociali dell'accumulazione' differenti. Secondo tale tesi, sostenuta recentemente nel loro libro da GER²⁰, il capita- lismo statunitense avrebbe visto dalla fine dell'ottocento il succedersi di tre cicli caratterizzati da una sequenza di differenti complessi integrati di istituzioni. La prima fase sarebbe stata quella della iniziale proletarizzazione negli USA, su basi tecniche largamente immodificate e dun que con una produttività che cresceva molto lentamente; es sa sarebbe andata in crisi negli anni settanta e ottanta del secolo scorso. La seconda fase avrebbe visto un proces so di omogeneizzazione mediante meccanizzazione del proces

so di lavoro, con produttività in rapida ascesa; la sua decadenza è degli anni trenta in questo secolo. La terza fase, iniziata dopo la Grande Crisi, è caratterizzata dalla segmentazione del processo e del mercato del lavoro.

La sequenza di diverse strutture sociali dell'accumulazione avrebbe una delle sue principali espressioni nelle diverse forme di controllo del processo di lavoro. In un libro espressamente dedicato allo studio della trasformazione storica dei tipi di controllo, R. Edwards²¹ mostra come sia la attuale presenza delle diverse forme di controllo sedimentatesi storicamente a spiegare la segmentazione. Dal controllo 'semplice' del capitalismo del XIX secolo, caratterizzato da piccole imprese in libera concorrenza tra di loro e fondato sul potere personale dell'imprenditore, si è passati al controllo 'gerarchico', cioè alla regolazione autoritaria della prestazione lavorativa da parte del capisquadra quando le esigenze di controllo si sono accresciute con l'accrescersi delle dimensioni delle imprese ed i primi passi verso un capitalismo di tipo monopolistico. Quest'ultima soluzione si rivela però inadeguata sia ad organizzare la produzione in maniera efficiente sia ad impedire la resistenza operaia ed il conflitto da parte degli operai, rafforzati dalla propria concentrazione e dal monopolio del mestiere. Il passo successivo è dunque costituito dall'incorporazione del controllo nella struttura fisica del processo di lavoro (controllo 'tecnico', di cui il fordismo è l'esempio paradigmatico) o nella struttura sociale del posto di lavoro mediante una artificiale suddivisione delle mansioni e la possibilità conseguente di per-

correre una carriera interna all'azienda (controllo 'burocratico'). I tre tipi di controllo, storicamente successivi, convivono oggi nei diversi segmenti del mercato del lavoro: quello semplice soprattutto nel mercato secondario (ad esempio nel tessile); quello tecnico soprattutto nel mercato subordinato primario (es. nella produzione di automobili); quello burocratico soprattutto in quello indipendente primario (es. nel settore elettronico).

Se le forme del controllo sono uno degli elementi cruciali dell'insieme di istituzioni alla base delle diverse strutture sociali dell'accumulazione, e se il passaggio da una struttura all'altra si produce proprio in conseguenza di una intensificazione del conflitto sociale e della inadeguatezza della vecchia forma di controllo, cionostante tali fenomeni per GER possono essere nelle diverse situazioni il prodotto di cause le più svariate. La stessa articolazione tra i diversi elementi nella 'struttura sociale dell'accumulazione' non è gerarchicamente ordinata. Non stupisce dunque che GER possano convergere con BH nell'attribuire alla concorrenza internazionale il ruolo di primo motore della crisi: essa indurrebbe ad una rottura della tregua sociale del dopoguerra; la 'unilaterale guerra di classe' dichiarata dal capitale americano si tradurrebbe anche in un consistente aumento dell'improduttivo apparato amministrativo di controllo interno nelle imprese, il quale a sua volta sarebbe la causa della flessione nella crescita della produttività, oltre che in una contro-offensiva sul terreno del salario monetario che darebbe luogo ad una caduta dell'attività, che concorre al rallentamento nel

la dinamica della produttività.

Il ciclo 'normale' è di conseguenza tutt'altra cosa rispetto ai momenti di transizione tra una struttura sociale dell'accumulazione ed un'altra, ovvero alle fasi di contrazione dell'onda lunga. Nel primo caso, il sistema restaura automaticamente la condizione di profittabilità in un contesto istituzionale dato (ed il ciclo è per questa ragione definito 'riproduttivo'). Nel secondo caso il ciclo è 'non riproduttivo', ed è proprio il contesto istituzionale che va modificato per ricostituire possibilità di espansione²³.

Anche nel periodo attuale, se ne può concludere, l'analisi suggerisce attenzione alla ristrutturazione del sistema di controllo e alle innovazioni istituzionali.

A conclusioni simili giunge il ragionamento di Bowles e Gintis²⁴, anche se parte del ragionamento percorre vie diverse. Non è difatti la concorrenza internazionale l'origine della 'crisi' ma la contraddizione tra struttura liberal-democratica dello Stato e funzionalità dell'intervento dello Stato al processo di accumulazione. Ciò si verifica già negli anni sessanta, in cui la compressione delle quote di profitto è soprattutto dovuta ai miglioramenti ottenuti grazie all'intervento redistributivo dello Stato ed al sostegno dell'occupazione mediante disavanzi di bilancio e politiche monetarie permissive che spingono verso l'alto il salario monetario e rendono rigido verso il basso il salario reale. In entrambi i casi, è il rapporto contraddittorio tra Stato ed accumulazione, come risultato del conflitto di classe, all'origine delle difficoltà attuali; ciò si esprime

me non in una flessione congiunturale ma nell'inizio di una trasformazione istituzionale e nella modifica degli 'accordi' tra le classi.

La linea di ricerca che ho sinteticamente richiamato mostra più di un punto di interesse. Essa però non solo appare a volte cadere nei limiti già richiamati a proposito di BH relativi all'interpretazione dell'andamento dell'economia USA, ma sembra anche carente da altri due punti di vista.

Innanzitutto, essa non riesce ad emanciparsi completamente dall'ipoteca della rinascente teoria ortodossa delle 'onde lunghe'. Richiamandosi a Kondratieff e (impropriamente) a Schumpeter, numerosi autori interpretano difatti la fase attuale come naturale periodo di assorbimento dei risultati dello sviluppo precedente, periodo che consegue all'esaurimento delle possibilità di sfruttamento delle innovazioni che avevano determinato la precedente fase ascendente; la recessione verrà automaticamente superata in forza di un nuovo 'sciame' di innovazioni fondamentali che non mancherà di prodursi come sempre, con periodicità fissa²⁵. Senza soffermarmi su questo tema, vale però la pena di notare che l'impostazione 'volgare' sui cicli lunghi pare ben articolarsi con la critica alla politica economica keynesiana ed all'intervento dello Stato tout court con cui si maschera ideologicamente parte consistente dell'economia conservatrice. In effetti, se il sistema economico automaticamente risorge dalle proprie crisi, che altro non sono se non flessioni congiunturali un po' più accentuate e che hanno la funzione di diffondere i frutti dello sviluppo, sem

bra ridursi lo spazio dell'intervento attivo dello Stato nell'economia. Ma, come abbiamo osservato, obiettivo reale delle politiche in atto è una ristrutturazione selettiva dell'intervento dello Stato in funzione di sostegno all'accumulazione; ciò, contrariamente a quello che sostengono i teorici delle onde lunghe, è premessa indispensabile ad un rinnovato sviluppo capitalistico.

L'approccio di GER segna certamente un avanzamento rispetto alle interpretazioni correnti nel marxismo, sia quelle di stampo stagnazionistico, sia quelle che riprendono la tematica delle 'onde lunghe' riverniciando a nuovo la vetusta legge della caduta tendenziale del saggio del profitto²⁶.

Ma se correttamente GER sottolineano la differenza qualitativa tra cicli normali e crisi di ristrutturazione e fondano la propria analisi su una discontinuità istituzionale che affonda le proprie radici nel conflitto di classe, è però anche da notare come essi siano costretti ad oscillare tra assunzione non spiegata di una periodicità delle 'onde lunghe' e la semplice registrazione ex post nella scatola 'strutture sociali dell'accumulazione' di tutte le differenze tra un periodo e l'altro empiricamente rilevate ma teoricamente spiegabili ricorrendo ai più diversi meccanismi esplicativi.

Inoltre, e di conseguenza, la stessa differenza tra cicli riproduttivi e cicli non riproduttivi finisce con il vertere sulla endogenità o meno della ripresa intermini puramente economici. Se ciò conduce ad accentuare le distanze dai teorici tradizionali delle onde lunghe per la esoge-

nità degli interventi istituzionali che GER ritengono necessari alla riattivazione del processo accumulativo informe nuove, accentua per un altro verso la separazione tra analisi 'economica' dello sviluppo ed analisi 'storica' delle fasi di transizione. In tal modo si riproduce una separazione tipica di gran parte della scienza sociale, e non solo economica, la quale esclude dall'ambito del ragionamento teorico la possibilità di analizzare cambiamenti strutturali endogeni.

Da questo punto di vista, può essere interessante rilevare come dei due temi che avevo riconosciuto come centrali parlando della teoria marxiana, cioè rapporto salariale e finanziamento della produzione, il primo appaia dettagliatamente e utilmente studiato da GER nella loro critica analisi del processo di lavoro, senza però che in esso venga colto il luogo di origine tanto dello sviluppo quanto della crisi nel modo di produzione capitalistico, limitandosi essi a mostrare come l'efficacia del controllo sia condizione necessaria per l'estrazione del plusvalore e quindi per qualsiasi processo accumulativo, comunque strutturato. Per quanto poi riguarda le variabili monetarie e finanziarie, esse nello schema di GER recedono sullo sfondo.

Le considerazioni appena svolte appaiono confermate dal recente libro di Bowles, Gordon, Weisskopf. Beyond the Waste Land mira ad una sintesi delle ipotesi (interpretative della 'crisi' del capitalismo USA, critiche della Reaganomics, propositive di una nuova politica economica) avanzate dal filone radical statunitense²⁷. In esso, difatti, interessanti sviluppi dell'analisi si accompagnano a non

meno significativi passi indietro rispetto agli scritti precedenti.

Il centro dell'argomentazione è costituito da un modello 'sociale' di spiegazione della flessione della produttività. Le ragioni principali di quest'ultima non sarebbero costituite, come vuole la saggezza dominante, da una deficienza di capitale determinata da una caduta degli investimenti fissi, a sua volta causata da una riduzione delle risorse investibili dovuta alla compressione dei redditi da capitale (imputabile all'eccessiva presenza statale, all'aumento del prezzo delle materie prime, ad un costo di lavoro eccessivo, alla pressione della concorrenza estera, e così via). Si tratterebbe, piuttosto e principalmente, di una caduta del saggio del profitto dovuta a due fattori: il primo sarebbe costituito da una riduzione nell'intensità del lavoro, il secondo da una minore concorrenza tra imprese (misurata dal saggio dei fallimenti di queste ultime, che cresce dal '48 all'inizio degli anni '60, per poi cadere fino al '78-'79).

Il primo fattore, denominato da BGW 'effetto Marx', avrebbe la sua causa in una crescente insoddisfazione dei lavoratori connessa ad una maggiore forza contrattuale, e venti che si verificerebbero entrambi alla metà degli anni sessanta come risultato del prolungato boom dell'economia Usa (la 'recessione mancata'), che per un verso avrebbe spinto i capitalisti-imprenditori a intensificare l'uso della forza-lavoro e per l'altro verso avrebbe mutato a favore del venditore il mercato del lavoro. Ne conseguirebbe un aumento dello 'spreco' connesso alle crescenti spese so-

stenute dalle imprese per puntellare un sempre più vacillante controllo 'burocratico' sui lavoratori; si sarebbe trattato, peraltro, di una manovra controproducente, che avrebbe esacerbato le tensioni sociali. Le successive politiche recessive avrebbero poi finito con il ridurre il livello di utilizzazione degli impianti, di modo che i tagli salariali ottenuti come effetto della 'Grande Repressione' degli anni 73-82 non avrebbero abbassato il costo del lavoro per unità di prodotto per le conseguenze negative che tensioni sociali e recessione avrebbero determinato sul tasso di crescita della produttività.

Il secondo fattore, denominato 'effetto Schumpeter', spiegherebbe l'incapacità di innalzare, grazie all'attività innovativa, la produttività.

Se la flessione della produttività dà ragione della stagnazione economica, essa contribuisce anche a spiegare la 'stagflazione' lungo le linee della teoria 'conflittuale' dell'inflazione avanzata da Rowthorn²⁸. L'accoppiata di inflazione e recessione avrebbe cioè la sua radice non tanto in un aumento 'esogeno' dell'offerta di moneta, quanto in una riduzione della (crescita dell')offerta di beni dovuta al deteriorarsi delle relazioni sociali alla metà degli anni sessanta. In altri termini, daterebbero da allora un 'eccesso' di domande economiche da parte degli attori sociali ed uno 'stallo' politico nei rapporti di forza tra classi, che impedisce di contenere le conseguenti spinte all'aumento dei prezzi restringendo l'espressione monetaria di quelle domande.

Il quadro tracciato da BGW mostra bene pregi e limi-

ti della loro analisi. Se emerge con nettezza quello che è un indubbio merito del loro approccio, e cioè il ricondurre la 'crisi' alla dinamica della produttività ed ai fattori sociali che la determinano, tale acquisizione non pare peraltro nel loro schema ben fondata. Non è difatti spiegato in modo convincente perché si rompe il consenso sociale post-bellico alla metà degli anni sessanta: non basta difatti, come sembrano fare BGW, richiamare semplicisticamente la 'recessione mancata' di quegli anni, con gli effetti a catena che quest'ultima avrebbe determinato (un po' poco per dare conto del punto di svolta superiore di un'onda lunga).

Inoltre, il richiamo a Marx e Schumpeter sembra una occasione sprecata. Difatti, l'analisi marxiana del conflitto di classe lavoro-capitale nella produzione è ridotta all'indagine della lotta sull'intensità di lavoro; mentre il riferimento a Schumpeter appare dubbio, comunque incapace di recuperarne l'aspetto più interessante (costituito dalla complessa relazione tra banche e imprese).

Infine, pare perdersi nel libro di BGW la connotazione della crisi attuale come crisi di ristrutturazione, centrale in GER. E' vero, certo, che viene anche qui ripetuta la previsione di una uscita capitalistica dallo stallo nei rapporti di forza, come anche quella di un rimodellamento della struttura sociale dell'accumulazione, qualora una soluzione 'democratica' della crisi non avesse la meglio. Ma si tratta di un richiamo del tutto formale nella loro analisi, che sostiene anzi l'improduttività economica delle politiche economiche USA dell'ultimo quindicennio e afferma

che la strategia capitalistica può far ripartire l'accumulazione solo come sotto-prodotto di una precedente vittoria politica sul movimento operaio (mentre se mai, e il caso italiano è a questo proposito esemplare, è vero il contrario: è vero cioè che è la ristrutturazione nello stallo politico a determinare la sconfitta della 'vecchia' composizione di classe).

Più interessante, come vedremo nel prossimo paragrafo, l'analisi dei francesi della 'regolazione'. La crisi della produttività è qui ricondotta alla crisi del fordismo, l'introduzione dell'informatica nei processi produttivi è legata al conflitto sociale nella produzione, in una lettura di Marx che sottolinea la centralità delle modificazioni e dei salti nell'estrazione del plusvalore relativo. Il ruolo del credito e dei mercati finanziari nell'accumulazione dopo la Grande Crisi è pienamente riconosciuto, configurando un richiamo esplicito a Keynes e permettendo un implicito riferimento a Schumpeter ben più produttivo, crediamo, per la ricerca futura.

8. Crisi di ristrutturazione: processo di lavoro, salario e moneta-credito nel modello fordista e nella sua crisi

L'interesse per alcuni studi francesi, a partire da quello di Michel Aglietta, nasce qui²⁹. Sulla base di una originale ridefinizione teorica dell'approccio marxiano, che ne individua il carattere distintivo nell'invarianza della valorizzazione come scopo del processo capitalistico e nel

la natura necessariamente monetaria e squilibrata del circuito economico, diversi autori hanno cercato di interpretare le modificazioni storiche nei meccanismi di aggiustamento come salti discontinui dello sviluppo capitalistico tra diversi sistemi di regolazione o differenti regimi di accumulazione. Tale ricerca, per limitarsi solo alle sue conclusioni relative alla fase della regolazione monopolistica, ha focalizzato l'attenzione dell'indagine storica su ciò che l'indagine teorica sottolineava come cruciale, cioè il processo di lavoro e il salario, da una parte, e il sistema monetario prevalente, dall'altra parte. Si è così individuato nel 'fordismo' (in senso lato) un regime di accumulazione fondato sulla acquisizione della produzione dei beni salario al settore capitalistico, che consentiva di superare l'impasse che nella precedente fase di regolazione concorrenziale era stato determinato dallo scarto tra variazioni positive di produttività determinate da un progresso tecnico limitato alla prima sezione (mezzi di produzione) e dinamica della domanda. Con l'integrazione di taylorismo e catena di montaggio, l'introduzione del welfare prima a livello aziendale e poi statale, l'interventismo keynesiano, la produttività per addetto cresceva in proporzione al salario per addetto, il progresso tecnico si accompagnava al consumo di massa, ed aveva luogo una accumulazione 'intensiva' (cioè tale da distribuire uniformemente il progresso tecnico nelle due sezioni della produzione). Analoghi mutamenti avvenivano nell'ambito del sistema monetario. Ad un sistema fondato, direttamente o indirettamente, sull'oro, e dunque su una moneta-merce, dove (in conseguenza di una for-

ma di moneta dal valore dato) una crisi della valorizzazione si esprime in prezzi cedenti, si sostituisce un sistema fondato sulla moneta-credito, creata 'privatamente' dalle banche ordinarie e 'politicamente' convalidata dalle autorità monetarie, per cui una crisi della valorizzazione assume la forma dell'inflazione, dal momento che le variazioni dell'offerta di moneta (comprensiva del credito) divergono endogene, seguono cioè l'andamento della domanda e tendono a sfuggire al controllo della Banca Centrale. In altri termini, nel periodo 'aureo' dello sviluppo post-bellico le banche ordinarie anticipavano la valorizzazione del capitale emettendo mezzi di circolazione garantiti dall'istituto di emissione; ciò in quel periodo dava luogo ad una quantità di moneta-credito che cresceva seguendo l'andamento 'bilanciato' di produttività e salari, in un contesto di inflazione strisciante che facilitava la svalorizzazione del capitale costante dovuta all'incessante cambiamento tecnologico, senza che il sistema dovesse ricorrere a crisi periodiche quali quelle tipiche della regolazione concorrenziale.

Vale forse la pena di spendere qualche parola in più sulla relazione tra obsolescenza del capitale fisso e inflazione, trattandosi di un punto cruciale per i teorici della 'regolazione'. Il passaggio dalla regolazione concorrenziale a quella monopolistica determina, secondo questi autori, che le perdite di valore dovute alla svalorizzazione del capitale costante non si manifestano più (data la costanza dell'espressione monetaria del tempo di lavoro sociale, pari alla somma dei prezzi divisa per la somma dei

valori) in una caduta dei redditi nominali e dei prezzi (si ricordi che il sistema monetario e creditizio è, nella regolazione concorrenziale, ancora legato più o meno direttamente alla moneta metallica), ma si manifestano piuttosto (dato l'aumento dell'espressione monetaria del tempo di lavoro sociale) in una costanza o persino aumento dei redditi nominali e dei prezzi ed in una caduta del reddito reale di qualche soggetto (fenomeni consentiti dalla moneta credito e dal corso forzoso della moneta legale). In altri termini, il costo della perdita di valore dovuta all'obsolescenza accelerata del capitale fisso, propria del regime di accumulazione fordista, come più in generale della svalorizzazione del capitale costante, non è sopportato dal detentore di quel capitale costante ma è trasferita, tramite l'inflazione, ad altri agenti. L'inflazione 'strisciante' (che è già presente nella costanza del livello dei prezzi in presenza di perdite di valore) è dunque caratteristica connaturata alla regolazione monopolistica, e funzionale all'accumulazione³⁰.

E' la crisi della produttività a determinare la rottura di questo circolo virtuoso, trasformando l'inflazione strisciante in inflazione galoppante per la sproporzione che si viene a creare tra crescita delle grandezze nominali e dinamica delle grandezze reali; si sviluppa, di conseguenza, un conflitto distributivo ancora più acceso che conduce al generalizzarsi delle forme di indicizzazione, e di viene sempre più difficile il calcolo e la previsione degli agenti economici, fino all'instaurarsi delle recenti politiche monetarie di segno restrittivo.

La stessa crisi dello stato fiscale è ricondotta, nello schema degli economisti francesi che stiamo discutendo, alla crisi del regime fordista di accumulazione. Le funzioni essenziali dell'azione economica dello Stato sono individuate nella garanzia della continuità dell'uso capitalistico e della riproduzione della forza-lavoro, nella gestione statutale della moneta e nella politica anticiclica. La flessione nella crescita della produttività dà luogo ad una caduta delle entrate ed ad una lievitazione delle uscite, che le politiche inflazionistiche possono solo spostare in avanti mentre le politiche deflazionistiche finiscono con l'aggravare.

La crisi del fordismo, che ha la sua causa nella caduta della produttività dovuta al conflitto capitale-lavoro nella produzione (per la maggior parte di questi autori), rompe quei meccanismi che garantivano, da un lato, che la composizione tecnica del capitale in aumento non si traducesse in una più alta composizione organica, e, dall'altro lato, che l'aumento del potere d'acquisto stimolato dalle politiche keynesiane si traducesse in una compressione del profitto. Essa è anche all'origine delle tensioni nella divisione internazionale del lavoro³¹, cioè del tentativo di ridefinire sia la gerarchia tra economie che la allocazione geografica del processo di produzione. Difatti, la crisi della produttività per un verso sembra impedire una via d'uscita all'interno del vecchio sistema di relazioni internazionali allo stallo determinato dall'esaurimento delle possibilità di sfruttare a basso costo l'offerta della materia prima petrolio, mentre per l'altro verso spinge

a spostare in aree in via di industrializzazione non solo l'assemblaggio di produzioni non qualificate ma anche intere fasi della produzione di beni durevoli di massa, mantenendo al 'centro' le fasi del processo produttivo a più alto tasso di innovazione tecnologica. Si tratta, come è evidente, della diffusione a scala mondiale del modello fordista, che si accompagna nelle aree più avanzate al superamento del fordismo mediante la coniugazione di flessibilità, specializzazione produttiva e standardizzazione consentita dall'applicazione dell'informatica al processo di lavoro e al prodotto.

La crisi della produttività finisce, come si vede, con il mettere in discussione l'insieme dei meccanismi di regolazione, dall'uso della forza-lavoro alla gestione attuale della politica economica, dalla forma di moneta a quella della concorrenza interna ed internazionale, all'advisione internazionale del lavoro. Di qui la conclusione che la 'crisi' attuale è irriducibile a crisi congiunturale interna al regime di accumulazione ma è viceversa una crisi di regolazione.

Nel suo libro recente con Orlean, Aglietta ha arricchito la sua precedente analisi della regolazione monopolistica negli USA, fornendo una dettagliata e stimolante ricostruzione della politica monetaria di quel paese nel secondo dopoguerra. Il libro con Orlean è in realtà un libro singolare. Diviso in due parti, una più strettamente teorica in cui viene tentata una fondazione girardiana³² della ambiguità costitutiva della moneta che si esprime nei due principi polari di organizzazione dei sistemi monetari, il

frazionamento e la centralizzazione (i sistemi reali essendo una qualche media ponderata dei due, con pesi diversi a seconda del sistema di regolazione esistente), ed un'altra dedicata all'analisi di alcuni 'casi di studio' storico, esso le giustappone più che integrarle. La prima parte rompe decisamente con l'ispirazione marxiana, e con l'originale lettura della teoria del valore e dell'accumulazione proposta nel libro del 1976 (rottura passata peraltro sotto silenzio, ma cionostante evidente, anche nell'introduzione aggiunta alla riedizione francese di quel libro): Ciò costituisce, a nostro avviso, l'esito delle indubie difficoltà di connettere moneta ed accumulazione in un impianto teorico marxiano, e ci trova quindi d'accordo sul problema (ben più cruciale delle innumerevoli diatribe sulla trasformazione), se non sulla soluzione³³.

La seconda parte, viceversa, ed in particolare i capitoli 6 e 7 sugli Stati Uniti, non solo sta in piedi da sé, ma può senza soverchie difficoltà essere posta in una relazione di continuità con il libro del 1976. L'interesse di questi capitoli risiede soprattutto nell'originale tentativo di integrare l'analisi della regolazione monopolistica con la teoria dell'instabilità finanziaria di Minsky³⁴. La riduzione del cash flow³⁵ connessa alla riduzione della profittabilità delle imprese dopo la metà degli anni sessanta è l'elemento che innesca l'instabilità: spingendo le imprese ad aumentare il loro indebitamento, di fronte ad una rigidità della domanda di credito delle famiglie (parte integrante della regolazione fordista è stato difatto nel dopoguerra l'enorme sviluppo del credito ipotecario e al

consumo destinato alle famiglie) e ad una crescita dei disavanzi nel bilancio dello Stato (funzionale ad un soste - gno dei profitti cedenti), come anche ad una bassa propen - sione al risparmio delle famiglie, esso finisce con il pro - durre un aumento tanto della liquidità quanto dei tassi di interesse. Le accentuate fluttuazioni della domanda di mo - neta, l'anelasticità della domanda di credito al tasso di interesse, il controllo dell'offerta di credito solo trami - te il razionamento, le innovazioni finanziarie configura - no poi un quadro in cui il tentativo della Banca Centrale di ridurre l'inflazione si traduce paradossalmente in un ul - teriore aumento dei tassi d'interesse ed in una deformatio - ne della struttura dei tassi ma non in un controllo delle grandezze monetarie (vuoi per il timore di una deflazione creditizia generalizzata che conduce ripetutamente nei mo - menti critici la Federal Reserve ad agire come prestatore di ultima istanza, vuoi per la crescente emancipazione de - gli intermediari finanziari dalle autorità monetarie che si esprime in una indipendenza della quantità di credito ef - fettiva dalle grandezze controllate dalla Federal Reserve). Una perdurante inflazione ed una incertezza accresciuta si accompagnano così al passaggio della situazione finanzia - ria degli agenti economici da posizioni 'coperte' a posi - zioni 'speculative' e 'Ponzi', come anche ad una indicizza - zione sempre più diffusa nelle strutture di debito-credito, in un processo che si avvita su se stesso³⁶.

L'interpretazione sommariamente descritta nei capo - versi precedenti incontra, a mio avviso, alcune difficoltà. Ne richiamerò solo alcune. In primo luogo, appare discuti-

bile la lettura del modello fordista come caratterizzato dalla incorporazione nel settore capitalistico della sezio - ne che produce beni salario: questa è piuttosto, con ogni probabilità, fenomeno ricorrente, proprio di ogni rivolu - zione industriale, e non è quindi tanto l'elemento che segna la discontinuità tra regimi di accumulazione quanto un processo interno all'evoluzione di una forma data dell'ac - cumulazione. In secondo luogo, l'analisi del sistema con moneta-credito è non solo ambigua (nel senso che la succes - sione storica moneta-merce/moneta-credito non viene spiega - ta in un modello teorico che assuma l'essenzialità della moneta-credito nella ricostruzione astratta del processo di valorizzazione ed accumulazione, lasciando impregiudica - ta la questione del ruolo della moneta-merce nella teoria marxiana), ma sembra anche viziata da una incompleta rottu - ta con schemi di ragionamento di tipo quantitativistico (co - me è rivelato dalla riduzione dell'inflazione ad aumento dei prezzi nominali indotto da una crescita 'eccessiva' del - la quantità di moneta), criticati in maniera inadeguata me - diante la localizzazione delle cause della crisi nelle dif - ficoltà della valorizzazione (per il settore reale) e nel - la perdita di controllo dell'offerta di moneta per la sua ormai compiuta endogenità (per il settore monetario). In effetti, l'origine del limite riscontrato sta nell'incapa - cità di vedere nel processo capitalistico un circuito che può essere attivato solo mediante il finanziamento banca - rio alla produzione, e nell'impossibilità conseguente di cogliere l'essenzialità del credito nel suo essere condi - zione necessaria delle rivoluzioni nel modo di produrre (un

punto colto viceversa con grande lucidità da Schumpeter, che condurrebbe anche ad una interpretazione dell'inflazione degli anni settanta come variazione dei prezzi relativi almeno in parte funzionale all'accumulazione).

Non starò in questa sede a svolgere ulteriori critiche. Piuttosto mi pare importante sottolineare l'interesse di un confronto con questo filone di pensiero; interesse che è sia teorico in senso stretto sia legato all'interpretazione della fase attuale. Per quanto riguarda il primo aspetto, mi accontenterò di sottolineare come parte degli autori francesi citati rilevino a ragione come nell'indagine del modo di produzione capitalistico vada articolata una analisi sincronica, relativa al funzionamento del processo in condizioni date, ed una analisi diacronica, relativa al mutamento irreversibile e qualitativo nel tempo di tali condizioni. Anche se tale spunto non è sempre svolto in maniera adeguata, si tratta di un'importante acquisizione, non solo rispetto alla teoria economica tradizionale, la quale poco sa sul terreno della teoria dello sviluppo, ma anche rispetto alla teoria marxista, che nei suoi vari versanti ha quasi sempre limitato la propria attenzione al momento sincronico, riducendolo inoltre molto spesso ad analisi di un equilibrio inteso come centro gravitazionale di un sistema economico ridotto alla sua dimensione tecnico-naturale nella produzione, confinando nella sfera sociologica l'analisi del conflitto di classe.

Non minore è l'interesse per il tentativo degli studiosi francesi citati non solo di interpretare la congiuntura presente come crisi di ristrutturazione ma anche di fornir-

re di quest'ultima una ricostruzione 'centrata', che cioè riconduce la lettura tanto della fase attuale come del precedente sviluppo ad un elemento esplicativo principale ed essenziale costituito dalla relazione capitale-lavoro. Mentre la crisi del sistema di regolazione concorrenziale era dovuta allo squilibrio tra produzione e domanda, che rimaneva allo scarto tra produzione di valore e potere d'acquisto spendibile da parte della classe operaia, la crisi attuale (se così ha ancora senso chiamarla) ruota nelle sue varie dimensioni attorno alle difficoltà del processo di valorizzazione ed al modo con cui il capitale si è apprestato a superarle nel corso dell'ultimo quindicennio. In tal modo, pur mantenendo in comune con gli autori americani, di cui abbiamo parlato nel precedente paragrafo, la tesi di una discontinuità delle forme di accumulazione nella dinamica capitalistica, Aglietta e gli altri a cui abbiamo fatto riferimento sono in grado di andare oltre la mera descrizione delle differenze, sia mostrando le ragioni profonde che spiegano la coesione degli elementi nello sviluppo o la loro disarticolazione della crisi, sia invertendo nessi causali (si pensi solo al rapporto tra concorrenza internazionale e modificazione delle relazioni capitale-lavoro, o alla spiegazione della crisi fiscale dello Stato) che abbiamo visto essere deboli o inaccettabili in quella interpretazione.

La centralità del processo di lavoro e delle sue modificazioni, come anche della relazione tra moneta, accumulazione e distribuzione del reddito, pare confermata dal lungo e complesso processo di ristrutturazione che ha avu-

to luogo in Italia nel corso degli anni settanta. Tale processo nella grande impresa aveva avuto inizio come risposta a lotte operaie che ponevano vincoli all'uso della forza-lavoro e ne alzavano il prezzo. Esso era stato consentito da una inflazione che, da un lato, garantiva elevati profitti monetari nella grande impresa e, dall'altro lato, non si traduceva in minore competitività dei prodotti italiani in grazia di una fluttuazione della lira che la vedeva svalutarsi nei confronti del marco, verso la cui area eravamo prevalentemente esportatori, e rivalutarsi, sia pure leggermente, nei confronti del dollaro, dalla cui area eravamo prevalentemente importatori. Si collegava infine ad un processo di decentramento all'interno ed all'estero di produzioni prima concentrate nella grande fabbrica, combinando plusvalore assoluto e relativo in piccole imprese caratterizzate da flessibilità dell'orario di lavoro (oltre che dell'occupazione) e da livelli tecnici delle produzioni non necessariamente arretrati. Il processo inflazionistico redistribuiva reddito non solo tra lavoro e capitale, ma anche tra le varie frazioni del capitale: particolarmente rilevante appare la relazione tra banche ed imprese ed il ruolo del tasso dell'interesse. Al contempo, il blocco apparente degli investimenti in termini nominali si accompagnava ad una massiccia modificazione nella composizione del capitale grazie all'innovazione tecnologica legata all'elettronica ed all'informatica, la quale non solo determinava una caduta del prezzo dei beni capitali ma modificava la natura stessa degli investimenti di sostituzione in investimenti di mutamento ed ampliamento della capacità produttiva.

Note

1. "What is De-industrialization?", in F.Blackaby (ed.), De-industrialization, Heinemann, London, 1979.
2. Il riferimento è alla 'nuova scuola di Cambridge', ed in particolare agli scritti di A.Singh, di cui vedi in particolare "U.K. industry and the world economy: a case of de-industrialization?", Cambridge Journal of Economics, june 1977, e "Gran Bretagna, un declino che viene da lontano", Politica ed economia, 1/1983.
3. Basic Books, New York, 1982. Citeremo d'ora in poi il libro con le iniziali dei due autori, BH.
4. Methuen, London, 1982.
5. "The shape of the things to come", Marxism Today, 1983.
6. Cambridge University Press, Cambridge, 1982, d'ora in poi citato come GER.
7. Anchor Press Doubleday, New York, 1983, d'ora in poi citato come BGW.
8. Si vedano almeno: di Aglietta, A Theory of Capitalist Regulation: The U.S. Experience, New Left Books, London, 1979 (ma l'edizione originale francese è del 1976; ne esiste una nuova edizione per i tipi della Calmann-Levy nel 1982, con una prefazione aggiunta); con Orlean, La violence de la monnaie, PUF, Paris, 1982; con Brender, Les métamorphoses de la société salariale, Calmann-Levy, Paris, 1984. Di Lipietz, Crise et inflation, pourquoi?, Maspero, Paris, 1979, e Le monde enchanté, Maspero, Paris 1983. Di Boyer e Mistral, Accumulation, inflation et crise, PUF, Paris, 1983. (second edition). Sono ora disponibili alcune rassegne: vedi Mazier, "Growth and Crisis. A Marxist Interpretation", in Boltho (ed.), The European Economy: Growth and Crisis, Oxford University Press, Oxford, 1982, e De Vroey, "A regulation approach interpretation of the contemporary crisis", in Capital and Class, Summer 1984.

9. Esposto nel loro libro Base produttiva e crescita economica. Il caso inglese, Etas Libri, Milano, 1976, con introduzione di Guido Carli.
10. Si veda per es. "Può accadere di nuovo una grande crisi?", Politica ed economia, 11/1982.
11. "Finanziamento in disavanzo, politica economica e preferenza per la liquidità", in Vicarelli (a cura di), Attualità di Keynes, Laterza, Bari, 1983.
12. The New International Division of Labour, Cambridge University Press, Cambridge, 1980. Per una critica, ve di Jenkins, "Divisions over the international division of labour", Capital and Class, Spring 1984.
13. Arrighi, "Toward a Theory of Capitalist Crisis", New Left Review, 111, 1978.
14. "L'erosione del profitto in USA", in Bàculo (a cura di), La crisi degli anni settanta nel dibattito marxista, De Donato, Bari, 1976.
15. "Conflitto di classe e macro-politica. Il ciclo economico-politico", in Mazzocchi (a cura di), Conflitto di classe e ciclo economico-politico, Vita e Pensiero, Milano, 1980.
16. Sindacati e contrazione del profitto. Il caso inglese, Laterza, Bari, 1975.
17. "I meccanismi di recupero del profitto: l'esperienza italiana 1963-1973", in Graziani (a cura di), Crisi e ristrutturazione nell'economia italiana, Einaudi, Torino, 1975.
18. "Aspetti politici della piena occupazione", in Mazzocchi (a cura di), Conflitto di classe e ciclo economico-politico, cit.
19. "Ciclo politico e onde lunghe. Note su Kalecky e Phelps Brown", Stato e mercato, n. 1, aprile 1981.

20. Ma vedi anche, di Gordon: "Up and down the long roller coaster", in URPE, US Capitalism in Crisis, New York, 1977; e "Stages of accumulation and long economic cycles", in Hopkins-Wallerstein (eds.), Processes of the World-System, Beverley Hills, Sage Publications, 1980.
21. Contested Terrain, Macmillan, London, 1979.
22. Vedi in proposito l'articolo di Gordon "Capital-Labor Conflict and the Productivity Slowdown", American Economic Review, Papers and Proceedings, May 1981.
23. Si veda Gordon, Bowles, Weisskopf, "Long Swings and the Nonreproductive Cycle", American Economic Review, Papers and Proceedings, May 1983.
24. "La crisi del capitalismo liberal-democratico. Il caso degli Stati Uniti", Stato e mercato, n. 1, aprile 1981; e anche "The Welfare State and Long-Term Economic Growth: Marxian, Neoclassical, and Keynesian Approaches", American Economic Review, Papers and Proceedings, May 1982.
25. Tale tesi è espressa nella sua forma apologetica da Mensch (Stalemate in Technology. Innovations overcome the Depression, Ballinger, London, 1979), mentre certamente più interessante e di ben diverso spessore analitico appare il lavoro di Freeman, Clark, Soete (Unemployment and technical innovation, F.Pinter, London, 1982).
26. Per le prime vedi il classico testo di Baran e Sweezy, Il capitale monopolistico, Einaudi, Torino, 1968; per le seconde Mandel, Late Capitalism, New Left Books, London, 1977, e Long Waves in Capitalist Development, Cambridge University Press, Cambridge, 1980. Il testo di GER ci pare anche consentire un avanzamento rispetto alla recente tesi che sostiene l'esistenza di una dinamica ciclica del capitalismo fondata su un 'approfondimento' del rapporto capitalistico (vedi i numerosi scritti di Maria Turchetto; per tutti, "Per una teoria ciclica dello sviluppo capitalistico", in AA.VV.,

Marxismo in mare aperto, Angeli, 1983), dal momento che in quest'ultima formulazione il conflitto tra le classi appare relegato a resistenza della vecchia composizione di classe alla dequalificazione nelle fasi di ristrutturazione, e si ripropone da un versante marxista l'autonomia autoriproduttiva dei movimenti del capitale da noi criticata nei teorici borghesi delle onde lunghe.

27. BGW hanno poi ulteriormente affinato la loro analisi in "Hearts and Minds: A Social Model of Productivity Growth", Brookings Papers on Economic Activity, 2/1983. Conformemente al taglio della rassegna qui proposta, ci concentreremo prevalentemente sulla parte analitica del libro e del successivo articolo. Per considerazioni sulle parti propositive si possono vedere le osservazioni di Willoughby, "Internationalism and the development of an alternative economic strategy: A review essay on The Deindustrialization of America and Beyond the Waste Land", Capital and Class, Winter 1983, e le critiche di Guttman nella recensione pubblicata nei Contributions to Political Economy, March 1984.
28. Si veda "Conflict, Inflation and Money", in Capitalism, Conflict & Inflation, Lawrence and Wishart, London, 1980. Si veda anche Rosenberg e Weisskopf, "A Conflict Theory Approach to Inflation in the Postwar U.S. Economy", American Economic Review, Papers and Proceedings, May 1981.
29. Le pagine che seguono non rendono giustizia al filone della 'regolazione', e hanno lo scopo minimale di indicare, attraverso un primo confronto con esso, alcune prospettive di ricerca a mio parere utili. Speriamo di poter tornare sul tema in altra sede e più dettagliatamente.
30. Si vedano al proposito Lipietz, "Credit Money. A Condition permitting Inflationary Crisis", Review of Radical Political Economics, Summer 1982 (una precedente versione, dal titolo "La moneta di credito condizione permissiva della crisi inflazionistica", è stata pubblicata da Metamorfosi, quaderno 1, 1980) e De Vroey, "value,

Production and Exchange", in Sweezy, Steedman et al., The Value Controversy, New Left Books, London, 1979. Ulteriori sviluppi in "The Double Dimension of Inflation: Price Rigidities and Extra-money", mimeo, sempre di De Vroey.

31. Si vedano i saggi di Lipietz: "Towards Global Fordism?" e "Marx or Rostow?", New Left Review, 132, 1982; "De la nouvelle division internationale du travail à la crise du fordisme périphérique", intervento al Convegno "Problemi della ripresa europea e del nuovo ordine economico internazionale", Modena, novembre 1982; "Imperialism or the beast of the apocalypse", Capital and Class, Spring 1984.
32. Si vedano, in italiano, due libri pubblicati da Adelphi, La violenza e il sacro e Delle cose nascoste dall'inizio del mondo.
33. Si vedano due (divergenti) tentativi di dar conto dei problemi aperti in Marx operati da parte di due autori del filone della regolazione: De Vroey, "La dérive de la théorie marxiste de la valeur. Problèmes de cohérence et de pertinence", e Lipietz "Le débat sur la valeur: bilan partiel et perspectives partiales", entrambe comunicazioni al Colloque Marx, Parigi, dicembre 1983. Sui temi indicati si veda anche il nostro "Marx dopo Schumpeter", di prossima pubblicazione su Note Economiche.
34. Si veda Can it happen again?, M.E. Sharpe, New York, 1982.
35. I flussi di cassa (cash flow) sono costituiti dai redditi correnti (profitti, salari, crediti in scadenza), nuovi prestiti, vendita di attività. I primi sono detti 'primari', gli altri 'secondari'.
36. I finanziamenti 'coperti' sono quelli in cui i flussi di cassa primari attesi sono per ogni periodo dell'orizzonte superiori agli impegni in scadenza; quelli 'speculativi' sono quelli in cui la somma dei flussi di cassa primari consentono il pagamento degli interessi: i finanziamenti 'Ponzi' sono quelli in cui è previsto che in uno o alcuni periodi i flussi di cassa primari siano insufficienti per il pagamento degli interessi.

(14)

Roberta Benini

Le renouvellement technologique et les changements structurels: éléments de crise en URSS?

Comunicazione presentata al primo convegno AISSEC, Torino 25-26 ottobre 1984

6300

Paris, 5 Octobre 1984

Le renouvellement technologique et les changements structurels:
éléments de crise en URSS?

BENINI Roberta

Aujourd'hui, dans la phase ascendante de la "troisième révolution industrielle", la nature des technologies nouvelles et les rythmes rapides d'introduction et de substitution des techniques dans l'appareil productif et dans les secteurs considérés traditionnellement comme "non-productifs" (services, communication) donnent une dimension nouvelle au progrès technique et aux mutations technologiques.

Le progrès technique et les mutations technologiques qu'il impose au système productif, constitue de ce fait un élément déterminant, relativement à d'autres conditions, dans les modifications structurelles de tous les secteurs d'activité.

Ces modifications structurelles entraînent d'inévitables bouleversements de la croissance économique d'un pays contraint de reconsidérer la nature même de son système productif pour recentrer face aux nouvelles contraintes du marché mondial.

Les pertes de vitesse dans l'investissement productif, dans la compétitivité, dans les gains de productivités et dans la recherche de débouchés sont des signes évidents de crise économique qui viennent s'ajouter à d'autres phénomènes.

Cette situation remet nécessairement en cause les équilibres structurels traditionnels fondés sur un système économique arrivé aux dernières limites de sa croissance des années '60.

Les changements techniques et l'émergence de nouvelles technologies

sur le plan international accentuent indéniablement la situation de crise des économies occidentales étant donné les mutations qu'ils impliquent dans l'organisation du travail et dans les stratégies du capital.

La redéfinition des politiques industrielles et technologiques dans les pays de l'Ouest s'impose d'un double point de vue:

-il s'agit d'une part de formuler une politique industrielle qui vise à orienter le mouvement de restructuration industrielle en fonction des nouvelles réalités technologiques, enjeux de la compétitivité à l'échelle mondiale.

-d'autre part aménager les conditions internes pour ajuster les déséquilibres causés par les mutations industrielles nécessaires à la sortie de "crise".

C'est cette politique que renferme la doctrine de "l'ajustement positif"(1) de l'OCDE: selon cette doctrine, la relance de nouveaux secteurs fondés sur des "technologies -clés" et sur les noyaux fondamentaux de la connaissance(2) constituent des enjeux de taille pour contrecarrer les effets multiples de la crise économique actuelle.

Dans ce contexte d'instabilité et d'incertitude, on assiste à des transformations en profondeur qui touchent non seulement les tissus industriels, mais aussi la totalité économique et sociale des pays occidentaux. Ces transformations dont l'importance et la nature dépassent largement les mutations économiques d'après - guerre, peuvent avoir une portée considérable dans la compétitivité Est-Ouest.

La question serait alors de savoir si les pays socialistes de l'Est partagent les mêmes bouleversements et adoptent les mêmes modalités dans ces pays? La réponse à ces questions ne peut être qu'une interprétation ouverte étant donné la complexité des problèmes posés. Nous nous efforcerons d'identifier au moins quelques unes des tendances qui nous semblent caractériser fondamentalement l'économie soviétique que nous prendrons comme cadre d'analyse.

Auparavant, il serait utile de rappeler les principales lignes selon lesquelles s'opèrent les changements structurels et technologiques dans les pays occidentaux afin de pouvoir comparer, puis cerner, ce qui est spécifique au système de fonctionnement de l'économie soviétique.

-Changements structurels de l'industrie et de l'ensemble économique en Occident: quelques points de repère.

Les modifications en cours des structures productives dans les pays occidentaux s'appliquent d'abord au tissu industriel pour se propager par la suite à l'ensemble des secteurs d'activités de la société. Mais le fait nouveau réside dans la révolution de l'information opérée par le boom de l'informatique et du système audio-visuel, qui placent le secteur tertiaire au premier rang des mutations actuelles.

Dés lors, il devient difficile de soutenir l'idée que le tertiaire est un secteur non-productif(3). En effet, les investissements non matériels tendent à s'accroître au dépens des investissements matériels: au "produit" offert par l'industrie, s'associe de plus en plus "le service". Bien que les aspects matériels de la production industrielle restent dominants (comme le démontre l'exacerbation de la concurrence interne et internationale, la montée du protectionisme, l'importance des débouchés pour les pays industrialisés etc...), les changements technologiques et la percée des nouveaux services, ont déjà affecté le fonctionnement des mécanismes de reproduction du système productif, qui était encore en pleine expansion pendant des années soixante (le "boom-économique" de nombreux pays d'après - guerre).

En effet, la crise actuelle est perçue comme "crise de l'industrie"(5) et c'est à travers la réorganisation et la rationalisation de celle-ci que la crise pourra trouver sinon une solution, du moins une nouvelle conception de la croissance.

Dans cette perspective, les acquis d'un "nouveau ordre industriel"

des pays capitalistes, devront passer sans doute à travers une redéfinition de l'industrie, ce qui impose le renforcement et l'élargissement des secteurs nouveaux, en particulier les services(6).

La diminution de la part de l'industrie sur l'ensemble de la production sociale est en effet une tendance observable dans les pays occidentaux; cette tendance se manifeste avec le déclin des secteurs traditionnellement moteur de croissance (sidérurgie, mécanique, traditionnelle, construction navale, textile, etc....) et l'émergence de nouvelles branches ou segments de marché, tel que l'électronique, les biotechnologies, la productique, les énergies nouvelles de substitution(7).

Le développement de ces nouvelles branches semble justifier la politique de restructuration qui est en train de s'opérer dans les secteurs traditionnels, comme par exemple la sidérurgie, le textile etc...(8).

Les transformations techniques et technologiques dans ces secteurs résident dans l'introduction de nouvelles technologies de l'information et de l'organisation du travail, entraînant nécessairement des bouleversements socialement difficiles, afin d'opérer un recentrage dans le nouveau champ de la compétitivité internationale. (9)

Les politiques industrielles en cours, ^{CONSISTENT} donc à introduire les nouveaux acquis technologiques en matière de procès de travail et des formes nouvelles de son organisation avec l'avènement de la robotique et des ateliers flexibles(10) qui tendent à remettre systématiquement en cause le système de travail de type fordiste.

Il devient clair que les modifications des relations inter-sectorielles touchant au système productif risquent d'affecter toute l'organisation économique et sociale, en posant de nombreuses questions sur la validité des remèdes traditionnels à la crise de l'emploi et des qualifications professionnelles.

Ces modifications des structures productives impliquent une croissante relation entre R. et D. et production. Si le partage de la R. D.

fondamentale et appliquée entre organes étatiques et privés est encore maintenu, étant donné les différents poids financiers et matériels que ceux-ci comportent(11), la compénétration entre R. et D. et industrie formalise une des plus importantes modalités d'introduction du progrès technique dans la production: "la R. D. est une source majeure de la croissance économique et l'une des rares variables que la politique économique pourra affecter à l'avenir"(12).

L'impact de la R. D. sur le rendement des investissements est hautement positif, il est même supérieur au rendement des investissements physiques(13), et ceci prouve l'importance de la recherche des nouveaux produits et procès technologiques comme une composante essentielle d'une politique industrielle tournée vers la recherche d'une croissance qualitativement nouvelle (dans le sens technique du terme).

De ce bref aperçu de quelques aspects de la crise qui est en train de marquer les pays occidentaux, apparaît l'importance croissante des changements technologiques qui procèdent à des rythmes toujours plus accélérés avec des conséquences sur la structure productive; mais le progrès technique ne peut nullement être interprété comme la "seule" solution aux problèmes de croissance des économies occidentales, puisque les effets positifs de ce premier sur la croissance, dépendent de la capacité de le maîtriser et de le mettre en oeuvre, parallèlement à la possibilité de créer de nouvelles bases pour la croissance(14).

Ainsi rentrent en jeu différentes variables économiques et sociales, dont l'Etat, comme partie prenante occupe une place toujours plus importante, au-delà des frontières de la conception des politiques économiques suivies (keynessiennes ou monétaristes).

Il reste que les problèmes politiques et sociaux qui surgissent dans ce contexte ne peuvent trouver une solution de type techniciste ou "néo-schumpeterien"(15) sans que l'Etat n'intervienne pour concilier enjeux technologiques et enjeux sociaux(16).

Il s'agit donc de prendre en considération le progrès technique comme une variable dont l'efficacité, l'impact et l'ampleur sur la structure productive et sociale, dépendent du rapport des forces en présence. Ceci ne diminue pas la dimension particulière et autrement déterminante de l'application de la science et des techniques à la production à l'étape actuelle: au contraire, aujourd'hui elles représentent un terrain privilégié sur lequel se mesurent et se jouent les politiques économiques et les mutations sociales qu'elles impliquent.

Le contexte que nous venons d'analyser ne peut être transposé à l'URSS mais il serait intéressant de voir de quelle manière s'opèrent les modalités relatives au renouvellement technologique dans ce pays. Dans un fond de crise, qu'il est difficile de comparer à celle des pays occidentaux, la question de renouvellement technologique peut-elle être posée en termes plus ou moins identiques?

- Ralentissement de la croissance et baisse de l'efficacité de l'économie soviétique.

Depuis le début des années '60, la croissance de l'économie soviétique a commencé à manifester un sensible ralentissement qui s'est prolongé durant les années '70 et jusqu'au début de 1980.

Le taux de croissance annuelle moyenne du Revenu National était de 10,27% pendant les années '50, 8,25% aux années '60, puis chute à 4,95% pendant les années '70, 2,2% en 1979 et enfin une très légère remontée en 1981 avec 3,3%(17)

Ce ralentissement sensible du taux de croissance est un signe de dégradation des conditions générales de la reproduction, même si cette croissance est restée relativement plus élevée que celle des pays occidentaux.

Les causes de ce ralentissement des 30 dernières années sont d'origine diverses et il est difficile d'en mesurer les effets.

Il y a cependant des interprétations concordantes, parmi les économistes soviétiques et occidentaux, dans l'identification des facteurs qui sont à la base de ce phénomène.

La diminution des ressources disponibles est considéré comme le fait majeur de cette tendance à la baisse de la croissance économique (18): l'épuisement des ressources en travail dans les zones rurales accompagné d'une baisse de la croissance démographique(19) a entraîné une compression considérable du volume de la main-d'oeuvre disponible. Cette situation tend à s'aggraver selon les prévisions à long-terme des soviétiques et des experts occidentaux.

En même temps, certaines ressources naturelles (pétrole) demandent des coûts supplémentaires pour leur extraction et ceci contribue à ralentir le rythme de la production. (voir tab. 1. Gramberg pp. cit. p.9)

La tendance à la baisse du niveau d'exploitation des ressources disponibles remet nécessairement en cause l'optique de croissance des années '50, d'après laquelle les choix de politique économique doivent être fondés sur l'exploitation d'une main-d'oeuvre abondante et élastique par rapport aux nécessités du système productif et au niveau technique moyen relativement bas, selon un modèle de croissance extensive.

La mauvaise articulation entre secteurs prioritaires et secteurs de second type a fait apparaître les premiers signes de crise du système productif Soviétique:

- d'une part, la faiblesse en matière de main-d'oeuvre disponible conduit à rechercher un mode de croissance de type intensif;

- d'autre part le modèle "dualiste" de croissance a entraîné de nombreuses disparités (techniques, régionales, sectorielles) qui freinent le passage d'une croissance extensive à une croissance intensive (2). Dans ce cas, la recherche d'une croissance basée sur l'exploitation intensive du capital se heurtait aux blocages antérieurs malgré une légère réduction des disparités entre industrie lourde - industrie légère ou entre industrie - agriculture.

C'est à ce niveau qu'il faut placer la crise du système économi-

que soviétique, car les moyens mis en oeuvre pour atteindre les objectifs de la nouvelle croissance, fixés dès les années '60, n'ont pas atteint le niveau requis d'une croissance intensive,

Les résolutions économiques des Congrès du PCUS à l'occasion du IX^e Plan (1970-75) et du X^e Plan (1976-80) soulignent la nécessité d'accélérer l'introduction des nouvelles techniques pour l'amélioration de la productivité du travail ainsi qu'un meilleur rendement du capital en faisant appel aussi à la technologie occidentale.

Mais en dépit des transformations intervenues depuis cette dernière décennie (21) dans le système productif, il n'y a pas eu des profonds bouleversements des bases de la croissance du pays, même si des efforts ont été accomplis en direction de la structure sectorielle du capital et au niveau technique et technologique.

Les indices de croissance montrent en effet une détérioration nette aussi bien au niveau macro-économique que micro-économique.

Depuis une décennie on assiste à une diminution progressive du volume des investissements et le taux de croissance pour l'ensemble du quinquennat passe de 44% (en moyenne annuelle 8,8%) dans le IX^e plan (1970-75), à 23% (4,6% annuellement) dans le X^e Plan (1976-80), à 17% (3,4% annuellement) dans le XI^e Plan. Cette baisse des investissements n'est pas liée au souci de renforcer le potentiel industriel déjà existant en diminuant l'ouverture des chantiers nouveaux, mais relève davantage d'une décroissance dans la formation du capital. (22) (voir Tab1)

En même temps, le taux de croissance de la productivité du travail décline et son rythme est inférieur à la croissance du capital fixe par travailleur (23) (voir Tab.2, Khomov): entre le VIII^e Plan (1966-70) et le X^e Plan (1976-80), le rapport entre le taux de croissance du capital fixe par travailleur et le taux de la productivité du travail diminue presque de moitié.

Ces résultats sont dus à l'effet conjoint de nombreux facteurs, dont

une faible augmentation des investissements pour la transformation des bases productives des entreprises, une élévation du coût du capital fixe par unité d'out-put (24) et enfin une ^{organisation} du travail inefficente.

Mais ce sont surtout les deux premiers aspects qui sont déterminants dans l'amélioration des niveaux de productivité du travail; or la lente introduction des sciences et des techniques dans la structure productive (25) contribue à aggraver la baisse du stock du capital disponible, qui accentue, à son tour, les difficultés dans les choix pour le renouvellement technologique.

L'obsolescence ou la baisse de l'efficacité du capital a inévitablement des répercussions sur la croissance du Revenu dans la mesure où celle-ci ne peut maintenir son rythme sans une injection supplémentaire de capital (26). En 1970 pour un rouble additionnel de capital fixe, le revenu national augmentait de 55 kopec, en 1978 seulement de 42 kopec. (27)

Cette dégradation de la croissance économique et la difficulté de créer de nouvelles bases productives devient de plus en plus contraignante dans la mesure où les marges de manoeuvre sont réduites, face à une diminution des ressources disponibles, financières et humaines.

C'est à ce niveau que la question du renouvellement technologique acquiert une importance majeure en tant que "nouvelle source de croissance".

La formulation de la notion de "révolution scientifique et technique", selon la terminologie soviétique (28) semble en apparence confirmer cette préoccupation, et dans la même ligne théorique, la "science" depuis 1961, a acquis le statut de "force productive directe" (Programme Economique 1961). Mais si, idéologiquement, ces catégories conceptuelles rappellent le débat sur les changements structurels qui touchent les économies occidentales, les formes et les modalités d'introduction des nouvelles techniques restent spécifiques au système soviétique; il s'agit

d'une différence quantitative (différente phase de développement), mais aussi qualitative (différent modes de fonctionnement).

La question de la restructuration productive réalisée grâce à l'augmentation de l'intensité capitaliste, ne peut pas être traitée en soi isolément, puisque elle est liée à l'ensemble des conditions économiques et sociales existantes à l'étape donnée: ceci est vrai particulièrement pour l'URSS, dont le système économique et les contradictions inhérentes à son mode de reproduction et de fonctionnement représentent autant d'obstacles et des barrières à une rationalisation en profondeur.

C'est pour cette raison, autre que théorique seulement, que la tentative de calculer la "contribution de chaque facteur productif" (capital, travail, technologie) à la croissance ne paraît pas tenir compte de la complexité de l'interpénétration de l'ensemble des aspects qui concourent à créer les conditions de la croissance (29). Bien que les travaux soient, en ce sens, d'un intérêt indubitable, comme le démontrent les études faites pour mesurer l'impact de l'apport de la technologie occidentale sur la croissance de l'URSS (30), le jeu des différentes forces impliquées dans le processus de reproduction sociale, dépasse largement le cadre des variables techniques employées pour la construction des modèles élaborés.

Pour cela l'appréciation du niveau technique de l'économie soviétique, de la dynamique qui le soutient dans les changements successifs et leur impact sur la croissance, peuvent être interprétés de façon globale, en tenant compte des spécificités qui caractérisent son mode de fonctionnement et de reproduction.

En cette direction une des premières étapes qui contribue à définir la place donnée au progrès technique est l'activité de "recherche et Développement".

La politique de "Recherche et Développement": limites et buts.

L'importance des efforts consacrés à la R.D. et son impact sur la croissance est désormais une question acquise dans les analyses économiques occidentales et prouvée dans la pratique (31).

Depuis les années '70, l'URSS a donné une impulsion considérable à la RD: en 1950 les dépenses en RD ont représenté 1,3% du Revenu National, en 1975, 4,8%, et ces dernières années ont atteint 5,5%. Ces pourcentages sont supérieures à la norme des dépenses des pays occidentaux. Ainsi les effectifs employés dans la RD sur la population représentaient en 1980

(32).

En chiffres absolus l'importance de la RD dans l'ensemble de l'économie est considérable et semble exprimer l'attachement des autorités soviétiques au progrès de la science et la mise en oeuvre des nouvelles technologies: en réalité la situation est bien plus complexe que ce simple constat.

Il faut rappeler la relative nouveauté des infrastructures liées à la RD, puisque elles se sont développées dans un espace temporel assez court: c'est seulement en 1956 que le plan économique de l'URSS a commencé à inclure des indicateurs pour la recherche scientifique (33) et c'est entre 1962 et 1967 qu'apparaissent les indices du plan pour les équipements et les matériaux pour l'activité de recherche scientifique et technique.

L'organisme Etatique central qui coordonne la recherche scientifique était créé en 1961 et l'élaboration du plan à long-terme pour le développement des nouvelles technologies date des années '60 (10-15 ans).

Mais c'est surtout à partir des années '70 que la RD reçoit une impulsion décisive et devient un des thèmes centraux dans l'élaboration des Plans, bien que leur réalisation subit des retards considérables: en 1972, il est établi un "Programme coordonné du Progrès Scientifique et Technique pour la période 1976-80" sous la responsabilité du Conseil des Ministres (34). depuis le X^e Plan des "programme complexes" concer-

nant "la solution des problèmes scientifiques et techniques" (35) sont mis à point.

L'activité de RD est centralisée (36) autour du Comité Etatique pour la Science et la Technique (GKNT) et de l'Académie des Sciences, en étroite collaboration avec le Gosplan (pour les questions d'intérêt interministériel); ces organismes sont chargés principalement de la Recherche "fondamentale", en particulier l'Académie des Sciences qui prend en charge 67-79% du total de la RD fondamentale.

Le Vuzy (Instituts d'Education Supérieure) représente l'organisme le plus important de formation du personnel scientifique, et les Ministères Industriels de Branches qui se consacrent à la recherche "appliquée" (95-90% de la RD) occupent la deuxième place dans la hiérarchie administrative de la RD.

C'est seulement 3% du personnel scientifique et 2% du budget scientifique qui sont dévolus aux entreprises et aux organisations de production (37). Mais le caractère concentré de l'organisation de la R-D et le système de hiérarchie qui la soutient n'assurent pas une réelle centralisation des objectifs à atteindre, selon la répartition des tâches ainsi définies.

Au contraire, il met en évidence un éclatement non maîtrisé des activités et des projets d'études.

A l'exception de la R-D fondamentale, qui demeure concentrée aux hauts niveaux, la R-D appliquée est répartie aux différents stades, avec une compartimentalisation accentuée qui conduit inévitablement à l'inefficacité croissante des recherches et de leur coordination.

La parcellisation de la recherche entre les différents organismes ou bureaux d'études appartenant aux Ministères pose le problème de l'excès de dispersion des efforts et des dépenses: en 1972 il y avait 140 Ministères, entre ceux de l'Union et de l'Union-République, avec leurs propres départements de R-D.

A ceci il faut ajouter la pratique courante au niveau de la réalisation de la recherche, qui tient compte plus des normes fixées

par le Plan que du souci de compléter les projets déjà en cours d'étude, comme ce fut le cas dans la mise à point des projets pour les machines outils. (38)

La fragmentation, non seulement limite l'accélération de la recherche mais fait obstacle aux projets déjà en cours, avec la conséquence des doubles emplois.

Cet état des choses amène à baisser la qualité de la recherche et l'efficacité des liens entre R-D et industrie.

L'importance de la R-D en terme financiers et en terme d'effectifs ne relève pas, en conséquence, une qualité et un niveau élevé de la recherche, comme semblent l'indiquer les chiffres absolus.

Des performances considérables sont toutefois réalisées dans des domaines sectoriels spécifiques, comme dans la physique nucléaire, la recherche sur le laser, la recherche biologique, les installations lourdes, ou les procédés de fusion, sans négliger les acquis technologiques dans le domaine de la R-D militaire, dont le niveau, bien que controversé selon les différentes appréciations des spécialistes occidentaux, reste sans doute fortement plus élevé que le niveau moyen de la R-D dans le secteur civil (39).

Si on prend en considération un autre aspect de la mise au point des nouvelles techniques à partir des brevets et licences, la situation est globalement défavorable: selon l'étude de Slama et Vogel (40) pour 1974, le solde de l'URSS en matière des brevets est négatif, mais surtout le poids de ces brevets sur l'ensemble des brevets dans le monde n'est que de 1,2% contre 29,3% du niveau des USA, et de 10,3% pour le Japon. Le rapport entre les brevets nationaux et le total des brevets dans le monde exploités en URSS est relativement faible, signe de l'importance des brevets étrangers sur l'ensemble des acquisitions technologiques étrangères.

Cette situation de faiblesse semble se confirmer par le contenu technologique des brevets déposés au plan national(41).

Ceci montre que la politique de R-D ne se limite pas à l'activité de R-D nationale : l'acquisition des nouvelles technologies en produits ou procédés de travail se réalise justement à travers l'achat des brevets étrangers, comme nous venons de rappeler, ou de façon indirecte à travers l'importation d'équipements qui contribuent à élever le niveau de "savoir-faire" national (clés en main).

Ces derniers canaux impliquent implicitement une épargne de R-D nationale, tout en favorisant un ^{accès} plus rapide à des nouveaux acquis technologiques(42).

La politique de R-D n'explique pas à elle seule le degré technique de l'économie et son impact sur la croissance mais les liens intercurrents entre celle-ci et l'appareil productif, constituent l'un des aspects majeurs de la croissance. Dans le cas de l'URSS la lenteur et les difficultés de renouvellement technologique dans l'industrie résident en partie dans la faiblesse de ces liens.

L'insuffisance des liens entre R-D et l'appareil productif

Le caractère à la fois centralisé et fragmenté de la R-D en URSS réduit sensiblement ses retombées technologiques dans l'industrie: la centralisation de la recherche appliquée au niveau des Ministères sectoriels

laisse peu d'autonomie aux entreprises pour accroître et améliorer leur potentiel technologique et neutralise leur propre initiative.

Cette situation conduit à freiner la réalisation des projets d'études et leur matérialisation en produits et / ou procès industriels.

La fragmentation chronologique entre stade de la recherche et production retardent l'introduction des nouvelles technologies et contribue à approfondir les écarts technologiques avec des pays occidentaux dans ^{de} nombreux domaines. La situation est cependant profondément différenciée ^{de} selon ^{de} secteurs et les branches: la structure productive

soviétique est caractérisée par l'existence des conditions techniques et matérielles très hétérogènes, issus à la fois de la politique des "champs prioritaires"(43) et du système de régulation mis en place.

Cette compartimentalisation économique touche en conséquence les rythmes, la qualité et les degrés de diffusion des techniques (44). En ce sens, les performances réalisées dans certains secteurs, comme par exemple les machines-outils à commandes numériques (45) restent "sectorialisées" et en même temps sont difficilement maintenues dans le temps, par rapport aux autres pays occidentaux.

L'accélération de la vitesse du progrès technique demande une adaptabilité et une flexibilité ^{à la fois} du système de R-D et du système productif pour permettre une rapide élévation du niveau technique de l'industrie: les difficultés et les obstacles liés aux modalités du renouvellement technologique influencent défavorablement la compétitivité de l'industrie soviétique en particulier dans les secteurs de pointe (46).

Les transformations qui touchent l'ensemble du tissu industriel en Occident, à partir des secteurs nouveaux, avec les bouleversements que ceux-ci entraînent, n'apparaissent pas en URSS puisque le système de gestion et de fonctionnement économique en matière de technologie que nous venons d'évoquer, empêche la manifestation des "crises sectorielles" avec des ruptures techniques et sociales, mais en même temps limitent ce processus de mutation technique d'ensemble.

En ce sens les acquis techniques performants dans certains secteurs peuvent ne pas se répandre et se généraliser dans d'autres ^{SINON} avec une lenteur qui rend obsolètes les techniques au moment de la mise en oeuvre. Des essais de comparaison du taux de diffusion des technologies nouvelles dans quelques branches (aciéries, procédés à oxygène, moulage continu, fibres artificielles, procédés de transmission de l'énergie électrique) ont montré des retards notables qui atteignent jusqu'à sept-huit ans par rapport aux pays occidentaux (47).

Ces écarts de renouvellement des techniques accélèrent l'obsolescence

des machines .et il semble que depuis ces deux dernières décennies ,dans certains appareils comme la machine pour le travail des métaux (48) le taux de renouvellement tend à diminuer;il est fort probable que cette stagnation de la modernisation technologique et technique touche un grand nombre des secteurs industriels.

Si ces retards apparaissent avant tout dans les secteurs dit traditionnels ,ils concernent aussi les secteurs qui sont à l'avant-garde en occident:l'application de l'électronique à la production ,avec l'informatique et la productique (qui rassemble la robotique et l'automatisation des industries manufacturières).

Les économistes soviétiques confirment le décalage existant dans l'acquisition et la diffusion des systèmes électroniques et robotiques pour élever le niveau d'efficacité et de la productivité du travail.

Selon les données officielles soviétiques (en 1980) les machines automatisées ne représentaient que 3% du total de la production mécanique et du travail des métaux(5,4 milliards sur 179 milliards),alors que aux USA en 1979 ce pourcentage était de 6%(36,3 milliards sur 609 milliards) en comparaison avec 5.6% atteint en 1970 et 4,5% en 1965. (49).

Concernant le parc des robots ,le retard est également très significatif: aujourd'hui, en URSS il y a environs 10 personnes occupées dans ce secteur technologique sur 1 million d'habitants contre 15 aux USA, 58 au Japon , 65 en Suède(50).

Les travaux effectués par les économistes occidentaux (51) ,en ce domaine, confirment le gap accumulé dans la mise au point de système électroniques et informatisés . A ceci il faut ajouter le niveau de "sophistication des logiciels" qui semblent présenter une qualité inférieure à ceux mis au point par les américains ou les japonais.

Dans la même direction, les changements qui touchent les rapports intersectoriaux et en particulier le rapport entre industrie et services, avec la percée des nouvelles techniques de la communication ,comme on

le constate aujourd'hui en occident, ne se vérifient pas avec la même ampleur et le même degré en URSS. Il s'agit là d'une différence ^{liée} qui est à la fois au "degré" de développement de l'économie soviétique et au caractère spécifique du système que nous avons décrit plus haut.

Le secteur tertiaire est celui qui a payé le plus ,avec l'industrie légère et l'agriculture ,le prix de la priorité au secteur industriel lourd: son degré de développement ainsi que la qualité de ses services constitue un exemple du retard dans la redéfinition des objectifs intersectoriaux .

En occident la modification du paysage industriel s'effectue parallèlement aux changements dans les structures et les méthodes de transmission de l'information et des services publics:un environnement technologique évolué devient de plus en plus une condition nécessaire au développement de l'industrie elle-même .

En URSS , l'activité de la manutention ,en tant que service annexe à la production ,résume bien le niveau encore archaïque de ce secteur; bien qu'à des degrés différents ,d'autres branches du tertiaire souffrent de cet état de bas-développement :les télécommunication constituent un autre exemple de l'écart qui caractérise actuellement le système soviétique et certains pays occidentaux ;le réseau téléphonique actuel semble accuser un retard d'une vingtaine d'années par rapport à la France(52) en dépit des performances dans d'autres branches de la recherche expérimentales(fibres optiques, satellites de transmission etc..). Mais ,comme on l'a déjà constaté plus haut,souvent les résultats de ces recherches sont difficilement répandus à une production qui affecterait des espaces plus larges de l'économie et de la société.

Pour renverser cette situation concernant l'état et la qualité des services il faudrait passer à travers le changement des choix de politique économique ,qui demanderaient nécessairement en même temps une modification de la place donnée à l'industrie légère : on ne peut ,en effet

envisager une percée semblable à celle des pays occidentaux en matière de "nouveau tertiaire" sans mettre en cause les équilibres plus généraux entre industrie lourde et industrie légère, ainsi qu'entre industrie et agriculture. Ceci renvoie à une autre question : l'absence d'un marché de consommation.

L'absence d'un marché de consommation : un handicap pour l'expansion des nouveaux secteurs

La spécificité du mode de reproduction soviétique est caractérisée par l'absence d'un marché de consommation en tant que variable économique active. Le développement des secteurs des services modernes ainsi que de certains secteurs producteurs de biens de consommation électronique en occident, sont fondamentalement basés sur l'existence d'une demande de consommation (de consommation finale ou intermédiaire) importantes et en croissance rapide. Les nouvelles technologies amènent à de nouvelles cohérences entre conditions de production et type de consommation avec la substitution croissante des biens sophistiqués (l'électronique grand public, mini-ordinateurs etc..) aux biens de consommation durables (à la base de l'expansion des années '60 dans les pays occidentaux).

La rapide propagation de ces nouveaux produits représente de plus en plus une nouvelle source de croissance qui se base à la fois sur l'extension d'un "marché intérieur" et sur une percée dans les marchés d'exportation des produits à haut contenu technologique (l'exemple du Japon, des USA et de la Suède).

Or ces mécanismes qui lient le développement et la modification de certains secteurs de l'économie avec le marché national et international n'existent pas en URSS: le niveau et l'ampleur de la mise au point de ces nouveaux produits sont tributaires des choix antérieurs des planificateurs qui ne tiennent pas assez compte des demandes potentielles des consommateurs. Cette rupture qui existe entre les deux sphères, fait

l'objet aujourd'hui de discussions critiques de certains économistes soviétiques eux-mêmes, qui regrettent l'absence d'un lien plus élastique et dynamique entre "l'offre planifiée" et la "demande potentielle" (53).

Cette considération met en cause, naturellement, le système rigide de prix pratiqués en URSS, dont le débat se prolonge depuis deux décennies, sans aboutir à des décisions tranchantes.

En ce sens, il n'est pas étonnant que certains secteurs liés directement à l'évolution de la demande en Occident, souffrent d'un retard considérable en URSS. Cette situation se reflète, de l'autre côté, sur le caractère de la balance commerciale soviétique, dont les exportations confirment la faiblesse des productions à haut contenu technologique.

L'ouverture au marché mondial

Depuis la fin des années '60, l'URSS a affirmé la volonté de renforcer ses liens économiques avec le marché mondial, mais c'est surtout durant les années '70, dans le cadre de la "détente" et de la "coexistence pacifique" que les soviétiques ont favorisé le développement des échanges avec l'Ouest et accentué leur intégration au marché mondial.

La "nouvelle approche de la Division Internationale du Travail", selon l'expression employée par Zalesky et Wienert (54), pose au premier plan la nécessité de favoriser les relations économiques extérieures, à la recherche d' "un effet bénéfique sur l'amélioration (...) des performances industrielles" (55):

Cette nouvelle ouverture qui se manifeste concrètement par une croissance rapide du volume des échanges avec l'Ouest, met l'accent en particulier sur le rôle joué par la technologie occidentale, en tant que contribution significative à l'intensification du rythme de croissance.

A partir du VIII^e Plan (1966-70), puis du IX^e Plan (1971-75) et du X^e Plan (1976-80), l'importation des machines et équipements industriels devient une composante stratégique de la politique commerciale soviétique: le poids des équipements importés reste toutefois limité, il est estimé d'environ 5-6% sur l'ensemble des machines installées (56); la contribution à la croissance économique, bien que l'évaluation soit controversée (57), n'est ^{donc} pas certaine (58).

Cependant, si globalement l'impact de la technologie importée n'est

pas à surestimer, dans certains secteurs la contribution en terme d'acquisition des techniques avancées ne pose pas de doutes : l'exemple des équipements chimiques et les équipements pour le forage pétrolier le confirme.

Considéré dans l'optique sectorielle, l'importance des technologies occidentales est plus clairement définie et occupe une place majeure dans l'évolution des importations(59) soviétiques, parallèlement à l'achat des céréales.

Le poids croissant qu'occupe l'exportation des matières premières minérales et surtout énergétiques, donne une idée sur la dimension des besoins de l'URSS en devises fortes pour pouvoir acheter les équipements occidentaux nécessaires aux secteurs où les besoins des technologies occidentales restent déterminants(pour le secteur du pétrol et gaz en particulier).

Cette double caractérisation du commerce soviétique, donne à l'URSS une place spécifique dans le cadre de la DIT:cette structure du commerce est celle d'un pays qui, riche en matières premières, énergétiques et naturelles, montre cependant une faiblesse quant à sa capacité de pénétrer le marché mondial avec les produits à haut contenu technologique : les machines exportées par les Soviétiques ne present pas, en général, une aualité et un niveau technique compétitifs.

Il faut souligner aussi qu'en dépit d'une intégration croissante au marché mondial, l'économie soviétique reste encore fortement éloignée des degrés d'intégration que d'autres pays du COMECON ont atteint : en 1977 en URSS, le poids des exportations représentait 6,4% du P.NB et les importation le 9% (60).

Cette relative autonomie de l'URSS vis à vis du marché extérieur l'abrite des perturbations graves et profondes qui le caractérisent, mais en même temps elle n'exploite pas les atouts potentiels dérivants d'une intégration plus en profondeur dans la DIT.

De l'autre côté, cette relative distance de l'économie soviétique du contexte international, n'empêche pas l'URSS d'intervenir de façon

marquante dans les marchés tels que celui du pétrole, du gaz, de l'or ou des diamants, avec des effets importants sur les prix internationaux.

Mais, vis à vis de son industrie, cette faible intégration, contribue à perpétuer l'état de relatif retard dans le domaine technique et technologique, puisque non confrontée à une concurrence extérieure.

En ce sens, le mode et le degré d'intégration de l'économie soviétique au marché mondial sont à la fois l'expression d'une faiblesse technologique et d'un atout, celui d'une maîtrise de son ouverture vers l'extérieur.

La question est alors déplacée vers le mode de régulation qui constitue à son tour une entrave au renouvellement technologique.

Mode de régulation et entraves au renouvellement technologique

Un des derniers aspects qui intervient dans les modalités et les formes d'introduction des nouvelles technologies, relève du mode de régulation de l'économie soviétique au niveau de la gestion microéconomique ainsi que de l'ensemble de l'organisation administrative et économique structurées selon la hiérarchie sectorielle.

Le premier aspect couvre les irrationalités et le non respect des normes imposées par le plan central aux entreprises, ou plus précisément l'accomplissement de la part des entreprises des tâches fixés centralement en termes purements quantitatifs, sousévaluant de façon générale la "qualité" des résultats, dont le progrès technique occupe la place privilégiée. Nous ne rentrons pas ici dans les mécanismes spécifiques qui régissent les liens contradictoires et souvent conflictuels, entre les unités de base et les échelons de l'administration jusqu'aux Ministères : il nous suffit de rappeler l'incidence de l'éclatement du plan central lors de la réalisation des plans sectoriaux jusqu'aux plans des entreprises, qui dans un jeux complexe d'intersection d'intérêts corporatifs(61) amène inévitablement à la sous évaluation de l'amélioration de l'organisation du travail et à l'introduction des nouve

techniques.

Dans ce contexte de "lutte pour la répartition du produit social", le progrès technique n'est pas pris en compte car considéré comme une variable étrangère aux intérêts en jeu.

Les modifications apportées à l'organisation du travail (les brigades) et à l'établissement de nouveaux indices n'ont pas encore créé les conditions suffisantes pour renverser cette tendance.

Au niveau des Ministères véritables empires, la "désécialisation" (une "diversification" non maîtrisée) reste encore très élevée (62) et ceci amène inévitablement à un abaissement des normes techniques et de qualité, avec un impact négatif sur les niveaux techniques moyens des secteurs.

CONCLUSIONS

Placée dans le contexte spécifique de l'économie soviétique, la question soulevée dans ce travail était celle de savoir si les mêmes préoccupations s'expriment en URSS à propos du renouvellement technologique.

Nous pensons, à la suite de nos développements, que les nombreux obstacles liés à la rigidité du système de régulation et au type d'accroissement soviétique, ne permettent pas d'assimiler les modalités et les formes de gestion de la technologie aux modèles occidentaux: les obstacles et les entraves à la restructuration productive à travers l'intensification de la croissance, relèvent des spécificités du fonctionnement et de reproduction du système, ainsi que de son stade de développement (le passage de la phase extensive à la phase intensive).

La centralisation de l'économie et de son caractère planifié, représente une sauvegarde contre les modes et les manifestations des crises aiguës que traversent périodiquement les pays occidentaux, mais ce système de régulation est en même temps source de ralentissement du processus de rationalisation économique: les équilibres économiques consolidés dans un appareil étatique rigide font frein à un changement en profondeur des structures économiques existantes.

Le ralentissement de la croissance, qui peut être interprété comme un état de stagnation, est de plus en plus rattaché à la thèse de l'obsolescence du système productif, présenté comme cause essentielle de crise.

Cependant, l'"urgence" d'un renouvellement technologique ne doit pas faire oublier les potentialités encore mal exploitées du système soviétique actuel: les "synergies" cachées sous la lourdeur du système de gestion, au-delà du déclin des ressources financières.

et humaines, sont très nombreuses: une organisation du travail plus rationnelle, une diminution des gaspillages en matières premières, une gestion plus efficiente des actifs (pour arrêter la pléthore d'effectifs dans les entreprises), une amélioration du niveau de qualification de la main d'oeuvre etc... constituent autant des mesures d'accompagnement indispensables au renouvellement technologique.

La valorisation des ressources mal ou non encore exploitées constitue un atout supplémentaire à toute politique de renouvellement technologique, car l'élévation des niveaux de productivité n'est pas réduite à de simples changements dans les équipements industriels.

En effet, le problème du renouvellement technologique a une dimension beaucoup plus large qui touche à la globalité du système économique et social et exige des mutations en profondeur dans la façon de gérer l'économie pour la rendre plus compétitive.

Il nous semble évident, que les termes du renouvellement technologique ne se posent, ni dans la même manière, ni selon les mêmes modalités en URSS et dans les pays capitalistes développés, dans la mesure où le rythme d'obsolescence des techniques et des produits, ne répondent pas à une même logique de croissance.

Cette différence peut probablement expliquer les écarts technologiques et les raisons des échanges Est-Ouest.

	IX ^e Plan 1971-75	X ^e Plan 1976-80	XI ^e Plan 1981-85 (*)
INDICES			
- Revenu National	32	24	17
- " " " utilisé dans la consommation et accumulation	28	21	17
- Revenu Réel par personne (pop)	24	18	13
RESSOURCES PRODUCTIVES			
- Fonds Fixes	52	43	17
- Investissements	44	23	17
- nombre actifs dans la production	6	6	3
- production industr. extractive	26	10	5
EFFICACITÉ DE LA PRODUCTION			
- Δ Revenu Nat / capital fixe	-13	-11	-10
- Efficacité des Investissements dans l'exploitation des matières premières industr.	-8	1	0
- Productivité du Travail	5	13	12
- Productivité du Travail	25	17	14

- (*) entre 1981-83 les résultats de l'activité; pour 1984 selon les indices du plan.
[.] calculé en relation au Revenu National.

source: AGAMBEGJAN (A.G) "Voschye hozitivnye sdeligi v ékonomičeskoj scizhii strany" in ÉKO n.6: 1984, Novosibirsk. p. 91

	1966-70	1971-75	1976-80
- Productivité du Travail	39.0	24.0	17.0
- capital fixe/travailleur	40.5	42.0	37.0
- Taux de crois. productivité du travail pour 1% Taux crois. du capital fixe/travailleur	0.96	0.57	0.46

source: KHRDOV (P). "Proizveditel'nost' Truda i ékonomičeski rest" in Voprosy Ékonomiki n.10. 1981

(1) OCDE, Structural problems and policies relating to textile and clothing industries, Paris July 1981.

OCDE Changements techniques et politique économique, Paris 1980.

(2) D. ERNST, "Innovation, transferts internationaux de technologie et redéploiement industriel ; perspectives pour la décennie 1980", in Colloque "Vers quel nouvel ordre mondial", Paris 1983 p.27.

(3) Pour une interprétation basée sur la distinction entre secteur productif et non productif voir A.LIPIETZ, "La dimension régionale du développement du tertiaire" CEPREMAP Février 1978 p.73.

(4) Les termes "société post-industrielle (Touraine) ou "société d'information" (Ullul) si rendent compte des mutations sociologiques importantes de ces dernières décennies, ne sont pas exhaustifs de l'ensemble de la structure économique et son type d'accumulation qui reste fondamentalement centré sur l'industrie.

(5) DE BAND, "La politique industrielle: repense de l'Etat. Nation à la crise?" in La revue d'économie industrielle, 1983, Paris, 1^{er} trim. n.23, pp.36-56.

(6) Pour la France voir "Prospectives du système productif français à l'horizon 2000" BIPE Paris Avril 1983.

(7) "Les enjeux technologiques des années 1985-1990", Commissariat Général au Plan, Travaux préparatoires du 9^e Plan, Paris Documentation Française, Juin 1983.

(8) Comme c'est le cas aujourd'hui de la sidérurgie et du charbonnage en Europe, pour citer les secteurs où les effets du chômage sont plus marquant.

(9) Par exemple l'introduction de l'informatique dans le procès technologique de la sidérurgie sur l'exemple japonais ; voir "L'acier épouse l'informatique" ROUME J. in Usine Nouvelle n.35, 30 Août 1984.

(10) B.CORIAT, La robotique, Paris Reperes-La Découverte Maspero 1983
M.DELAPIERRE - J.B.ZIMMERMANN "Les multinationales de l'électronique: des stratégies différenciées" in Revue d'Economie Industrielle, N:28, 2^e trim.1984, p.9. Paris

(11) Les dépenses de la R-D fondamentale restent encore en grande partie à la charge des organismes nationaux ou auprès de quelques grandes sociétés nationales; on remarque toutefois une tendance vers la baisse de la part du financement public de R-D totale au profit d'une hausse du financement privé. La R-D appliquée par contre s'étend de plus en plus aux entreprises industrielles en rapprochant le stade de l'étude -engineering à la réalisation industrielle.

OCDE, Indicateur de la science et de la technologie, Paris 1984. p.15-16

(12) GRILICHEZ "Issues in assessing the contribution of R-D to productivity growth", in The bell journal of Economics, Vol 10, n.1^{er} 1979
cité par Ph.CUNEO "L'impact de la recherche et développement sur la productivité du travail" in Economies et Statistiques, INSEE, n.161 Mars 1984.

(13) voir CUNEO op.cit. p.3

(14) A.GAURON-J.PISANI -FERRY, "Réflexions sur la problématique économique des années 1980" Avril 1983

(15) Nous ne rentrons pas ici dans la considération de l'approche neo-Schumpeterienne; voir "Crise et évolution technologique" J.A. HERAUD in L'innovation vers une nouvelle révolution technologique, direct par R.L.de TOURNEMINE, Notes et Etudes Documentaires n.4727-28, 28 Juillet 1983 Documentation Française
Pour la critique de ces approches voir G.SCMEDER "Les interprétations technologiques de la crise" in Crise toujours... Critique de l'Economie politique n.26/27 Janvier-Juin 1984, p.41 et B.CORIAT et R.BOYER "De la crise comme destruction créative... ou retour de Schumpeter"

- suite (15) in Le monde Diplomatique, Sept. 1984 p.14-15.
- (16) Voir l'exemple du Japon .
- (17) selon les taux annuels données par l'Annuaire Statistique URSS 1977 p.37 ; 1922-82 p.65.
- (18) Zaleski -Wienert "Le transfert des techniques entre l'Est et l'Ouest" OCDE. Paris 1981 .
GRAMBERG A.G. "Vascnye pozitivnye sdvigi v ékonomičeskoj scizni strany" in EKO n.6 1984 p.4 Novosibirsk.
- (19) Ch. BEACOURT "Main d'oeuvre et productivité du travail en URSS: implications prévisibles sur le taux de croissance des grands secteurs" in Economies et Sociétés .ISMEA 1980 p.59-63 n.73
- (20) G.SKOROV "Renforcement du potentiel technologique en URSS" CNUCED ONU 1980
- (21) voir graphique de DRONOV "Naučno tekhničeski progress i problemy uzkožennja ékonomičeskogo rosta" Minsk Nauka 1979 p.147; à partir du VI^e Plan le taux de croissance des dépenses en équipements tendent à augmenter plus vite que les dépenses pour la construction et le montage, et ^{plus que le} volume total des investissements. Pour le IX^e Plan le premier augmentait de 192 fois, le deuxième 30 fois, le troisième de 56 fois.
- (22) Il faut souligner que les taux de croissance de la productivité du travail, du Revenu National etc.. ne coïncident pas selon les différentes publications soviétiques; (entre 'Narodnaja Khoziaistvo', 'Ékonomičeskaja Gazeta' et les travaux d'auteurs.
- (23) KROMOV P. "Proizvoditel'nost' truda i ékonomičeskij rost" in Voprosy Ekonomiki n.10 1981 p.21-22.
- (24) V. FAL'TSMAN, "MOščestnoi ekvivalent osnovnykh fondov" in Voprosy Ekonomiki n.8 p122-32. 1980

- 4-
- KOSTIN L.A. "Proizvoditel'nost' truda na sovremennoj etape" in Ékonomika i organizacija promyšlennogo proizvodstva 1980 n.12 Nauka Moscou p.58-72
- T.KHACHATUROV "Povišenie effektivnost kapitalnikh vloženikh in Voprosy Ekonomiki n .7 1979 .
- (25) KOSTIN :L. op;cit .
L'augmentation du coût du capital par unité produite est due aussi à la croissance des dépenses dévolues à la sauvegarde de l'environnement, aux coûts supplémentaires nécessaires pour la mise en exploitation des matières premières territorialement éloignées et et techniquement de difficile extraction.
Voir aussi FAL'TSMAN op. cit . et KRASOVSKI V.-FRIDMAN L. (note 27)
- (26) A. NOTKIN "Intensifikacija i effektivnost rassirennogo vosproizvodstva" in Voprosy Ekonomiki n.5 1981 p.3-4
- (27) KHACHATUROV op;cit. ; KRASOVSKII V.- FRIDMAN L. "Faktory rosta" in Ékonomičeskaja Gazeta n .38, Sept.
- (28) V.D.KAMAEV "Sovremennaja naučno-tekhničeskaja revoliucija" Mysl' Moscou 1972
L.M. GATOVSKI "Naučno-tekhničeskii progress i ékonomika razvitogo socializma, Nauka, Moscou 1974 .
D.A.DROMOV op. cit . ; N.A. AITOV "Naučno tekhničeskaja revoliucija i social'noe planirovanie, Profizdat Moscou 1978.
- (29) En ce sens on partage le point de vue de Zaleski op. cit. , qui retient que les indicateurs de "productivité des facteurs" ne sont pas satisfaisants, voir aussi "OCDE "Changement technique et . op;cit.
- (30) voir la synthèse que est faite dans l'OCDE "Transfert de technologie entre Est et l'Ouest, A.NOVE- S.GOMULKA 1984 paris partie I
- (31) dans la période entre le milieu des années '50 et les années '70 les pays qui ont eu la croissance plus rapide sont ceux qui ont dévolue le % de R-D sur le PNB le plus élevé . In "OCDE "Changements op.cit. p.76-77.

- (32) Narodnoe Khoziaistvo SSR Moscou
- (33) P.M. COCKS "Science policy USA/URSS .Vol 2 Washington . 1980 P.7-8.
- (34) "La recherche scientifique" in Panorama '80 , Documentation Française Paris 1981. p.183
- (35) "Nous avons pour la première fois défini dans le nouveau plan quinquennal des programmes concrets concernant la solution des problèmes scientifiques et techniques les plus importants (...)"
Kossigine A. 1 Mars XXV Congrès PCUS 1976 "les grandes options de l'Economie nationale de l'URSS".
- (36) A la centralisation administrative de la R-D il faut ajouter la centralisation géographique : plus de la moitié de plus grands Instituts de R-D , où sont mise au point les projets plus importants dans le secteur chimique , sont localisés à Moscou et Leningrad , in
R. AMANN -J.COOPER "Industrial innovation in the Soviet Union, Yale 1982 ; Pour l'organisation de la R-D et les procédures de planification des indices du progrès technique , voir en particulier SKOROV op. cit . p61
- (37) A.ŠČERBAKOV, "Social'no ékonomičeskie problemy effektivnosti naučnogo truda , Novosibirsk 1975 p.48
- (38) AMANN -COOPER op. Cit.
- (39) Pour la question dépenses militaires -dépenses civiles voir
G.DUCHENE "Utilisations civiles et militaires du Revenu National en URSS"
- (40) Jiri SLAMA-H.VOGEL . "Technology advances in COMECON countries" dans Est-West technological cooperation 1976 USA p226, cité par Zaleski op.cit. p.240-41
- (41) J.SLAMA 1982 , cité par A.NOVE-GOMULKA OCDE op. cit. p.18.
- (42) La théorie de "late comers" de AMES E.-N.ROSENBERG " Changing industrial leadership and industrial growth", in Economic Journal, Mars 1973 p.13- est difficilement opératoire dans le cas de l'URSS ; voir aussi NOVE -GOMULKA op.cit .p.13
- (43) R. DAVIES "The technological level of soviet industry :en overview".
- (43) AMANN -COOPER établissent un ordre de hiérarchie selon l'importance des technologies par secteurs.
- (44) La faiblesse de la coordination et d'échanges continus entre bureaux d'études et instituts chargés de R-D est non seulement verticale mais horizontale : la fragmentation des structures productives sur le territoire limite fortement les contacts intra-sectoriaux entre les entreprises et les instituts d'Etudes . IL y a absence d'un organe qui coordonne l'activité de R-D sur le territoire , puisque le contrôle et la gestion , se réalisent selon le principe sectoriel.
KHEINMAN S. EKO n5 1983 .
- (45)
- (46) ZALESKI op. cit. p240-247 Il fait une comparaison par branches d'industrie dont les résultats sont très différents et évoluent dans le temps de façon défavorable à l'URSS.
- (47) ZALESKI op. cit. ; voir aussi AMANN op. cit.
- (48) KURBATOVA G. "Masšinstroenie i investzionnye processy " EKO n.3 1982 p. 66
BAL'TUKH K.K. "Investicionnyj kompleks" in EKO n.3 1982 p18-19
- (49) S.A. KHEIMAN "Automatizacija i avtomatičeskie manipulatory" p.18 , in EKO n 2 1982

(50) E.I. JURVVIC, "Nastojasčee i buduščee robotof", in EKO, n2 1982, n. 30.

(51) J. RICHARD, "The case of computer technology" in East-West trade and technology rev, dir. ST. WASOWSKI, cite par Zaleski *ov. cit.* n. 247 voir aussi les articles de A. LE DIBERDER - F. WASSERMAN, "Les technologies de la communication en URSS", BIPE, Paris in "Le Monde" du 5 Septembre n. 17 et 6 Sept. 1984 ; ces auteurs affirment, contrairement aux auteurs précédents que l'URSS, en matière de robotique, occupe le 3^e rang mondial et pourrait passer au 1^{er} rang, en tête du classement.

(52) A. LE DIBERDER - WASSERMAN, *ov. cit.* n. 5 Sept. n. 17 ; ils citent parmi les raisons, qui expliquent le retard dans les innovations concernant la communication, le fait que l'URSS n'est pas une "société riche" à l'instar des modèles occidentaux : en effet il ne s'agit pas, en URSS, d'une faiblesse de la demande mais de l'inadéquation de l'offre, selon le mode de régulation économique soviétique.

(53) V. TRAPEZNIKOV "Pravda", article paru le 7 Mai 1982, Moscou

(54) ZALESKI - WIENERT, *ov. cit.* n. 165

(55) Discours de Breznev, *cit. ibid.* n. 165.

(56) Ph. HANSON "The end of import-led growth? Some observations on soviet, polish and hungarian experience in the 1970s", in Journal of Comparative Economics, vol. 6(2) Juin 1982

(57) voir la synthèse des travaux effectués pour déterminer la contribution des technologies occidentales à la croissance soviétique in FOVE-GOVIKA *ov. cit.*

(58) J. BRAINARD "Foreign economic constraints on soviet policy in the 1980s" in Soviet Economy in the time of change JECC - Washington 1979 vol. 1

(59) Pour une analyse détaillée du commerce extérieur de l'URSS voir article de ANDREFF V. - J. GRAZIANI,

(60) M. R. DOHAN "Export specialisation and import dependence in the soviet economy 1970-77" in Soviet Economy *ov. cit.* JECC, 1979 vol. 2:

(61) voir M. DRACH, article Mai 1984

(62) En 1963-77 le poids relatif des machines du Ministère de la mécanique dans le total des machines a diminué de 59% à 55%.
Pour l'ensemble de l'économie, il semble, selon les soviétiques, la production issue des Ministères non-sécialisés soit aux environs de 18% ; pour certains Ministères on arrive à 2-2,5 fois de plus : JU. V. SUBOCKIJ "Otraslevoe proizvodstvo i vedomstvennaja razobščennost" in EKO n. 11 1984, n. 4-5 ;

5

ROBERTO BERTINELLI

IL REDDITO NAZIONALE CINESE

*Comunicazione presentata al I Congresso AISSEC
Torino, 25-26 ottobre 1974*

PRIMA BOZZA

non citare

6800

-1-

1. Il titolo di questo studio rappresenta un ambizioso progetto di ricerca al quale questa relazione intende fornire un primo e parziale contributo. Quindi, le note che seguono non solo sono state stese con l'intendimento di essere introduttive, ma anche ad esse è proprio un carattere provvisorio.
Prima di entrare nel merito, conviene precisare che sull'argomento esistono altri validi contributi. Alcuni sono opera di studiosi stranieri, specialmente attivi negli USA e in Giappone, altri di italiani. Per i primi rimandiamo alla bibliografia. Tra i secondi ci corre l'obbligo di segnalare due scritti: V. Marrama, A. Pera, P. Puccinelli (1979) e P. Puccinelli (1978). Sebbene l'impostazione seguita in questi lavori sia molto differente dal presente studio e le fonti utilizzate differiscano - quindi - sostanzialmente, tuttavia sono quanto di meglio sia stato scritto non solo sull'argomento specifico (il reddito nazionale), ma costituiscono il più serio e scientifico contributo allo studio sull'economia cinese pubblicato nel nostro Paese.
2. Oggetto della presente ricerca è il metodo ~~di calcolo~~ di calcolo del RN secondo i procedimenti in vigore nella RPC.
Quindi, in un primo momento, non si cercherà di ricostruire la serie storica, piuttosto cercheremo di proporre un'analisi che individui le metodologie ed i criteri seguiti dai competenti uffici cinesi.
Riteniamo che la precisazione dell'intero meccanismo sia particolarmente utile quando si debba procedere alla comparazione della grandezza con dati relativi ad altri Paesi.
E' qui il caso di ricordare che il RN, come i grandi aggrega-

ti della contabilità nazionale, ha limiti precisi generalmente ma non solamente riconducibili alla specificità degli apparti dei settori che concorrono alla formazione di esso. In Paesi differenti, la struttura dell'aggregato cambia e la rilevanza che alcuni settori hanno in alcuni Paesi, non ha riscontro in altri. Questo è un obiettivo ostacolo alla piena utilizzazione del RN nelle analisi economiche. Conoscere le modalità di calcolo, le proporzioni delle voci che formano l'aggregato, contribuisce a nostro avviso all'utilizzazione più completa e cosciente del dato. Inoltre, fonda in modo più ragionato il tentativo di comparazione.

3. Un discorso a parte meritano le fonti, ^{ai} sulle quali abbiamo condotto questo studio. Data la natura di quest'ultimo, abbiamo prevalentemente consultato fonti ufficiali o comunque tali da ritenersi autorizzate. Il che non presuppone alcun giudizio di chi scrive nei confronti delle modalità fornite e/o ricavate dai testi cinesi né alcun giudizio sulla attendibilità dei dati. Base delle informazioni sono stati due manuali:

- a) TONGJI YUANLI YU JINGJI TONGJI (TJYLJJTJ) (Elementi di statistica e statistica economica), Pechino 1982. Quest'opera è stata scritta da un gruppo di studiosi presieduti da Wu Min.
- b) GUOJIA YUSUAN (GJYS) (Bilancio di previsione dello Stato), Pechino 1980. A cura di Autori Vari.

4. Un argomento così ampio esige che vengano innanzitutto precisati i limiti del campo di ricerca. In effetti, studiare i meccanismi di formazione del RN sol-

lecita una continua tentazione: quella di controllare i dati e di individuare l'aggregato. Questa tentazione "quantitativistica" è ampiamente giustificata, e, anzi, inegrisce strettamente alla natura dell'aggregato. Tuttavia, rappresenta un altro campo, successivo, della ricerca.

Il controllo può avvenire a due differenti livelli.

a) può essere relativo alla coerenza dei dati globali con quelli regionali o parziali.

In questo caso bisognerebbe verificare la congruenza e la compatibilità di alcune cifre con il sistema. Il che comporta, comunque, un'individuazione precisa dei livelli di articolazione e aggregazione dei dati che concorrono alla formazione del RN.

b) Si può, inoltre, logicamente verificare l'inferenza di una serie di categorie con il RN. Il caso più rilevante è il sistema dei prezzi, sul quale ci siamo soffermati.

Un atteggiamento che pretenda preliminarmente di chiarire a) e b) è senza dubbio il presupposto per un contributo valido e corretto, tuttavia estende senza limite il campo della ricerca.

Quindi, almeno all'inizio del nostro ragionamento, abbiamo supposto validi e corretti i dati forniti e coerente il sistema che determina le ragioni di scambio tra i diversi prodotti.

I limiti coscienti di questa ricerca sono

- a) una deliberata sottovalutazione dell'aspetto quantitativo;
- b) un'accettazione formalmente utile dei criteri di formazione dei prezzi () ;
- c) la mancanza di un controllo delle cifre e modalità dello ammortamento del capitale ~~per~~ fisso () .

5. E' interessante notare che relativamente all'impiego dell'aggregato, si registra una sostanziale unita di vedute da parte degli studiosi cinesi (). La utilita del dato "RN" va rivisitata nella possibilita che, almeno teoricamente, offra di misurare la quantita della produzione. Inoltre, permette di controllare i rapporti tra accumulazione e consumo, cioe la proporzione tra i fondi destinati al consumo (xiaofei jijin) e quelli all'accumulazione (jilei jijin) ().

Inoltre - e qui si tocca un punto particolarmente importante - il RN permette di individuare e quantificare la redditivita degli investimenti; e questo e un problema la cui soluzione corretta sta molto a cuore agli economisti della RPC ().

Testi e saggi cinesi forniscono alcune definizioni di RN che di seguito riportiamo.

shehui

- a) ricchezza materiale prodotta in un periodo di tempo,
- b) valore netto di ogni settore che concorre alla formazione del RN ();
- c) volume dei mezzi di consumo piú i mezzi di riproduzione allargata
- d) redditi dei lavoratori piú il reddito netto del settore produzione () .

Tuttavia vi e una definizione normalmente accettata secondo la quale il RN e il valore netto dei settori A + B + C. dove

- A = ^{valore dell'output dei} Settori produttivi:
- industria
 - agricoltura
 - ind. costruzione
 - comunicazioni
 - trasporti
 - commercio.

B e redditi derivanti da servizi

C = ammortamenti.

A puro titolo informativo forniamo i dati relativi alla percentuale di incidenza dei diversi settori.

Anno 1979

INDUSTRIA	45,9%
AGRICOLTURA	38,8%
COSTR.	3,8%
COMMERCIO	3,6%
TRASP. E COMUNI	7,9%
()	

E' utile inoltre, segnalare alcuni aggregati che hanno un ruolo di particolare importanza nelle statistiche economiche cinesi.

a) Valore globale della produzione sociale (shehui sonq chanzhi)

Si tratta dell'espressione monetaria del valore della produzione di industria, agricoltura e ind. delle costruzioni calcolata ai prezzi di produzione. Inoltre viene aggiunta l'incidenza dei settori commercio e trasporti relativamente ai bisogni di produzione e circolazione merci ().

b) Valore netto della produzione sociale (shehui jing chanshi)

a) meno i consumi.

6. Una definizione che potrebbe essere adottata è quella classica, secondo la quale il RNE sono tutti i redditi guadagnati nella produzione del PNL.

La definizione appena fornita, ha un limite che non è quello dell'esatto computo, ma è in relazione al sistema dei prezzi. Infatti il reddito delle imprese, il calcolo della produzione e delle transazioni, viene fatta adottando un sistema di formazione dei prezzi molto fuorviante e già ampiamente criticato all'interno della stessa Cina. ().

Questo sistema adempie formalmente ad alcune funzioni essenzialmente collegate ad esigenze di pianificazione. E' tuttavia concepito in modo tale da permettere solo con estrema difficoltà e con notevole grado di approssimazione la funzione di misura del valore e, quindi, rende possibili e probabile la distribuzione e lo scambio a valori non eguali ().

Altrove abbiamo segnalato e qui ribadiamo la centralità del problema di una corretta istituzione e funzionamento del sistema dei prezzi ().

L'estrema complessità del problema, già oggetto di una letteratura nutritissima, per i Paesi ad economia pianificata, risulta complicata dalla struttura della proprietà dei mezzi di produzione in Cina. Ad ognuno dei tre principali livelli corrisponde non solo un livello di direzione pianificata diversamente obbligatorio, ma anche un sistema di prezzi dalle caratteristiche non omogenee. Alcuni obiettivi fisici fissati dal Piano, come è noto, sono vincolanti in modo differente per i diversi settori della proprietà.

La possibilità di una corretta misurazione degli effetti e di un utilizzo economicamente significativo dei dati relativi ha il suo presupposto logico indispensabile in un coerente sistema di prezzi in cui la differenza tra valore e prezzo della merce trovi razionale e cosciente giustificazione nella struttura e nel funzionamento della pianificazione economica ().
Intorno al problema dei prezzi e alle sue implicazioni (stabilità del potere d'acquisto delle famiglie e possibilità di misurazione del coefficiente di capitale) si è aperto da tempo un complesso dibattito ricco di interventi.

Non è questa la sede per ricapitolare opportunamente idee e contributi, tuttavia preme segnalare che l'esigenza di una generale riforma del sistema dei prezzi è cosa unanimemente sentita. (Ai fini del presente lavoro, riteniamo che un primo limite formale e sostanziale alla ampia utilizzabilità dei dati del RNE risiede proprio nei segnalati limiti del sistema dei prezzi.

7. Avendo precisato alcune nozioni preliminari, ecco il seguito dello schema le RN secondo TJYLJJTJ.

Esso è formato da un sistema di sette bilanci:

- Dipartimenti produttivi (shengchan bumen)
- Famiglie (jumin)
- Servizi (fuvu bumen)
- Dipartimenti amministrazione statale (guojia guanli bumen)
- Commercio estero (duivai jingji)
- Credito (xindai)
- Finanza pubblica (caizheng).

Si suppone, all'inizio la distribuzione di una certa quantità di ricchezza, secondo le modalità indicate dalle voci MB-MG.

Il reddito finale risultante sono le entrate del bilancio H. Negli schemi che seguono ognuno dei bilanci nominati è contrassegnato da una lettera, A, B, C, D, E, F, G. Il bilancio iniziale è M, quello finale H.

Le partite passive sono quelle che terminano in Y. Per es. AY, BY, etc. quelle attive in Z.

Secondo il presente sistema, il RN è uguale a HY, cioè alle entrate del bilancio H. Il RN, cioè risultato formato da:

- A) il totale delle merci vedute +
- B) Accumulazione di beni destinati alla produzione; +
- C) Incremento dei depositi +
- D) Incremento delle riserve +
- E) perdite compensate.

DIPARTIMENTI PRODUTTIVI (SHENCHAN BUMEN)

AA Reddito netto sociale non distribuito
(shehui de shehui chun shou)

AB Fondi finanziari (zhengcai bokuan)

AC Incremento dei crediti (xindai zengjia)

AD Uscite per servizi (fuwu zhichu)

Uscite per trasferimenti (zhuanyi zhichu)

AE verso Famiglie (jumin)

AF Dip. gestione statale (guojia guanli bumen)

AG Servizi (fuwu bumen)

AH Beni immobili (guding zichan)

AI Incremento depositi (chubei zengjia)

AL Incremento riserve (houbei zengjia)

AM Perdite merci (chanpin sunshi)

AY = TOTALE

AZ = TOTALE

F A M I G L I E (J U M I N)

B=

ENTRATE

USCITE

Reddito distribuito inizialmente
(Chuci fenpei shouru)

BA Salari (Gongzi)

BB Punti lavoro e distribuzione
di beni materiali (gongfem
ji shiwu fenpei)

BC Salari ai dip. gestione statale
(guojia guanli bumen gongzi)

BD Salari dip. servizi (fuwu
bumen gongzi)

Redditi trasferiti
(zhuanyi shouru)

BE da dip.prod.

BF dip. servizi

BG dip. gest. statale

BH commercio estero

BI finanza statale (

BL Interessi su depositi a ri-
parmio (chuxu cunkuan lixi)

BY= TOTALE

BM Uscite per servizi

BN Imposte pagate (jiaona suikuan)

BO Incremento risparmi (zengjia chu

BP Uscite verso finanza statale

BQ Uscite verso dip. gestione stat.

BR Acquisto prodotti di consumo
(goumai xiaofei pindeng)

BS Controvalore monetario di merci
prodotte e consumate (zichan
ziyong shiwu zhejia)

BT Accumulazione beni immobili
(guding zichan jilei)

BZ = TOTALE

SERVIZI (FUWU BUMEN)

C=

ENTRATE

USCITE

CA Assegnazioni di bilancio (caizheng
bokuan)

Redditi da servizi

CB da dip. produttivi

CC dip. gest.statale

CD dip. servizi

CE famiglie

CF Entrate da trasferimentida
dip. produttivi

CG Altri

CY= TOTALE

CH Salari

CI Servizi

CL Trasferimenti di profitti
(shangjiao lirun)

CM Imposte pagate (Shangjiao s
shou)

CN Trasn. verso settore famigli-

CO Acquisto prodotti di consumo

CP Accumulazione beni immobili

CZ = TOTALE

DIPARTIMENTI GESTIONE STATALE (GUOJIA GUANLI BUME

ENTRATE

DA Assegnazioni di bilancio

DB Entrate da trasf. da dip. produttivi

DC Altri

DY = TOTALE

USCITE

DD Salari

DE Servizi

DF Trasf. verso settore famiglie

DG Acquisto beni di consumo

DH Accumulazione beni immobili

DZ = TOTALE

E=

COMMERCIO ESTERO (DUIWAI JINGJI)

EA Aiuti esteri (duiwai yanzhu)

EB Importazioni nette (Shanpin jing jinkou)

EY = TOTALE

EC Uscite per trasferimenti

ED Altre

EE Crediti commerciali internazion (guoji shanye xindai)

EZ = TOTALE

F= CREDITO (XINDAI)

ENTRATE

FA Risparmi famiglie (jumin chixu)

FB Crediti commerciali internazional

FC Surplus di bilancio e incremento dei fondi destinati al credito (caizheng jiewu ji zengbo xindai zijin)

FY = TOTALE

USCITE

FD Incremento prestiti a in st

FE a commercio

FF agricoltura

FG altri

FZ = TOTALE

G=

FINANZA (CAIZHENG)

Entrate derivanti da trasferimenti di profitto

GA " da dip. produttivo

GB " da servizi

Entrate fiscali

GC Imposte da dip. produttivi

GD Imposte da servizi

GE Imposte da famiglie

GF Entrate da interessi

GG Altre

GY = TOTALE

Assegnazioni di bilancio

GH A dip. produttivi

GI a dip. gestione stat.

GL a servizi

GM Trasf. verso settore fam

GN Interessi su dep. a rispa

GO Aiuti all'estero

GP Surplus finanziario e incremento fondi creditizi

GZ = TOTALE

H= REDDITO NAZIONALE FINALE

ENTRATE

USCITE

Vendita prodotti
(chanpin xiaoshou)

HA prodotti di consumo
(xiao fei pin)

HB controvalore di beni
materiali (shiwu zhejia)

HC Accumulazione di beni
immobili per il consumo

HD Accumulazione beni im-
mobili destinati alla
produzione

HE Incremento depositi

HF Incremento riserve

HG Perdite compensate
(buchan sunshi)

HH REDDITO NAZIONALE

HI Importazioni nette

HY= TOTALE

HZ = TOTALE

REDDITO INIZIALE

M

ENTRATE

USCITE

MA Reddito nazionale

MB Profitti trasferiti

MC Tasse trasferite

MD Uscite per interessi

ME Salari

MP Punti lavoro e distribuzio-
ne di beni materiali

MG Reddito netto sociale
non distribuito

Ecco, di seguito, la struttura dei singoli bilanci, la
incidenza delle singole partite e le contropartite contabili.

A

$$A = AY + AZ$$

$$AY = AA + AB + AC$$

$$AZ = AD + AE + AF + AG + AH + AI + AL + AM$$

incidenza sul totale contropartita cont.le

AA = 41,83% AY

MG

AB = 47,11% AY

GH

AC = 11,06% AY

PD

AD = 7,05% AZ

CB

AE = 4,64% AZ

BE

AF = 0,62% AZ

DB

AG = 0,98% AZ

CF

AH = 35,69% AZ

HD

AI = 44,96% AZ

HE

AL = 2,50% AZ

HP

AM = 3,56% AZ

HG

B

$$B = BY + BZ$$

$$BY = BA + BB + BC + BD + BE + BF + BG + BH + BI + BL$$

$$BZ = BM + BN + BO + BP + BQ + BR + BS + BT$$

Incidenza sul totale

contropartita contabile

BA = 26,21% BY

ME

BB = 54,35% BY

MP

BC = 4,41% BY

DD

BD = 7,46% BY

CH

BE = 2,94% BY

AB

BF = 1,25% BY

CN

BG = 0,74% BY

DF

BH = 0,28% BY

EC

BI = 1,69% BY

GM

BL = 0,57% BY

GN

BM = 4,69% BZ

CE

BN = 0,11% BZ

GE

BO = 3,56% BZ

FA

BP = 0,22% BZ

GG

BQ = 0,17% BZ

DC

BR = 56,27% BZ

75,397% HA

BS = 30,11% BZ

HB

BT = 4,87% BZ

46,739% HC

C

C = CY + CZ

CY = CA + CB + CC + CD + CE + CF + CG

CZ = CH + CI + CL + CM + CN + CO + CP

Incidenza sul totale

contropartita contabile

CA = 51,53% CY

CB = 18,58% CY

CC = 3,30% CY

CD = 4,00% CY

CE = 19,53% CY

CF = 2,59% CY

CG = 0,47% CY

CH = 31,06% CZ

CI = 4,00% CZ

CL = 2,83% CZ

CM = 2,11% CZ

CN = 5,18% CZ

CO = 42,12% CZ

CP = 12,70% CZ

GL

AD

DE

CI

EM

AG

ED

EB

CD

GB

GD

BF

13,55% HA

24,347% HC

D

D = DY + DZ

DY = DA + DB + DC

DZ = DD + DE + DF + DG + DH

DA = 96,61% DY

DB = 2,37% DY

DC = 1,02% DY

DD = 26,44% DZ

DE = 4,74% DZ

DF = 4,40% DZ

DG = 49,50% DZ

DH = 14,92% DZ

CH

AF

BQ

HC

CC

BG

11,052% HA

23,913% HC

E

E = EY + EZ

EY = EA + EB

EZ = EC + ED + EE

Incidenza sul totale

contropartita contabile

EA = 58,33% EY

EB = 41,67% EY

EC = 20,83% EZ

ED = 8,33% EZ

EE = 70,84% EZ

GO

HI

BH

CG

FB

F

F = FY + FZ

FY = FA + FB + FC

FZ = FD + FE + FF + FG

FA = 50,81% FY

FB = 13,70% FY

FC = 35,48% FY

FD = 17,74% FZ

FE = 61,29% FZ

FF = 12,10% FZ

FG = 8,87% FZ

BO

BE

GP

17,742% AC

61,290% AC

12,097% AC

8,871% AC

G:

G = GY + GZ

GY = GA + GB + GC + GD + GE + GF + GG

GZ = GH + GI + GL + GM + GN + GO + GP

GA = 50,53% GY

GB = 1,06% GY

GC = 44,88% GY

GD = 0,79% GY

GE = 0,19% GY

GF = 2,21% GY

GG = 0,35% GY

GH = 46,64% GZ

GI = 25,18% GZ

GL = 19,35% GZ

GM = 2,65% GZ

GN = 1,06% GZ

GO = 1,23% GZ

GP = 3,89% GZ

ME

CL

MC

CM

BN

MD

BP

AB

DA

CA

BI

BL

SA

PC

H

H = HY + HZ

HY = HA + HB + HC + HD + HE + HF + HG

HZ = HH + HI

HA = 43,89% HY

(BR + CO + DG)

HB = 17,71% HY

BS

HC = 6,11% HY

(BT + CP + DH)

HD = 13,29% HY

AH

HE = 16,74% HY

AX

HF = 0,93% HY

AL

HG = 1,33% HY

AM

HH =

HI =

SB

M

M = MY + MZ

MY = MA

MZ = MB + MC + MD + ME + MF + MG

MA

MB = 19,07% MZ

GA

MC = 16,93% MZ

GC

MD = 0,83% MZ

GF

ME = 15,47% MZ

BA

MF = 32,07% MZ

BE

MG = 15,63% MZ

AA

6

Marco Buttino

LA RIVOLUZIONE BOLSCEVICA IN TURKESTAN : CONFLITTO ETNICO
E LOTTA POLITICA.

Istituto di storia
Facoltà di Magistero
Università di Torino

ottobre 1984
stesura provvisoria

Comunicazione presentata al I Convegno AISSEC
Torino, 25-26 ottobre 1984

stesura provvisoria

- 1 -

Marco Buttino

LA RIVOLUZIONE BOLSCEVICA IN TURKESTAN: CONFLITTO ETNICO E LOTTA
POLITICA

Con le rivoluzioni del febbraio e dell'ottobre 1917 la Russia passa dallo zarismo al regime sovietico. Molto spesso gli storici, esaminando i fatti di questi mesi, rivolgono l'attenzione a quanto avviene a Pstrogrado e nelle zone industriali della Russia: studiano come un sistema di governo entri in crisi e come un nuovo sistema si formi gradualmente e poi riesca ad imporsi con la rivoluzione. I protagonisti principali di questo mutamento sono i partiti rivoluzionari e i soviet, e, direi, dietro di loro, le agitazioni di soldati, operai e contadini.

Privilegiando il "centro" e le istituzioni politiche, si tende inevitabilmente a sopravvalutare la capacità di governo e di programmazione di queste istituzioni e a ridurre la complessità ed eterogeneità del mutamento sociale e politico che avviene nel paese. La presunta razionalità del progetto politico domina sulla realtà dei contrasti sociali e questi ultimi sono ridotti a semplici difficoltà nella realizzazione del progetto. Chi poi intende ragionare dall'interno del partito bolscevico, come fanno gli storici sovietici, ma non solo, rischia di basarsi su categorie sociali astratte, ossia su generalizzazioni spesso prive di valore analitico. Così dall'esistenza reale di rapporti sociali basati sullo sfruttamento si deduce, in modo meccanico, l'esistenza di un soggetto rivoluzionario e di un nemico di classe. Il contadino povero, ad esempio, diventa rivoluzionario non per una sua iniziativa autonoma, ma perché il partito rivoluzionario si identifica con esso; e il kulak, contadino ricco e nemico della rivoluzione, molto spesso sembra un'immagine demoniaca, più che una figura sociale concreta. All'origine delle generalizzazioni e delle mille costruzio-

6800

ni ideologiche c'è ovviamente il materiale con cui lo storico deve confrontarsi, documenti e scritti di fonte bolscevica che spesso, volontariamente, rendono nebulosa la lettura dei fatti sociali.

Un piccolo tentativo di eludere parte di questi ostacoli può essere fatto se si scelgono come campo di indagine delle situazioni locali e circoscritte e si rinuncia per un po' al fascino delle grandi storie generali.

Questo articolo intende esaminare gli avvenimenti del 1917 dal punto di vista della periferia dell'Impero e non dal suo centro. Come caso-studio si è scelto il Turkestan, una regione musulmana diventata per i russi zona di colonizzazione. Il caso del Turkestan è considerato dai sovietici come un modello del "passaggio al socialismo senza passare attraverso il capitalismo", come modello di rivoluzione per l'Oriente arretrato.

Dopo la rivoluzione di febbraio, anche in Turkestan nascono forme di governo, e di contro-governo, analoghe a quelle esistenti in Russia; ma il percorso rivoluzionario ha qui caratteristiche specifiche, notevolmente diverse.

Dalla ricostruzione degli avvenimenti locali risulta quanto sia errato considerare la rivoluzione come un processo sostanzialmente unitario in tutto l'Impero e in cui le specificità non sono che varianti secondarie di una tendenza generale e comune. Un elemento unitario esiste, sta nella centralizzazione dei partiti che animano la rivoluzione, nelle ideologie che si scontrano, nell'organizzazione centralizzata dello Stato e dell'esercito. È vero anche che dalle rivoluzioni del 1917 nascerà la tendenza ad un'unificazione di tutto l'ex-Impero zarista che porterà all'abolizione di ogni autonomia politica. Ciò nonostante, al di là di ogni schema unificante, sia nella società che nei partiti, le specificità e le tendenze sono talmente varie e composite che non si può parlare

di un unico processo rivoluzionario; nel caso si può parlare di tante rivoluzioni diverse, poi ricondotte ad unità della forza dello Stato. La specificità del Turkestan nasce dal fatto stesso di essere una zona di colonizzazione, ossia una zona di conflitto tra due diverse popolazioni: quella dei coloni russi e quella degli indigeni (quest'ultima maggioritaria dal punto di vista numerico). Oggetto centrale del contrasto, nelle campagne, è il possesso della terra che i coloni hanno sottratto agli indigeni. Nelle città, russi e indigeni sono rivali soprattutto per quanto riguarda il controllo del commercio e, in particolare, la distribuzione dei generi alimentari che provengono dalla campagna (nella situazione di crisi economica degli anni della guerra, questi antagonismi diventano ovviamente più forti). Inoltre c'è un perenne contrasto politico che nasce dal fatto che gli indigeni tentano di mantenere la propria identità come sistemi di valori, di gerarchie e di potere al proprio interno e che questa è messa in discussione dall'amministrazione coloniale russa.

Esistono anche antagonismi interni in ognuna di queste due popolazioni: quelli tra i russi hanno una diretta valenza politica e perciò sono centrali nella ridefinizione degli assetti statuali nel 1917; quelli tra gli indigeni, per la loro stessa natura, non hanno un ruolo politico rilevante in questi mesi di crisi.

I contrasti tra i russi riguardano infatti direttamente i rapporti tra popolazione immigrata e Stato: i contadini russi sono lasciati dal governo senza sufficiente protezione e sono minacciati dalle rivolte degli indigeni, l'esercito ha sottratto armi e uomini (indebolendo quindi la loro capacità di difesa); coloni russi sono stati mobilitati dallo Stato per lavorare come operai nelle ferrovie (che sono sotto il controllo militare), qui sono costretti a svolgere lavori pesanti e sono scarsamente riforniti di gene-

ri alimentari; contrasti analoghi sono nell'esercito, i cui reparti rischiano costantemente di essere mandati al fronte. L'antagonismo dei russi è dunque rivolto direttamente contro lo Stato. E' una lotta tra gli europei a cui gli indigeni assistono dall'esterno senza possibilità di intervenire.

Tra gli indigeni, che prevalentemente hanno ancora un'organizzazione sociale di tipo tribale, i contrasti sono tra le varie tribù, tra le varie nazionalità indigene, tra i nomadi e i sedentari. La stessa difesa dell'identità etnica è un fatto molto complesso: per l'intelligenzija urbana è la difesa dei valori dell'Islam; per le tribù è la conservazione dei propri modi di vita e dei propri costumi che implica anche il mantenimento delle proprie mandrie e dei propri pascoli. Tra le tribù, il comune essere musulmani non elimina né le diversità culturali, né i contrasti materiali per la sopravvivenza.

Un contrasto che riguarda entrambe le popolazioni è quello tra città e campagna, tra le espressioni culturali e politiche del mondo della città e la vita, lontana da queste occupazioni, del mondo della campagna. Ovunque però la separazione tra russi e musulmani è evidente. Nelle città più antiche c'è una netta separazione, non solo materiale, ma anche culturale, tra i quartieri abitati dagli europei e quelli in cui vivono gli indigeni (la "città vecchia"). Uno stesso contrasto si trova in campagna, tra le aziende contadine dei russi e le tribù nomadi che le circondano.

In questo articolo si sostiene che nel Turkestan del 1917:

- 1) ogni contrasto sociale assume inevitabilmente la coloritura di conflitto etnico;
- 2) la lotta tra i partiti politici spesso si sovrappone ai reali contrasti sociali, li nasconde e mistifica;

- 3) anche nella sfera politica avviene uno scontro tra due mondi culturali diversi: quello europeo e quello musulmano;
- 4) la rivoluzione viene dall'esterno: è portata dai colonizzatori ed è espressione di idee rivoluzionarie maturate altrove (a Pietrogrado, in Europa);
- 5) l'instaurazione del regime sovietico non determina l'abbandono delle politiche di colonizzazione, è solo una variante di queste.

Le premesse di una rivoluzione che non c'è (febbraio 1917)

L'esame degli avvenimenti che in Turkestan portano alla caduta dell'Amministrazione zarista dà risultati alquanto deludenti. Non si trovano infatti ragioni interne che giustifichino la caduta del governo locale. Vi sono i contrasti tipici di una situazione di colonizzazione, ma questi non hanno una portata tale da richiedere un cambiamento né delle persone che compongono l'Amministrazione, né della sua linea politica. In questo consiste la prima grossa anomalia del Turkestan rispetto alla Russia europea.

Prima del 1917 non vi sono, da parte dei russi immigrati, grossi movimenti rivoluzionari. Tra il 1905 e il 1907 avvengono scioperi (degli operai delle ferrovie), ribellioni di soldati (a Tashkent, Ashabad e Kuška), alcune dimostrazioni ecc.. Tutto ciò è essenzialmente limitato alla popolazione urbana, ha un carattere episcodico, non determina la nascita di organizzazioni politiche con un appoggio popolare ed è caratterizzato da uno spirito riformista più che rivoluzionario.

Negli stessi anni del mondo musulmano, o, meglio, tra la sua intelligenzija, nascono fermenti nuovi: si sviluppa un movimento

culturale nazionale, l'Islam si divide tra un'anima progressista (gli jadid) e una conservatrice (l'Ulema). Sono fermenti intellettuali e politici che si intensificano in questo periodo in un clima di generale risveglio del mondo musulmano di tutto l'Impero.

E' tra la popolazione autoctona, ma fuori delle sue espressioni istituzionali e della sua intelligenzija, che nasce la ribellione allo zarismo. Gli indigeni, per la maggior parte contadini e pastori nomadi, hanno subito per anni gli effetti della colonizzazione russa. I coloni si sono impadroniti delle loro terre migliori; l'amministrazione russa, pur con notevoli cautele, ha progressivamente imposto nuove regole alla loro organizzazione sociale. Le tendenze riformiste islamiche hanno, rispetto a ciò, un atteggiamento ambiguo: da una parte deprecano la rapina delle terre, ma, dall'altra, condividono l'esigenza di modernizzazione della società tribale.

Nel 1916 avviene la rivolta. L'epicentro è la regione più orientale del Turkestan, il Semireč'e, abitato dalle tribù nomadi dei kazakhi e dei kirgizi. Ne è pretesto un prikaz in cui si ordina l'arruolamento, per servizi civili alle dipendenze dell'esercito, dei giovani della popolazione indigena. L'opposizione all'arruolamento si trasforma immediatamente in una guerra generale contro i coloni russi, gli amministratori zaristi e, talvolta, contro gli stessi musulmani che collaborano con le autorità russe. I morti sono migliaia. La rivolta si estende alle steppe del Kazakhatan, ma anche a Samarkand e in molti altri punti del Turkestan avvengono agguati e uccisioni. Anche nella città vecchia di Taškent vi sono agitazioni (nel luglio), che si estendono poi a tutto l'uezd. Contro i ribelli interviene in forze l'esercito; poi i coloni forti di questo appoggio, si danno ad una sanguinosa rappresaglia. Gli scontri dureranno fino alla primavera del 1917.⁽¹⁾ Secondo calcoli

dell'amministrazione russa, la popolazione indigena del Semireč'e, all'inizio del 1917, risulta diminuita del 30% (includendo sia i morti che i profughi in Cina), nelle regioni della rivolta il 75% delle aziende kazakhe sono state distrutte.⁽²⁾ I kazakhi uccisi nelle rappresaglie fatte dai russi sono circa 83 mila.⁽³⁾

Gli jadid hanno collaborato all'organizzazione della rivolta, ma questa è subito diventata incontrollabile dall'esterno. I gruppi tribali agiscono autonomamente; la loro "politica" riguarda unicamente la difesa dei loro interessi a livello locale, mentre il mondo della città, inclusi i riformisti musulmani, è loro estraneo. La rivolta contro i russi ha unificato, anche se per breve tempo, tribù nomadi che spesso erano in contrasto tra loro. Questo costituisce una minaccia di cui qualsiasi futuro governo dovrà tener conto.

Al momento della caduta dell'Impero zarista, il Turkestan è dunque in fermento, ma non nel senso inteso dai partiti rivoluzionari russi. Così Safarov, dirigente bolscevico, guardando soprattutto ai russi, sostiene che "fino alla rivoluzione del febbraio 1917 non vi era alcuna ideologia rivoluzionaria legata alle condizioni del Turkestan, né alcun legame unificante tra le deboli allusioni ad un movimento rivoluzionario esistenti tra la popolazione russa, nessuna organizzazione rivoluzionaria delle masse, nessuna tradizione rivoluzionaria. Tra le masse delle nazionalità oppresse e la popolazione russa immigrata vi era un muro impenetrabile di reciproca incomprensione in conseguenza dell'ineguaglianza tra le nazionalità".⁽⁴⁾ Per la caduta dello zarismo i russi hanno fatto ben poco. Safarov di questo non ha dubbi e scrive: "La rivoluzione di febbraio arrivò qui per telegrafo".⁽⁵⁾

La nascita del Comitato del Governo Provvisorio del Turkestan e del Soviet di Taškent

La fine dell'Amministrazione zarista non ha motivi interni: non è determinata da un'iniziativa popolare dal basso, né dall'azione delle organizzazioni politiche locali; è solo la conseguenza di una rivoluzione avvenuta altrove. Seguendo le direttive che vengono da Pietrogrado, sarà lo stesso esercito (zarista) a garantire il passaggio di governo.

Dopo il febbraio infatti, il generale Kuropatkin, governatore del Turkestan dal luglio 1916, guida la trasformazione del governo del kraj in modo da garantire di fatto la continuità rispetto al passato, quantomeno per quanto riguarda la colonizzazione russa. Il generale intende mettersi al servizio del Governo Provvisorio e sembra, da quanto risulta dai suoi diari, "profondamente d'accordo con il nuovo ordine di vita della Russia".⁽⁶⁾ Con questo spirito, il 4 marzo dà ordine all'esercito di essere fedele al nuovo governo. Il 5 marzo convoca in una piazza di Taškent i soldati della guarnigione e delle istituzioni militari della città e tiene un comizio in cui si chiede ai soldati: "1) di promettere di rispettare il nuovo governo della Russia libera; 2) di promettere di dedicare tutte le proprie forze, i propri mezzi e anche la vita per ottenere una piena vittoria al fronte; 3) di promettere di mantenere sempre e ovunque un totale ordine e di difenderlo (...)"⁽⁷⁾ I soldati rispondono favorevolmente al suo discorso e plaudono al Governo Provvisorio. Nella stessa giornata, Kuropatkin ottiene analoghe rassicurazioni da rappresentanti degli indigeni della città vecchia di Taškent.

~~Le organizzazioni~~^{infante} stanno nascendo a Taškent i primi soviet; la loro linea politica appare molto simile a quella del genera-

le, si può forse supporre che sia stata concordata con lui.

All'inizio del mese infatti si tengono nella città i miting degli operai della ferrovia dell'Asia centrale e delle principali fabbriche; da queste riunioni nasce, il 3 marzo, il Soviet dei deputati operai di Taškent. Il Soviet lancia un appello in cui si dice che "i compiti dei soviet consistono nel mantenere una totale calma in città e nel prevenire qualsiasi iniziativa indesiderabile".⁽⁸⁾ Il Soviet degli operai convoca una riunione di soldati per formare il Soviet dei deputati dei soldati; questo soviet, si dice ancora nell'appello, "deve assumersi il compito di mantenere la disciplina nell'esercito e di prevenire singole, isolate iniziative".⁽⁹⁾

Nel mese di marzo l'organizzazione del soviet a Taškent si rafforza; i due soviet si fondono in un unico Soviet dei deputati degli operai e dei soldati, ne è eletto presidente un menscevico. Segno della volontà di non rompere con il passato coloniale è il fatto che il Soviet è composto unicamente da russi.⁽¹⁰⁾

Il passaggio al dopo-zarismo si sta dunque costruendo nella più totale calma, soprattutto attraverso ~~ma~~ accordi tra i partiti politici russi e tra questi e l'esercito. Il passaggio è guidato dal Governo Provvisorio di Pietrogrado che riesce in questo modo ad evitare che l'esercito resti fedele al vecchio regime e prenda iniziative per ostacolare l'azione del nuovo governo. In Turkestan il patto si basa anche sul fatto che il generale Kuropatkin propone ai soviet di organizzare la difesa contro un eventuale sollevamento degli indigeni.⁽¹¹⁾ In realtà la rivolta dei kazakhi e dei kirgisi è già vinta da tempo. I russi hanno però bisogno di mantenere in piedi il proprio apparato statale; ogni indebolimento di questo accresce infatti la minaccia di nuove sollevazioni. Così il Soviet, al suo nascere, ha una funzione di ordine e conservazione dell'apparato statale, non di sovversione.

Solo quando il Soviet si è sufficientemente organizzato sotto la protezione dell'esercito, diviene possibile fare a meno del generale Kuropatkin. Il suo allontanamento non nasce da contrasti politici, ma dalla necessità di eliminare, nella sua persona il simbolo dello zarismo e di sostituirvi un governo di kraj con caratteristiche analoghe a quello di Pietrogrado.

Così, il 31 marzo, il Soviet ordina che il generale sia messo agli arresti domiciliari. Kuropatkin è accusato di aver mandato fucili alla popolazione russa e di stare organizzando una rivolta controrivoluzionaria. E' un'accusa infondata,⁽¹²⁾ ma è vero che il generale nei mesi precedenti ha fatto distribuire armi ai coloni.

La spiegazione dei motivi per cui lo ha fatto si può leggere nei suoi diari. Qui il generale spiega che nel 1915 e 1916 l'Amministrazione coloniale aveva bisogno di armi da mandare al fronte e che per questo ha fatto requisire 18 mila fucili alla popolazione russa del kraj; così i coloni "hanno dovuto passare attraverso i disordini e la rivolta del Semireč'e disarmati"; i russi chiedevano la restituzione delle armi, ma queste sono state date solo alla fine del 1916 - inizio 1917; sono stati dati solo 8 mila fucili, uno ogni dieci famiglie, molto meno di quello che i coloni chiedevano; le armi sono state date prevalentemente agli uezd in cui il conflitto con i kazakhi era più forte; ~~era molto forte~~, molte volte, ^{da richiesta di armi} proveniva dal soviet locale.⁽¹³⁾ Kuropatkin scrive di aver dato le armi solo quando queste erano assolutamente indispensabili (ossia quando l'esercito non era in grado di tenere la situazione sotto controllo) e sostiene che per tutto il mese di marzo ha "lottato per attuare il passaggio al nuovo sistema della Russia libera senza traumi, senza versamento di sangue" e di aver "ottenuto grossi risultati: nei cinque oblast' del kraj del Turkestan non è stata versata nemmeno una goccia di sangue in tutto il mese di mar

zo".⁽¹⁴⁾ Questa è la difesa del generale; da quanto scrive si capisce che la via pacifica verso un governo democratico, secondo lui, passa attraverso la difesa della popolazione russa, anche con le armi, contro gli indigeni. Questo parere sarà condiviso dal Governo Provvisorio. In un colloquio con Kerenskij, a fine aprile, Kuropatkin sostiene infatti che il nuovo potere non corre rischi da parte della popolazione russa, ma "da parte della popolazione indigena è più difficile; gli indigeni non riconoscono l'autorità dei nuovi organismi di potere"; quindi "è necessario non adottare completamente il principio dell'eguaglianza, altrimenti il Turkestan tornerebbe indietro: la maggior parte dei voti andrà agli indigeni e questi prenderanno tutto nelle loro mani e sono mani poco sicure dal nostro punto di vista: per cinquant'anni abbiamo tenuto gli indigeni in disparte rispetto allo sviluppo, rispetto alle scuole e alla vita russe". E Kerenskij si dichiara d'accordo con queste posizioni.⁽¹⁵⁾ Anche i soviet del Turkestan, lo vedremo in seguito, non si discosteranno di molto da queste concezioni.

Certo però a fine marzo né il Comitato Provvisorio di Pietrogrado, né il Soviet di Taškent potevano continuare a lasciare di fatto il potere nelle mani del vecchio generale zarista. Il 6 aprile, Kuropatkin viene mandato a Pietrogrado (e qui, quasi subito, viene liberato dagli arresti) e, il giorno dopo, si forma il Comitato del Governo Provvisorio del Turkestan. Il Comitato è composto da 5 russi e 4 musulmani; il presidente, Šepkin, appartiene al partito dei cadetti.

Durante il mese di aprile l'organizzazione dei soviet si estende ad altre città del kraj.

Nella primavera vengono organizzati anche soviet dei contadini russi (a maggio, il Soviet dei deputati contadini dell'uezd di Taškent) e anche soviet di musulmani. Generalmente però, soprattutto

to i secondi, hanno ben scarso seguito. L'organizzazione dei contadini resta separata da quella dei soldati e degli operai e ha uno scarsissimo ruolo politico. La vera autorità in Turkestan è il Soviet degli operai e dei soldati di Taškent. Il Soviet è espressione della parte europea della popolazione; una minoranza urbana, fatta di russi e di ucraini, che vuole mantenere il proprio potere e continuerà a farlo ancora per molto tempo.⁽¹⁶⁾

Il Comitato e il Soviet di fronte al conflitto etnico in Semireč'e

In tutta la primavera tra il Soviet e il Comitato non vi sono grossi contrasti; si ha l'impressione che i due organismi, più che contrapporsi, si spalleggino a vicenda.⁽¹⁷⁾ Il Comitato, promosso dall'alto, non riesce ad ottenere una reale capacità di governo del paese. La sua impotenza è evidente soprattutto in Semireč'e. Due membri del Comitato sono infatti mandati qui per controllare la situazione, ma non sono in grado di intervenire mentre i coloni russi e "soldati rivoluzionari" tornati dal fronte fanno progrom di kazakhi per vendicarsi dei danni subiti.⁽¹⁸⁾

Nella relazione di un delegato dell'uezd Prževal'skij al Soviet è descritta la situazione dei kazakhi del Semireč'e nel seguente modo: "... In primo luogo, tra i kazakhi c'è una totale fame: non hanno grano e i contadini [russi] non glielo danno. In secondo luogo, i contadini russi e i soldati in congedo in modo spietato saccheggiano ed uccidono i kazakhi. Se non fosse per i soldati russi, che restano qui di scorta, dei kazakhi non resterebbe che il ricordo. In terzo luogo, spesso portano via i kazakhi con la forza per farli lavorare [presso di loro] e li costringono a lavorare senza paga".⁽¹⁹⁾ Sembra dunque che l'esercito regolare ser-

va, in qualche modo, a contenere le violenze fatte dai coloni; non vi è però notizia di interventi dell'esercito contro di essi. Anzi, i responsabili del Comitato si preoccupano apertamente di non inimicarsi. Quando si diffonde la voce di un possibile rientro degli indigeni fuggiti in Cina durante la repressione della rivolta del 1916, un commissario del Governo Provvisorio si affretta in fatti a dire che "non può esserci discussione sulla possibilità di riconciliazione, i kazakhi devono essere deportati (vyseleny)".⁽²⁰⁾ E' una tesi che non ha nulla di nuovo, è già stata formulata da tempo dal generale Kuropatkin. Analoghe posizioni vengono poi ribadite, a luglio, ad una conferenza dei contadini russi del Semireč'e riunita a Vernyj.⁽²¹⁾ Nell'autunno il conflitto diventerà ancora più aspro e il Governo Provvisorio sarà costretto a mettere il Semireč'e sotto la legge marziale.⁽²²⁾

L'impossibilità di trovare una soluzione al conflitto etnico è una delle principali cause della paralisi delle forze di governo. Del resto, anche a livello politico il contrasto tra musulmani e russi si sta aggravando. Nel complesso i partiti politici non riescono a prendere iniziative e per lo più si limitano a dibattere sul futuro assetto costituzionale da dare al paese. La soluzione dei problemi sociali è di fatto rimandata a dopo.

L'unica organizzazione rivoluzionaria autoctona, precedente alla rivoluzione d'ottobre, nasce, non a caso da giovani kazakhi reduci dell'esperienza della rivolta. E' la Sojuz revoljutsionnoj kirgizskoj molodeži che opera soprattutto nell'uezd Aulie-Atinskij. Nel loro "Programma", steso probabilmente quando l'organizzazione si è formata (ossia poco dopo il febbraio 1917), si legge: "La rivoluzione di febbraio, abbattuta la monarchia nell'uezd Aulie-Atinskij, ha trasmesso di nuovo il potere nelle mani degli stessi funzionari zaristi e dei propriari russi locali. Il locale Comita-

to del Governo Provvisorio, costituito da questi elementi, invece di un rapporto paritario con la popolazione kazakha, si è posto il compito di opprimere e sterminare la popolazione kazakha. I tirapiedi dell'amministrazione zarista - direttori di volost', capi, bi e interpreti dei locali dirigenti e commissari di polizia, insieme con i potenti bai strozzini - pure hanno preso ad opprimere ancora di più il popolo, accettando tangenti a destra e a sinistra e favorendo i kulak russi nell'oppressione dei loro stessi contadini poveri. (...). I giovani kazakhi si propongono perciò di "lottare contro il Governo Provvisorio locale e lo strapotere dei funzionari russi", contro i capi di volost' zaristi, contro i bi ecc.; vogliono trasformare l'amministrazione locale inserendovi delle "persone oneste"; propongono l'organizzazione di un "Comitato alimentare kazakho" per far fronte alla "spaventosa fame" che si sta diffondendo nell'uezd.⁽²³⁾

La Sojuz è la prima organizzazione politica che riconosce l'esistenza di profonde contraddizioni non solo tra i russi e i musulmani, ma anche all'interno della popolazione musulmana. Le contraddizioni interne, che essi segnalano, sono dovute essenzialmente al potere di attrazione e corruzione che l'Amministrazione coloniale russa ha esercitato nei confronti dei vertici della società tribale. Per questo i Giovani kazakhi prospettano un'alleanza con i contadini poveri russi, sperano che il nuovo governo del Turkestan attui una rottura reale nei confronti del regime passato, che la fine dello zarismo sia anche la fine del colonialismo. Le loro posizioni e le loro proposte di alleanza non trovano però riscontro da parte dei partiti rivoluzionari russi. Questi sono infatti impegnati in una battaglia di contrapposizione globale ai musulmani. Così, in questa situazione di chiusura da parte dei partiti russi, i Giovani kazakhi sono cauti nei confronti dei soviet (su cui non

esprimono un giudizio nel loro documento) e vogliono organizzare autonomamente la popolazione indigena. Dovranno passare circa due anni prima che i bolscevichi riconoscano la necessità di agire sulle contraddizioni interne della popolazione indigena. Solo allora le posizioni dei Giovani kazakhi usciranno dall'isolamento, molti di loro entreranno nel partito bolscevico e nei soviet e avranno, ma per breve periodo, un peso reale nella direzione politica.

La questione dell'autonomia del Turkestan

Diverse sono le posizioni delle principali organizzazioni musulmane. Queste privilegiano l'unità tra le popolazioni indigene e all'interno di esse nella lotta contro la colonizzazione. La questione dell'autonomia del Turkestan è, per loro, fondamentale. Dapprima affrontano il problema con notevole prudenza per evitare pericolose contrapposizioni. Alla Conferenza dei musulmani, tenuta a metà aprile per iniziativa dei tatarì e a cui partecipano vari intellettuali musulmani del Turkestan, si chiede che venga elaborata una costituzione basata su principi democratici e federativi, che siano restituite agli indigeni tutte le terre confiscate, che i musulmani abbiano parità di diritti rispetto ai russi e che siano migliorate le condizioni per il clero islamico.⁽²⁴⁾ La conferenza è un successo per la componente jadid che il mese precedente ha formato un Consiglio islamico (il Shuro-i-Islam); sotto la loro influenza, la conferenza elegge un Soviet Centrale dei musulmani del Turkestan e nomina come suo presidente Mustafa Chokaev, il futuro leader dell'autonomia di Kokand.

Il 1° maggio si riunisce a Mosca il I Congresso musulmano pan-russo. Nel dibattito prevalgono le posizioni più autonomistiche;

nella risoluzione si rivendica, nei confronti del Governo Provvisorio, la formazione di repubbliche democratiche autonome, basate sul principio dell'autonomia nazionale e territoriale nel quadro di una federazione di tutta la Russia e si richiede che venga formata un'amministrazione centrale musulmana per regolare e coordinare gli affari culturali e religiosi di tutti i popoli musulmani.⁽²⁵⁾

Degli stessi temi discutono anche le altre forze politiche del Turkestan. A giugno si tiene il II Congresso del partito socialdemocratico (menscevichi e bolscevichi sono ancora formalmente uniti, i primi sono in grande maggioranza).⁽²⁶⁾ Nella risoluzione del congresso si parla di un "Turkestan politicamente autonomo, basato sull'autonomia nazionale-culturale delle varie nazionalità che popolano la regione".⁽²⁷⁾ La proposta dei socialdemocratici è volutamente vaga (Safarov la definirà "nebulosa").⁽²⁸⁾ Il partito, composto quasi esclusivamente da russi, non può infatti pronunciarsi su questioni scottanti (come il conflitto per la terra); teme che un'autonomia basata su principi democratici (ossia sulle elezioni) equivalga ad una totale perdita di potere per i russi, per ciò non fa cenno a come debba essere governata quest'autonomia; concepisce l'autonomia stessa come una concessione da fare ai musulmani e ritiene quindi che stia alla controparte musulmana il compito di organizzare le proprie rivendicazioni.

I musulmani, da parte loro, si muovono con cautela puntando sulla possibilità di accrescere progressivamente la propria influenza nel Comitato del Governo Provvisorio e negli organismi di governo locale. I primi risultati di questa strategia si vedono già ad agosto: alle elezioni della duma cittadina di Taškent, l'Ulema ottiene infatti il 60% dei voti, gli jadid e i nazionalisti del Shuro-i-Islam il 10%, i socialisti rivoluzionari il 25% e i socialdemocratici il 3%.⁽²⁹⁾

E' un risultato inaspettato per i russi⁽³⁰⁾ e particolarmente deludente per le componenti rivoluzionarie che ritengono che Taškent sia la loro roccaforte in Turkestan. I socialisti rivoluzionari e i socialdemocratici sono però ancora la forza dominante nel Soviet della città; la loro sconfitta elettorale non può che accrescere, nelle componenti rivoluzionarie di questi partiti, la convinzione che elezioni e "parlamentarismo" favoriscano la borghesia e che si debba preparare il passaggio del potere ai soviet. Stanno così maturando le condizioni per una rottura tra il Soviet di Taškent e il Comitato.

Anche per i musulmani il risultato è inaspettato: nel complesso hanno ottenuto un grosso successo, ma il risultato ha penalizzato molto le forze progressiste. Gli jadid hanno avuto la preminenza nei congressi islamici dei mesi precedenti, alle elezioni hanno trovato però ben pochi sostenitori. Fuori dell'intelligenzija esiste evidentemente un'opinione popolare musulmana fedele alle tradizioni ed egemonizzata dal proprio clero. Il successo dell'Ulema è dovuto anche al fatto di aver ricevuto ufficialmente l'appoggio anche dei partiti conservatori russi. Ha vinto un'eterogenea alleanza tra clero islamico e le tendenze più moderate, e anche monarchiche, ancora forti tra la popolazione russa della città. L'Ulema ha scelto alleati tra i russi pur di indebolire gli jadid che essi giudicano più pericolosi in quanto minacciano dall'interno la loro egemonia sulla popolazione musulmana; motivi analoghi hanno spinto le forze conservatrici russe ad appoggiare l'Ulema.

Il patto dell'Ulema con i russi è però palesemente strumentale; il clero musulmano se ne serve solo per ottenere rapporti di forza più favorevoli nella trattativa con gli jadid. Passate le elezioni, Ulema e jadid non possono infatti continuare ad essere rivali perché ad entrambi preme mantenere unita la popolazione musul

mana, tanto più che la crisi economica e le tensioni sociali si stanno aggravando.

Per questo viene convocato un Congresso straordinario dei musulmani all'inizio di settembre. Al Congresso Ulema e jadid riescono ad accordarsi su un programma comune.

Nella risoluzione, unitariamente approvata al Congresso, si propone la creazione di una "Repubblica federativa del Turkestan", che goda di autonomia territoriale, sulla base dei principi dell'"autodeterminazione nazional-culturale", nell'ambito della "Repubblica russa".⁽³¹⁾ La Repubblica del Turkestan sarà composta dagli oblast' Syr-Dar'inskaja, Samarkandskaja, Ferganskaja e Zakaspijskaja e, si auspica, anche dal Semireč'e (che non ha inviato rappresentanti al congresso). Inoltre hanno manifestato il proprio desiderio di aderirvi i rappresentanti degli oblast' Ural'skaja e Turgajskaja appartenenti al Governatorato generale delle steppe (Kazakhstan). Gli jadid vedono così riconosciuto il principio dell'autonomia territoriale, che era già stato approvato al Congresso di Mosca, e che ora viene riformulato in modo più concreto ed operativo con l'approvazione dei delegati delle varie regioni dell'Asia centrale. L'autonomia del Turkestan promette inoltre di estendersi ad altre regioni che attualmente non fanno parte del Turkestan, facendo così balenare sogni di pan-islamismo.

Nella risoluzione viene inoltre definito il sistema di governo della Repubblica, in modo da configurarne il futuro assetto costituzionale. "Il potere legislativo per i problemi di governo interno della Federazione del Turkestan e la sua autonomia sono di competenza del parlamento del Turkestan, eletto sulla base del voto universale, eguale, diretto e segreto per un periodo di cinque anni, con l'obbligatoria rappresentanza proporzionale in esso di tutte le popolazioni che abitano il kraj del Turkestan. Le funzio-

ni legislative del parlamento del Turkestan devono concordare puntualmente con la Costituzione della Repubblica russa e con le esigenze dello šariat". Si prospetta quindi una repubblica democratica parlamentare la cui legislazione interna dovrà, da una parte, essere conforme alla costituzione federale della Russia e, dall'altra, rispettare i valori della legge islamica (lo šariat); la futura repubblica rappresenterà dunque un tentativo di unire l'Oriente e l'Occidente, rispetterà al contempo i valori della tradizione e le esigenze di modernizzazione. In questo quadro, che si prospetta come molto complesso, l'Ulema rivendica una funzione di supervisione e di controllo dell'ortodossia. Così, sempre nel documento, si legge: "La Federazione del Turkestan ha, nella città di Taškent, un proprio senato, denominato Machkama-i-Sar'ija [Camera delle leggi], cui compete il diritto di rendere pubbliche ed interpretare le leggi e le esigenze dello šariat (nei confronti della popolazione musulmana) e il diritto di controllo su tutte le istituzioni statali e le persone [che lo compongono] e sulla corretta applicazione della giustizia da parte di tutti i tribunali e le persone [che li compongono]. Ad esso compete inoltre il diritto di supremo tribunale della Federazione del Turkestan". Nei confronti del Governo Provvisorio, l'atteggiamento del Congresso non è di contrapposizione. Si chiede che il Comitato governi fino all'Assemblea Costituente, ma che in esso metà dei seggi siano riservati a rappresentanti della popolazione indigena e che ai vari livelli dell'amministrazione locale (oblast', uezd e uçastok) siano nominati dei musulmani nelle funzioni di commissario o di vice-commissario.

Viene infine proposto di unire tutte le organizzazioni musulmane del Turkestan in un unico partito politico, denominati Ittifaq-ul-Mislimin (Accordo musulmano), il cui programma deve essere conforme alle risoluzioni del congresso.

La proposta federativa, elaborata dal Congresso, unifica dunque tutte le tendenze musulmane organizzate e, nei suoi contenuti, implica un ribaltamento di rapporti nei confronti dei russi: questi saranno infatti pesantemente penalizzati dal nuovo regolamento elettorale che, essendo proporzionale, ridurrà drasticamente la loro rappresentanza. Nella risoluzione, oltre a queste indicazioni di strategia politica (che saranno riprese dopo l'ottobre dell'autonomia di Kokand), vi sono proposte per l'immediato riguardanti le misure necessarie per far fronte alla crisi alimentare del kraj. Aspetto fondamentale di tali proposte è il fatto che esse implicano una revisione delle relazioni economiche tra il Turkestan e la Russia; riguardano quindi, al di là della congiuntura, la definizione di rapporti nuovi nel quadro della futura Federazione. I musulmani sostengono anzitutto che bisogna ridurre la produzione di cotone per seminare al posto grano. L'abbandono delle colture del cotone è reso necessario dal fatto che queste sono state impiantate per esportare il prodotto in Russia ottenendo in cambio grano; questa dipendenza dalla Russia, che non è più in grado di mandare grano, è la causa principale della crisi alimentare del Turkestan. Inoltre si propongono misure per liberalizzare il mercato dai vincoli imposti dalla colonizzazione, si vuole l'abolizione di tutti i prezzi controllati dallo Stato, del diritto di requisizione dei prodotti e del diritto di monopolio. In realtà pare molto dubbio che la liberalizzazione del mercato interno sia una misura atta a far fronte alla crisi. E' però sintomatico che le organizzazioni musulmane, sensibili nei confronti delle esigenze della propria borghesia commerciale, difendano, con il mercato, la capacità di regolamentazione spontanea della società indigena e non vedano di buon occhio i controlli statali. Anche in questo la contrapposizione con le tendenze rivoluzionarie russe è totale; bol-

scevichi e socialisti rivoluzionari di sinistra sono strenui fautori della nazionalizzazione delle imprese produttive e della regolamentazione e restrizione del mercato.

Interessanti sono infine le note della risoluzione sulla situazione politica esistente a livello locale. "In alcune località - si legge - a causa dell'intromissione di rappresentanti del Soviet dei deputati dei soldati e degli operai, dei conflitti tribali tra la popolazione kazakha e della nociva agitazione fatta da singoli individui, si è creata tra la popolazione musulmana una lotta di fazioni per il potere con metodi inaccettabili quali corruzione, uccisioni, ricatti ecc.". Si chiama l'attenzione sull'inaccettabile intromissione illegale di organizzazioni di qualsiasi tipo, esterne ed ignare del modo e delle condizioni di vita della popolazione locale, nell'attività di organizzazione e nel lavoro degli organismi amministrativi locali; sull'assoluta dannosità delle violenze, dei conflitti tribali e di fazione alimentati da una nociva agitazione condotta da persone irresponsabili; sulla necessità di rivolgersi alla popolazione del kraj con appelli al mantenimento dell'ordine a livello locale, di chiamare i cittadini ad un lavoro solidale di organizzazione e di invitare il Comitato del Governo Provvisorio del Turkestan a prendere rapidi provvedimenti per attuare un autogoverno di zemstvo del kraj e per preparare la popolazione alle prossime elezioni dell'Assemblea Costituente". Questi passi denunciano la situazione di caos in cui è caduta l'amministrazione locale. L'abolizione dell'Amministrazione zarista ha infatti dato luogo ad una lotta per il potere che non cenna ad assestarsi in nuove forme stabili di governo. La situazione è molto eterogenea da una zona all'altra: in alcuni casi il nuovo potere è composto da vecchi funzionari zaristi, in altri sono nati soviet e partiti che non hanno rapporti con il centro, ma ser-

vono a legittimare gruppi di potere locali; in altri ancora gli indigeni tentano di inserire i propri capi tribali (indifferentemente nell'amministrazione locale o nel soviet) per contendere il potere ai russi ecc.. Le organizzazioni musulmane, che partecipano al Congresso, temono questo vuoto di potere e criticano non solo l'azione dei gruppi "rivoluzionari" russi, ma anche dei capi tribali. Questi ultimi lottano per il potere locale con intrighi, corruzione e violenze; non facevano diversamente sotto lo zarismo, ma ora la loro azione si è fatta più intensa e incontrollabile per la situazione di crisi e per la mancanza di iniziativa da parte dello Stato. La lotta tra fazioni è il modo di far politica proprio dei gruppi tribali, un modo che le organizzazioni centrali musulmane non riconoscono. Il Congresso vuole invece ordine, teme la ripresa del conflitto etnico nella forma di lotta per il potere locale, vuole che il Comitato si assuma il compito di governo a tutti i livelli, come gli compete, e che prepari le elezioni dell'Assemblea Costituente.

L'ordine a livello locale presuppone però una tregua sociale e politica che il Comitato non è in grado di garantire. I conflitti, anzi, stanno diventando più gravi non solo alla periferia, ma nella stessa città di Taškent.

I primi tentativi di insurrezione a Taškent

I primi segni di un aggravamento della situazione politica e del crescere delle tensioni sociali si hanno a Taškent alla metà di agosto. Inizia infatti in questo periodo una serie di manifestazioni, in parte spontanee, che si riflettono all'interno dei soviet determinando una rottura tra le componenti rivoluzionarie e

quelle riformiste. Per primi scendono nelle piazze i musulmani: è una grossa manifestazione a favore dei kazakhi del Semireč'e, con vocata dagli jadid. Subito dopo è la volta dei russi; questi si muovono non esplicitamente in risposta alla manifestazione dei musulmani, ma di fatto con uno spirito punitivo nei loro confronti. Il 17 e 18 agosto infatti i soldati russi, esasperati dalla mancanza di generi alimentari nella città, perquisiscono i negozi e, in massa fanno irruzione alla stazione. Qui c'è un continuo viavai di indigeni, soprattutto uzbeki, che si recano in città per far commercio o semplicemente per comperare i beni necessari. I soldati requisiscono tutti i generi alimentari e i prodotti di vario tipo che questi indigeni portano con sé. Non a caso queste requisizioni avvengono alla stazione che si trova nella parte nuova della città: gli indigeni dalla stazione devono attraversare i quartieri russi per giungere nella città vecchia; i russi ogni giorno li vedono passare, ma non osano fare irruzione direttamente nella città vecchia e immaginano che qui si celi ogni tipo di ricchezza. Dopo la requisizione, i soldati tengono un'assemblea in una piazza centrale della città, protestano contro il governo, responsabile della crisi alimentare. (32)

Dieci giorni dopo si tiene un miting degli operai delle ferrovie. Mentre l'assemblea è in corso, giunge la notizia del tentativo di colpo militare fatto da Kornilov; i bolscevichi tentano allora, ma con insuccesso, di far approvare una risoluzione in cui si chiede il passaggio di "tutto il potere ai soviet".

Ormai, in tutta la Russia, le forze rivoluzionarie si stanno rafforzando e si preparano all'insurrezione. La svolta avviene anche in Turkestan: i rivoluzionari pensano di poter guidare il malcontento della popolazione russa contro il Comitato, vogliono trasformare le manifestazioni spontanee in lotta per il potere. Il

conflitto con gli indigeni è un fattore importante della mobilitazione dei russi, tanto più che questi si sentono minacciati dalle nuove pretese avanzate dai musulmani nel loro congresso.

Il Governo di Pietrogrado tenta allora di intervenire nella situazione dando rassicurazioni ai russi circa il proseguimento della colonizzazione. Kerenskij, in un colloquio con una delegazione dei musulmani del Turkestan guidata da Mustafa Chokaev, dichiara infatti: "Io non credo che ci sarà una rivolta anti-russa in Asia centrale, ma, se accadesse, prenderei le misure più dure per reprimerla".⁽³³⁾ Kerenskij intende però anche prevenire ogni ulteriore agitazione tra i soldati russi. All'inizio di settembre emanò perciò un prikaz in cui si vieta qualsiasi attività politica nell'esercito. La mossa è incauta perché in realtà il Comitato del Turkestan non è in grado di fare rispettare l'ordine. Tutto sta allora all'atteggiamento dei soviet. E qui avviene la spaccatura: mentre il Soviet del Turkestan si impegna ad applicare il prikaz, il Soviet di Taškent si oppone e vota, a maggioranza, una protesta contro il tentativo di isolare i soldati dalla vita politica. La questione è di importanza centrale perché il mantenimento o il crollo del Governo dipendono essenzialmente dalla tenuta dell'esercito. È quindi evidente che i rivoluzionari intendano aumentare la propria influenza tra i soldati.

L'11 settembre nelle caserme si tengono nuove assemblee. La parola d'ordine su cui i soldati si mobilitano è: "Circondare la città vecchia, dare una scrollata ai sarti".⁽³⁴⁾ È uno slogan che rivela la scarsa propensione alla politica dei soldati e la loro volontà di una azione immediata contro i presunti accaparratori della ricchezza che si nascondono nella città vecchia. Di nuovo, finita le assemblee, i soldati vanno alla stazione a requisire i beni degli indigeni.

Nella stessa giornata i partiti rivoluzionari impongono l'elezione di un nuovo ispolkom (comitato esecutivo) del Soviet di Taškent: entrano a farne parte 18 socialisti rivoluzionari, 10 menscevichi di sinistra e 7 bolscevichi.⁽³⁵⁾ La radicalizzazione a sinistra del Soviet di Taškent è il segno che ormai questo soviet intende agire non solo in contrapposizione al Comitato, ma anche contro il Soviet del Turkestan (in cui prevale invece una linea politica moderata). Nell'ispolkom il peso dei bolscevichi è ancora ridotto, ma si è ormai creato un rapporto di stretta collaborazione tra questi e le componenti rivoluzionarie degli altri partiti.

Il 12 settembre si tiene a Taškent un grosso miting di soldati e di operai delle ferrovie. Qui la parola d'ordine è "circondare la città, dare una scrollata ai borghesi".⁽³⁶⁾ I partiti rivoluzionari vogliono cavalcare il malcontento e tradurlo in iniziativa politica, isolando così le forze esistenti nel Soviet. Pur con grosse fatiche riescono così a far passare nell'assemblea una propria mozione politica.⁽³⁷⁾ In essa si chiede che "vengano requisiti tutti i beni di prima necessità che sono nelle mani dei capitalisti"; che si instauri "il controllo operaio sulla produzione e sulla distribuzione"; che vengano "nazionalizzate le banche e le imprese produttive di rilevanza per lo Stato"; che si instauri un corretto scambio di prodotti tra la città e la campagna; che "le terre passino, senza pagamento, nelle mani dei contadini che le lavorano". È una piattaforma che i socialisti rivoluzionari di sinistra avanzano già da tempo. Si tratta di un programma massimalista a cui non sono estranee grosse ambiguità, quantomeno per quanto riguarda la questione della terra: nella situazione del Turkestan infatti la rivendicazione della "terra a chi la lavora" equivale alla legalizzazione delle occupazioni delle terre degli indigeni fatte autonomamente dai coloni.

Il miting inoltre critica il Soviet del Turkestan che "non sta dalla parte degli operai e dei soldati e conduce una politica di conciliazione nei confronti dei partiti borghesi" e richiede che venga immediatamente convocato un congresso di kraj per ridiscutere la composizione politica del Soviet. Poi, scavalcando il Soviet, il miting nomina direttamente un revkom (comitato rivoluzionario).⁽³⁸⁾ Il revkom è composto da 14 persone, tutte europee, per lo più socialisti rivoluzionari.

Il nuovo revkom proclama il passaggio del potere nelle proprie mani, mentre soldati e operai gli garantiscono, con le armi in mano, il controllo sulla città. Il Soviet del Turkestan reagisce subito a queste iniziative dissociandosene e diffonde una dichiarazione in cui l'azione del revkom è definita come "occupazione del potere da parte di un gruppo di irresponsabili, che agiscono chiaramente contro la volontà di tutte le organizzazioni democratiche".⁽³⁹⁾ L'ispolkom del Soviet di Taškent invece appoggia il revkom, dichiara la propria sfiducia nei confronti del Soviet del Turkestan e annuncia, unilateralmente, che il Soviet del Turkestan è temporaneamente esentato dalle proprie funzioni e sostituito dallo stesso ispolkom di Taškent. I membri del Soviet del Turkestan sono costretti ad allontanarsi dalla città.

La rottura è ormai definitiva. I partiti rivoluzionari non riconoscono più la rappresentatività del Soviet del Turkestan; emarginano con la forza la maggioranza politica del Soviet; ritengono di essere legittimati al potere dalla propria capacità di mettersi alla testa delle agitazioni e di farsene portavoce.

E' invece proprio la legittimità dell'ispolkom e del revkom ad essere messa in discussione. Interviene infatti da Pietrogrado il VTsIK (Comitato esecutivo centrale dei soviet) e definisce i fatti di Taškent come iniziative contrarie alla democrazia e all'u-

nità del fronte rivoluzionario. Perciò esige l'abolizione del revkom, il ritorno ai loro posti dei rappresentanti del Soviet del Turkestan, la resa delle armi, l'apertura di un processo a carico di chi ha partecipato alle agitazioni, la convocazione di un congresso dei soviet.⁽⁴⁰⁾

Intanto a Taškent il Comitato del Governo Provvisorio reagisce alla rivolta facendo immediatamente arrestare i membri del revkom, ma poi è costretto a liberarli sotto la pressione delle agitazioni. Il Comitato, di fatto esautorato, chiede solidarietà anche ad altre città del Turkestan e si rivolge per aiuto a Pietrogrado. Il 16 settembre giunge un telegramma di Kerenskij in cui si annuncia l'invio di forze militari e di armi. Da Kazan arriva il generale Korovničenko, incaricato da Kerenskij di rimettere ordine in città. La rivolta rientra e, nel giro di pochi giorni, la situazione è di nuovo sotto il controllo del Comitato.

Una settimana dopo la fine delle agitazioni compare su "Turkestanskij Kur'er" un articolo che riporta le posizioni politiche del generale. La tesi centrale è la seguente: "Ai soviet dei deputati dei soldati, degli operai e dei contadini spetta il compito che prima era svolto dai cannoni russi (...) I soviet devono godere di autorità nell'amministrazione coloniale russa che prima si reggeva sul bastone della disciplina nell'esercito russo di occupazione del Turkestan. Devono appoggiare la pace civile tra la popolazione russa immigrata per salvaguardare il dominio coloniale russo in Turkestan".⁽⁴¹⁾ L'articolo si rivolge evidentemente alle componenti moderate dei soviet e propone loro un'alleanza nella stretta difesa degli interessi coloniali russi.

Coerente con i propri enunciati, il generale procede agli arresti di organizzatori della rivolta e fa fucilare soldati della guarnigione che vi hanno partecipato.

"Tutto il potere ai Soviet"

Il 30 settembre si apre il II Congresso dei Soviet del Turkestan. Vi partecipano 97 delegati in rappresentanza di tutti i soviet del kraj. Scopo del congresso è fare un bilancio della situazione dopo le agitazioni del Taškent, eleggere nuovi organismi direttivi in grado di ricomporre i contrasti esistenti, riorganizzare l'apparato dei soviet ai vari livelli. Contrariamente alle speranze degli organizzatori, il Congresso in realtà non fa che registrare le divisioni maturate nei giorni precedenti. Non è possibile una mediazione tra i due schieramenti che si fronteggiano al congresso: quello "centrista" e quello rivoluzionario. I primi sostengono che "tutta la presa del potere a Taškent non ha nulla a che fare con il passaggio del potere ai soviet",⁽⁴²⁾ "disapprovano le persone e i gruppi che tentano di attuare questo passaggio a Taškent"⁽⁴³⁾ ed esigono che gli organizzatori della rivolta siano sottoposti a processo. I secondi difendono lo slogan "tutto il potere ai soviet", ritengono che i fatti di Taškent siano un tentativo rivoluzionario fatto in questa direzione e sostengono che "non possono essere giudici della democrazia coloro che ne sono stati i carnefici", ribaltando perciò l'accusa al Soviet del Turkestan.⁽⁴⁴⁾ I bolscevichi, principali sostenitori delle tesi rivoluzionarie, hanno al congresso solo 13 delegati⁽⁴⁵⁾ ma agiscono in stretta alleanza con i socialisti rivoluzionari di sinistra (purtroppo non si sa il numero dei loro delegati); la frazione "centrista" del congresso ha 41 rappresentanti. I "centristi" riescono così ad eleggere un nuovo Soviet del kraj composto prevalentemente da moderati, mentre il congresso rischia di trasformarsi in rissa e si scioglie, senza nulla di fatto dopo dieci giorni di discussioni.

Il generale Korovničenko continua intanto ad agire per preve-

nire ogni ulteriore attività sovversiva. Nella città vengono fatti nuovi arresti, vengono vietate le assemblee dei soldati, due reparti militari che appoggiano i rivoluzionari sono sciolti. Il Soviet di Taškent invita gli organismi sovietici e i comitati dei soldati a non rispettare gli ordini del generale e inizia una serie di trattative, anche con i sindacati, per organizzare la rivolta.⁽⁴⁶⁾

Il 26 ottobre a Pietrogrado la rivoluzione vince. La notizia della caduta del Governo Provvisorio giunge due giorni dopo a Taškent. Nello stesso giorno Korovničenko ordina che vengano disarmati il I e il II Reggimento della Siberia (che notoriamente appoggiano le forze rivoluzionarie). Nella notte tra il 27 e il 28 vengono ancora arrestati cinque membri dell'ispolkom di Taškent e due del Soviet del kraj. Il 28 ottobre si riunisce il Soviet del kraj. Nel resoconto della riunione si legge che i delegati "si pronunciano contro il passaggio del potere al Soviet e soprattutto contro il passaggio del potere nelle mani dei bolscevichi"; dicono che "il potere fino alla convocazione dell'Assemblea Costituente deve restare nelle mani del Governo Provvisorio sia al centro [ossia in Russia] che nel Turkestan". Chiedono però che Korovničenko sia estromesso dal Comitato e che il potere sia dato alle "organizzazioni democratiche del kraj fino all'instaurazione di un nuovo potere". Se però il Comitato non accetta queste condizioni e il generale non cessa la repressione, il Soviet sarà costretto ad organizzare direttamente il governo del kraj.⁽⁴⁷⁾

La pace sociale è però ormai impossibile. Mentre il Soviet sta tenendo la riunione, iniziano gli scontri nelle strade della città. L'insurrezione è guidata dal revkom e ha l'appoggio di reparti della guarnigione. Presto i rivoluzionari si impadroniscono della fortezza di Taškent. Gli scontri durano quattro giorni. A Ta

škent arrivanoo, in aiuto ai rivoluzionari soldati in congedo e armi (da Kyška).⁽⁴⁸⁾ Il 31 ottobre vi sono trattative per il cessate il fuoco; i rivoluzionari chiedono la resa del Comitato, ma Korovničenco rifiuta.⁽⁴⁹⁾ Il 1 novembre i rappresentanti del Governo Provvisorio vengono arrestati. A tutti i soviet del Turkestan giunge un telegramma: "I soviet hanno preso tutto il potere. Prendete il potere nelle vostre mani".⁽⁵⁰⁾

I Soviet al potere = i russi al potere

Nonostante la vittoria dell'insurrezione e l'arresto dei membri del Comitato del Governo Provvisorio, il Soviet del Turkestan non muta la propria linea politica. Nella riunione, che si tiene nella notte del 2 novembre, i deputati dichiarano che si "rifiutano di assumere personalmente il potere". Propongono invece di organizzare un ispolkom provvisorio del kraj per far fronte ai problemi più urgenti e di convocare immediatamente un congresso dei soviet. Questo ispolkom, si dice nella mozione approvata nella riunione, deve essere composto da 9 persone ed essere rappresentativo delle diverse organizzazioni politiche del kraj: il Soviet del Turkestan deve avere in esso 3 rappresentanti, il Soviet di kraj dei contadini, 2, il Soviet dei kirgisi (kazakhi) 1, il Soviet dei deputati musulmani 1, il partito socialista rivoluzionario 1 e il partito socialdemocratico 1. L'ispolkom deve inoltre essere affiancato da un'assemblea di kraj con una rappresentanza ancora più estesa e in cui, oltre ai delegati di tutti i partiti politici, vi siano i rappresentanti della duma e dell'ispolkom di Taškent.⁽⁵¹⁾

La proposta nega esplicitamente ogni primato alle forze rivoluzionarie e disegna una specie di sistema parlamentare provviso-

rio che, se ratificato al congresso, avrebbe dovuto gestire le elezioni dell'Assemblea costituente. In realtà, nei giorni che seguono l'insurrezione, nessun compromesso al potere è però possibile. I rivoluzionari hanno il potere reale, quantomeno a Taškent, ma il potere formale è ancora nelle mani del Soviet del Turkestan che si rifiuta di riconoscere la rivoluzione avvenuta.

Intanto, nel dibattito politico, si sentono i primi effetti della nascente "dittatura del proletariato". I rivoluzionari non intendono tollerare che nelle altre sedi politiche si critichi l'insurrezione e si prospettino soluzioni parlamentaristiche alla crisi. Le opinioni diverse vengono pubblicate sui giornali di Taškent e contengono pesanti critiche all'azione dell'ispolkom della città. Si apre dunque una battaglia per il controllo della stampa: menscevichi e socialisti rivoluzionari difendono i propri giornali e si fanno alfiere del mantenimento della libertà di stampa. Il Governo centrale a Pietrogrado ha già affrontato il problema e ha pubblicato un decreto, a firma di Lenin, in cui si vieta la pubblicazione dei giornali controrivoluzionari. Il decreto, che ovviamente vale anche per il Turkestan, prevede che siano chiusi i giornali che "1) invitano ad una aperta opposizione o all'insubordinazione nei confronti del Governo degli operai e dei contadini; 2) seminano discordia attraverso una deformazione dei fatti chiaramente diffamatoria (...)".⁽⁵²⁾ È un decreto ambiguo, che si presta ad ogni atto arbitrario. Il giornale del Soviet di Taškent riapre l'8 novembre (era stato chiuso il 24 settembre perché "arma pericolosa in mano dei sovversivi")⁽⁵³⁾ e pubblica, sul primo numero, il testo del decreto sulla stampa. Lo stesso giorno due altri giornali non escono: si tratta del "Turkestanskij Kur'er" e del "Turkestanskoe Slovo". Il giorno prima infatti due bolscevichi si sono presentati alla redazione del primo di questi due quotidiani, hanno

deciso che alcuni articoli, che stavano per essere stampati, avevano un carattere controrivoluzionario e ne hanno vietato la pubblicazione. L'ispolkom di Taškent ordina la chiusura dei due giornali, ma l'ordine è poi annullato dal Soviet del Turkestan.⁽⁵⁴⁾ In questo clima di contrasto tra una via democratica ed una "rivoluzionaria" si apre, il 15 novembre, il III Congresso dei soviet del Turkestan.

Al Congresso i rappresentanti del Soviet del Turkestan, e in particolare la componente menscevica, sostengono che il kraj debba essere governato da una coalizione di tutti i partiti, indipendentemente dal loro atteggiamento nei confronti del "colpo" di fine ottobre.

Un'altra proposta viene dai musulmani, che stanno tenendo un proprio congresso contemporaneamente a quello dei soviet. Essi vogliono che sia formato un ispolkom formato da 3 rappresentanti dei soviet, 3 delle dume cittadine e 6 del congresso dei musulmani. Questo ispolkom deve essere responsabile nei confronti di un Soviet di Taškent e del kraj (Taškentskij kraevyj sovet), composto da delegati scelti con gli stessi criteri di rappresentanza di quelli dell'ispolkom. Il presidente del Congresso musulmano, Lapin, spiegando la proposta, sostiene che, "basandosi sul principio dell'autodeterminazione, i musulmani avrebbero potuto chiedere per sé tutto il potere, ma il loro congresso fa una concessione agli elementi immigrati, concedendo loro di partecipare al potere".⁽⁵⁵⁾ La posizione dei musulmani, in apparenza, concorda pienamente con la linea degli stessi bolscevichi (di Pietrogrado) riguardo alla questione nazionale; nella situazione del Turkestan tali posizioni non sono però realistiche, dato che i partiti che hanno preso di fatto il potere non sono disposti a fare concessioni agli indigeni.

Le tesi dei rivoluzionari vengono espresse, al Congresso, in una "dichiarazione congiunta della frazione dei bolscevichi e dei massimalisti".⁽⁵⁶⁾ Nella dichiarazione si legge che, "riconoscendo l'attuale potere centrale e la sua forma di organizzazione, la frazione dei bolscevichi e dei massimalisti ritiene organo supremo del kraj il Soviet dei deputati degli operai, dei soldati e dei contadini del kraj che ora viene denominato Soviet dei commissari del popolo del kraj (Sovet narodnych komissarov)". Ogni commissario avrà un campo definito di competenze e, nell'esecuzione delle indicazioni date dal Soviet, dovrà "coinvolgere ampi strati della popolazione" e convocherà anche periodicamente "congressi dei rappresentanti locali, non esclusi musulmani". In tal modo, si sostiene, "la popolazione indigena a livello locale e le sue forze intellettuali locali non vengono emarginate dal lavoro attivo per migliorare la vita del kraj e, al contrario, sono chiamate a questo lavoro". Dopo questa concessione ai musulmani, che verranno anche consultati, ma solo a livello locale e per problemi specifici, si legge che "attualmente l'inserimento dei musulmani negli organismi del supremo potere rivoluzionario del kraj è inammissibile sia a causa della totale indeterminatezza dei rapporti tra la popolazione indigena e il potere del Soviet dei deputati dei soldati, degli operai e dei contadini, sia per il fatto che nella popolazione indigena non vi sono organizzazioni proletarie di classe, alla cui rappresentanza nell'organismo del potere supremo del kraj la frazione darebbe il benvenuto".

La mozione, appoggiata anche dai socialisti rivoluzionari di sinistra, passa al Congresso con 97 voti a favore e 17 astenuti.⁽⁵⁷⁾ I musulmani, che hanno mandato Lapin come proprio portavoce, non partecipano alle votazioni.

Ogni dibattito è ormai chiuso e la linea è chiara, la qualifi-

cano solo due punti: il rifiuto ad un governo rappresentativo delle varie tendenze politiche, il rifiuto alla partecipazione dei musulmani.

Approvata la mozione, il Congresso elegge il Soviet dei commissari del popolo; vi entrano 7 bolscevichi e 8 socialisti rivoluzionari di sinistra, tutti europei.⁽⁵⁸⁾

Presidente del Soviet è nominato il bolscevico Kolesov, che al Congresso dichiara: "hanno vinto i soldati, gli operai e i contadini ed essi devono tenere il potere nelle proprie mani. Senza di questo potere non c'è salvezza per il paese e per la rivoluzione."⁽⁵⁹⁾ Safarov, commentando questo congresso, dà valutazioni ben diverse sul carattere rivoluzionario del nuovo governo. Scrive che il congresso "consolida il carattere colonizzatore del nuovo potere sovietico in Turkestan" e sostiene che i bolscevichi che lo hanno formato non hanno nulla a che fare con il partito bolscevico di Pietrogrado e di Mosca. "In Turkestan - scrive - non è il partito bolscevico che ha creato il potere sovietico, ma è il potere sovietico, la necessità di legittimare il potere dei soviet che ha creato qui il partito dei bolscevichi e dei socialisti rivoluzionari di sinistra. Inevitabile conseguenza di ciò è che il partito dei bolscevichi e dei socialisti rivoluzionari di sinistra, fin dai primi giorni, sono diventati asilo di una gran quantità di avventuristi, di carrieristi e di puri criminali ... Perciò anche la dittatura del proletariato qui, dai primi passi, ha preso un aspetto tipicamente colonizzatore".⁽⁶⁰⁾

La scelta di un governo solo di russi e l'esplicita esclusione di una partecipazione dei musulmani ai soviet sono un chiaro messaggio alla popolazione del Turkestan: esiste un conflitto etnico esteso e grave, i partiti rivoluzionari stanno dall parte dei coloni russi. I partiti rivoluzionari cercano consenso nelle campagne

ed è soprattutto qui che la situazione è talmente radicalizzata che non permette compromessi. Per questo i partiti al potere non cercano l'appoggio di organizzazioni musulmane progressiste o rivoluzionarie (come, ad esempio, i Giovani kazakhi di Aulie-Ata) e preferiscono che la composizione del nuovo governo costituisca un chiaro messaggio simbolico ed assieme un ammonimento agli indigeni.

A Pietrogrado intanto i bolscevichi proclamano una linea politica ben diversa. Il 2 novembre Stalin e Lenin hanno firmato la "Dichiarazione dei diritti dei popoli della Russia" in cui, tra l'altro si dice: "Nell'epoca dello zarismo i popoli della Russia erano sistematicamente incitati l'uno contro l'altro. I risultati di questa politica sono noti: da una parte, massacri e progrom e, dall'altra, la schiavitù del popolo"; questa politica "d'ora innanzi deve essere sostituita da una politica di unione volontaria e sincera dei popoli della Russia". Il Soviet dei commissari del popolo baserà perciò la propria politica sui seguenti principi: "1) eguaglianza e sovranità dei popoli della Russia; 2) diritto dei popoli della Russia ad una libera autodeterminazione, fino alla separazione e alla formazione di stati indipendenti; 3) abolizione di ogni privilegio e restrizione nazionale e nazional-religioso; 4) libero sviluppo delle minoranze nazionali e dei gruppi etnici che abitano sul territorio della Russia".⁽⁶¹⁾

Gli stessi contenuti sono poi ribaditi nell'appello del Soviet dei commissari del popolo "A tutti i lavoratori musulmano della Russia e dell'Oriente" (del 20 novembre). In questo documento si legge: " ... a tutti voi che avete visto le vostre moschee e i vostri luoghi di preghiera distrutti, le vostre credenze e le vostre usanze calpestate dagli zar e dagli oppressori della Russia; le vostre credenze ed usanze, le vostre istituzioni nazionali e culturali saranno d'ora in poi libere ed inviolabili. Organizzate

in piena libertà la vostra vita nazionale: è vostro diritto. Sappiate che i vostri diritti sono quelli di tutti i popoli della Russia, sono sotto la potente protezione della rivoluzione e dei suoi organi, i Soviet degli operai, dei soldati e dei contadini. Date il vostro appoggio a questa rivoluzione e al suo governo".⁽⁶²⁾

Ma Pietrogrado è distante. Lo è tanto più che il 7 novembre vi è stata una rivolta anticomunista ad Oremburg; il generale cosacco Dutov ha conquistato il controllo della città che si trova sulla via ferroviaria che unisce il Turkestan alla Russia centrale. Il Turkestan è isolato e tale resterà per quasi due anni. L'autonomia è un dato di fatto, ma è autonomia solo per il partito dei bolscevichi: la colonizzazione continua nel nome della rivoluzione.

Dalla "rivoluzione" è così nato un nuovo potere. Il Soviet del Turkestan è riconosciuto da Pietrogrado come governo locale, ma in Turkestan sembra ancor più isolato dei governi che lo hanno preceduto. È un potere minoritario in tutti i sensi: è formato da gruppi rivoluzionari che erano in assoluta minoranza nel Soviet del kraj, è composto solo da russi, governa in nome del proletariato in un paese fatto di contadini e pastori.

È difficile dire chi rappresenti realmente questo soviet. Gli hanno dato il potere gli operai e i soldati che per quattro giorni hanno combattuto per le strade di Tashkent. Non sappiamo però in che misura questi si identifichino nei programmi dei partiti che si sono spartiti il governo. Sappiamo solo che dal governo questi si aspettano che i rifornimenti alimentari arrivino in città e che le condizioni di vita migliorino. Alla maggior parte della popola-

zione il nuovo potere appare come emanazione del governo rivoluzionario di Pietrogrado. Dal governo centrale i musulmani ricevono promesse di autonomia e di libere elezioni, promesse che non verranno mantenute.

Per estendere la propria influenza nel kraj il nuovo Soviet del Turkestan deve dunque anzitutto trovare il grano e gli altri generi alimentari necessari a rifornire le città. La sua base potenziale di consenso è infatti, in primo luogo, la popolazione urbana russa. Ma dalla Russia il grano non arriva più e le campagne del Turkestan sono ormai affamate. Il grano può essere ottenuto solo attuando requisizioni ai contadini. Nelle campagne la situazione è perciò destinata ad aggravarsi ulteriormente; il conflitto per la sopravvivenza diventerà qui ancora più aspro. Il governo, per quanto possibile, deve inoltre evitare che il peso della crisi ricada sui coloni russi. Saranno così gli indigeni della campagna a pagare i costi maggiori: non avranno la terra e subiranno continue requisizioni delle proprie risorse alimentari. Presto la loro situazione sarà sotto i limiti della sopravvivenza.

Come prevedibile, il governo si trova di fronte ad una crisi economica e sociale che si aggrava. Sempre di più deve appoggiarsi sulla militarizzazione e sulla forza dell'esercito, mentre in più parti del kraj scoppiano nuove rivolte.

Tre anni dopo l'ottobre, la terra arata risulta diminuita del 35,1% (rispetto al 1917), il numero dei capi di bestiame sono diminuiti del 57,5% (rispetto al 1917); la popolazione del 27,5%, ossia di quasi due milioni di persone (rispetto al 1915).⁽⁶³⁾

Da questi anni di distruzione e di conflitto, la popolazione indigena esce stremata ed incapace di ulteriore resistenza. Poi la società viene riorganizzata dall'alto grazie all'intervento del partito e dello Stato. Nascono così le Repubbliche Socialiste Sovietiche dell'Asia centrale: sono il modello del socialismo sovietico per i paesi arretrati.

NOTE

- 1) Sulla rivolta del 1916 si veda il mio articolo: Un popolo di pastori nomadi, i kazakhi, tra il crollo dell'Impero zarista e la rivoluzione, in "Rivista di storia contemporanea", n. 3, 1981.
- 2) T. Ryskulov, Iz istorii bor'by za osvoboždenie Vostoka (vosstanie kirgiz Turkeстана protiv tsarizma v 1916 g.), in "Novy Vostok", n. 6, 1924, p. 267.
- 3) S.M. Dimanštein (pod red.), Revoljutsija i natsional'nyj vopros: dokumenty i materialy, Mosca 1930, vol. III, p. 321.
- 4) G. Safarov, Kolonial'naja revoljutsija (opyt Turkeстана), Mosca 1921, p. 54.
- 5) Ibidem.
- 6) Come si legge nelle annotazioni del 6 marzo. Iz dnevnika A.N. Kuropatkina, in "Krasnyj Archiv", vol. 20, 1927, p. 59.
- 7) Ibidem.
- 8) E. Fedorov, K istorii Kommunističeskoj Partii Turkeстана, in "Kommunističeskaja mysl'", n. 1, 1926, p. 50.
- 9) Ibidem.
- 10) H. Carrère D'Encausse, Réforme et révolution chez les musulmans de l'Empire russe, Paris 1981 (I^a edizione, 1966), p. 192.
- 11) Ibidem, p. 191.
- 12) L'infondatezza dell'accusa di preparare una rivolta, mossa al generale, è riconosciuta da M. Pokrovskij nell'introduzione al diario di Kuropatkin: Iz dnevnika ... cit., p. 57.
- 13) Ibidem, p. 62.
- 14) Ibidem.
- 15) L'incontro con Kerenskij avviene il 29 aprile 1917 a Pietrogrado; ibid., p. 65.

- 16) In tutto il Turkestan i russi e gli ucraini sono, nel 1911, 406.607 su una popolazione totale di 6.492.692 abitanti, ossia il 6,3% (Aziatskaja Rossiija, S. Pistroburgo 1914, vol. I, p. 87).
- 17) Mustafa Chokaev nell'articolo: Turkestan and the Soviet regime, in "Journal of the Royal Central Asia Society, vol. XVII, July 1931, sostiene che di fatto ogni settore dell'attività del Governo Provvisorio sia passata al Soviet già dai primi giorni dopo la rivoluzione di febbraio (p. 406) e che il Comitato si sia "liquidato volontariamente" (p. 405). E' un'interpretazione che non mi sembra condivisibile perché sottovaluta i contrasti esistenti tra questi due organismi quantomeno a partire dall'estate.
- 18) Chokaev, cit., p. 404.
- 19) "Naša gazeta" 2.7.1917, citata da Safarov, cit., p. 57.
- 20) "Naša gazeta" 21.6.1917, citata da Safarov, cit., p. 58.
- 21) R. Pipes, The Formation of the Soviet Union, Communism and Nationalism, 1917-1923, Cambridge (Mass.) 1964, p. 85.
- 22) Ibid., p. 86.
- 23) Piccolo glossario del documento: 1) nel testo si parla sempre di popolazione "kirgisa", nella traduzione si legge "kazakha", allora infatti i kazakhi venivano impropriamente chiamati kirgisi; 2) i "bii" sono giudici del diritto consuetudinario, venivano generalmente scelti tra gli anziani delle famiglie più potenti del clan; 3) con "bai" si indica comunemente gli appartenenti agli strati più ricchi della popolazione indigena. Il documento si trova in: T. Ryskulov, Revoljutsija i korennoe naselenie Turkeстана, Taškent 1925, pp. 3-4.
- 24) "Naša gazeta" 5.9.1917, citata da S.A. Zenkovsky, Pan-Turkism and Islam in Russia, Cambridge (Mass.) 1960, p. 227; Pipes, cit., p. 88.
- 25) Zenkovsky, cit., p. 150; il testo contiene anche un ampio resoconto del Congresso (pp. 145-153).
- 26) Il II Congresso di kraj del RSFRP si apre il 21 giugno. Dai risultati delle votazioni sulle risoluzioni si deduce che i bol-

scevichi hanno 6 voti su circa 20 voti espressi. Gli altri gruppi sono i menscevichi internazionalisti (che hanno la maggioranza) e uno strano gruppo di "menscevichi socialisti rivoluzionari". (Fedorov, cit., p. 52).

- 27) P. Alekseenkov, Natsional'naja politika Vremennogo Pravitel'stva v Turkestane, in "Proletarskaja revoljutsija", vol. LXXIX, p. 121, citato da Zenkovsky, cit., p. 228.
- 28) Safarov, cit., p. 55.
- 29) Zenkovsky, cit., pp. 228-229; mentre Safarov, cit., p. 56, con fonde i valori percentuali con il numero dei seggi (indicando però solo quelli ottenuti nell'Ulema).
- 30) Safarov, cit., p. 56.
- 31) La risoluzione, da cui sono tratte le seguenti citazioni, si trova in Safarov, cit., pp. 63-64. Safarov, erroneamente sostiene che il Congresso si sia tenuto a fine settembre.
- 32) Fedorov, cit., pp. 54-55.
- 33) Il colloquio avviene il 3 settembre; ne riferisce A.Z. Validov (Togan), Bugünkü Türkili (Türkistan) ve yakin tarini, Istambul 1942-47, p. 357, citato da H. Carrère D'Encausse in E. Allworth (by), Central Asia, a Century of Russian Rule, New York 1967, p. 220.
- 34) Fedorov, cit., p. 55 (con "sarti" si indicano in genere gli autoctoni sedentari).
- 35) Zenkovsky, cit., p. 230.
- 36) Fedorov, cit., p. 55.
- 37) Il testo della mozione, da cui traggio le citazioni seguenti, si trova in Safarov, cit., pp. 58-59.
- 38) R.A. Nurullin, Sovety turkestanской ASSR v period grazdanskoy voyny, Taškent 1965, p. 43.
- 39) D.M. Rudnitskaja, Iz istorii stroitel'stva sovetov v Turkestane (1917-1920 g.g.), Taškent 1964, p. 47.

- 40) Ibid., p. 49.
- 41) Safarov, cit., p. 61.
- 42) Come si legge nell'intervento di un socialista rivoluzionario che parla a nome del Soviet del Turkestan, in "Svobodnij Samarkand" 28.10.1917, citato da Rudnitskaja, cit., p. 53.
- 43) Come si legge nella proposta di risoluzione avanzata dal gruppo di centro, in "Turkestaniskij vedomosti" 19.10.1917, citato da Rudnitskaja, cit., p. 54.
- 44) Intervento del bolscevico Tobolin a nome dell'ispolkom di Taškent, in Rudnitskaja, cit., p. 53.
- 45) S. Muravejskij (V. Lopuchov), Očerki po istorii revoljucionnogo dviženija a Srednej Azii, Taškent 1926, p. 13.
- 46) Rudnitskaja, cit., pp. 55-56.
- 47) "Naša gazeta" 10.11.1917, citata da Safarov, cit., pp. 66-67.
- 48) Očerki istorii kommunističeskoj partii Turkestana, vol. II, Taškent 1959, p. 96, 98.
- 49) Ibid., p. 100.
- 50) Nurullin, cit., p. 46.
- 51) "Naša gazeta" 10.11.1917 citata in Safarov, cit., p. 68.
- 52) "Naša gazeta" 8.11.1917 citata da G. Rašidov, Taškentskij sovet v bor'be s sabotažem i kontrrevoljucionnoj pečatju (nojabr' 1917 g. - aprel' 1918), in Iz istorii sovetskogo Uzbekistana (abornik statej), Taškent 1956, p. 88.
- 53) Rudnitskaja, cit., p. 56.
- 54) Rašidov, cit., pp. 88-89.
- 55) "Naša gazeta" 23.11.1917 citata da Safarov, cit., p. 69.
- 56) Il testo completo della mozione è in "Naša gazeta" 23.11.1917, riportato da Safarov cit., pp. 69-70. I massimalisti sono nati

da una scissione del partito socialista rivoluzionario, nel 1906, (come "Unione dei socialisti rivoluzionari massimalisti"; nel 1917 sono ancora un'organizzazione autonoma, ma molto vicina ai bolševichi.

- 57) Ibidem.
- 58) Ibidem.
- 59) "Naša gazeta" 18.11.1917, riportata da Nurullin, cit., p. 47.
- 60) Safarov, cit., p. 71.
- 61) Il testo completo della dichiarazione si trova in Istorija sovjetskogo konstitutsii v dekretach i postanovlenijach sovjetskogo Pravitel'stva (1917-1936 g.g.), Mosca 1936, pp. 31-32.
- 62) Il testo dell'appello si trova in E.H. Carr, La rivoluzione bolscevica (1917-1923), Torino, 1964, pp. 309-310.
- 63) Vedi le tavole allegate.

TARKESTAN - popolazione 1912 - 1920 (milioni)

	1912	1913	1914	1915	1916	1917	1920
	comp.						
ab. totali	1210.4	1306.4	1340.9	1408.7	1506.4	1611.5	1800.2
1/4 Dzhirgatal'skaja	220.0	228.4	240.9	257.3	266.4	271.5	280.2
1/4 Chirchik'skaja	140.5	147.6	154.0	161.5	168.4	174.4	181.6
1/4 Angren'skaja	42.2	44.8	47.5	50.1	52.7	55.3	57.9
1/4 Andizhans'kaja	4.8	5.1	5.4	5.7	6.0	6.3	6.6
1/4 Fergan'skaja	411.5	427.3	443.1	458.9	474.7	490.5	506.3
1/4 Samarkand'skaja	107.6	113.2	118.8	124.4	130.0	135.6	141.2
1/4 Tarkestani	1073.0	1138.6	1210.2	1280.0	1380.4	1480.8	1580.2

Fonte:
 - I dati relativi al 1912, 1913, 1914, 1915 sono tratti dagli "Statističeskij otkryt'nik" degli anni corrispondenti.
 - I dati relativi al 1916, 1917 e 1920 sono tratti dai "Statističeskij otkryt'nik" per anni corrispondenti.
 - Il dato del 1920 è tratto dal censimento.
 In base a questa ripartizione, anche in 1920, si trova in: Otkryt'nik Tarkestanskogo ekonomičeskogo davila za firvat' - otkryt'nik za by 1920 goda, Tashkent 1922, pp. 23-25.
 - I dati del 1916, 1917 e 1920 sono completati per quanto riguarda i dati "Zarplati" (dati tratti per "Zap. Tarkestanskaja") in quanto non figurano nelle popolazioni del "Stat. Material'nyj k voprosu" (1916) e "Stat. Material'nyj k voprosu" (1917) e "Stat. Material'nyj k voprosu" (1920).
 - I dati relativi al 1912, 1913, 1914, 1915, 1916, 1917, 1918, 1919, 1920 sono tratti dai "Statističeskij otkryt'nik" degli anni corrispondenti.
 - I dati relativi al 1916, 1917 e 1920 sono completati per quanto riguarda i dati "Zarplati" (dati tratti per "Zap. Tarkestanskaja") in quanto non figurano nelle popolazioni del "Stat. Material'nyj k voprosu" (1916) e "Stat. Material'nyj k voprosu" (1917) e "Stat. Material'nyj k voprosu" (1920).
 - I dati relativi al 1912, 1913, 1914, 1915, 1916, 1917, 1918, 1919, 1920 sono tratti dai "Statističeskij otkryt'nik" degli anni corrispondenti.

Turchistan - popolazione 1911-1920 (variazioni percentuali sull'anno precedente)																					
abitati	1913			1914			1915			1916			1917			1920 (dati non disponibili nel 1919)			1920 (anni, aprile-dicembre)		
	abit.	camp.	tot.	abit.	camp.	tot.	abit.	camp.	tot.												
Uyghur-Dar'usajja	42.8	0.5	5.6	-7.0	0.8	1.3	1.0	0.6	0.9	7.0			-11.2			-25.4			-8.6	-29.2	-25.0
Karakandusajja	3.7	0.2	0.6	1.0	0.3	0.3	3.4	0.7	0.8	0.1			-31.4			-8.0			-22.4	-28.7	-35.0
Kanatz'usajja	6.3	4.2	4.6	15.4	3.5	6.1	6.4	3.0	3.6	1.4			-15.3			-15.0			-34.4	-26.9	-26.3
Arum-Dar'usajja	4.4	0.6	1.8	0.0	0.7	0.7	0.0	0.5	0.8	-0.1			-20.0			-23.3			39.6	-43.3	-41.5
Ferganusajja	1.7	0.5	1.1	0.6	0.9	0.8	3.1	1.3	1.7	3.2			-8.6			-24.5			-7.8	-20.1	-25.7
Semiaccensajja	4.5	1.1	1.4	1.0	1.0	1.0	0.8	1.0	0.5	6.2			-14.5			-15.6			-23.5	-23.0	-23.0
br. Turkestan	5.4	1.0	2.3	2.3	0.5	1.2	2.6	1.0	1.2	3.6			-15.3			-20.5			-13.9	-30.3	-29.5

(cifre in base alla loro precedente)

Semiaccensajja - popolazione per gruppi nazionali (1911-1920)					
nazionalità	1911	1912	1913	1914	1920
rusi e ucraini	85'443	148'353	204'327	235'004	244'127
uzb.	3.2	14.0	17.0	24.5	22.5
kirgisi e kirgizi	324'815	402'255	556'500	743'000	600'564
kazaci	20.0	25.2	31.3	40.6	62.6
dar'usajja	14'756	15'741	20'310		
uzb.	4.8	4.3	4.7		
kirgisi	8'234	10'703	11'300		
uzb.	0.8	1.0	0.5		
kirgisi	64'225	63'423	67'000		15'005
uzb.	6.3	5.5	6.5		6.3
dar'usajja	14'132	20'031	20'031		10'152
uzb.	1.4	1.9	1.7		0.1
tot. popolazione	327'663	706'741	1'001'560	1'042'613	1'551'620

Semiaccensajja - variazioni percentuali della popolazione nel 1920		
gruppi nazionali	nel 1914 (anno)	nel 1920 (anno)
rusi e ucraini	+31.3 %	-9.5 %
kirgisi e kirgizi	-29.9	-19.2
uzb.		
dar'usajja		
kirgisi	-45.8	
dar'usajja	-49.8	
tot. popolazione	-20.1	-12.7

1911 - 1914 - Asia Centrale Russia, S. Fel'ding, 1914, Vol. I, pp. 82-85.
 1917 - OZET po statističeskogo obozrenija Turkestanogo kraja, predstavlennoj po vykazovanju pervobitija K.K. Palenom, S. Peterburg 1910-1916: vol. 18, Obščestvenno upravlenie, pp. 22-29.
 1916 - S. J. DeWane, The Russian Colonization of Karakoram, 1871-1916, Middle East University, pp. 205-212 (in russo e farsi).
 1920 - OZET o dežel'nom Diklyuzionogo obščestvennogo sobezkazanija za 1921-1922 šest'letnyj god, Alma-Ata 1923, pp. 21-23.

outlet	Pana seminata (dejarina)			capi di bestiame (n°)		
	1920			1920		
	1912	1920	variaz. % (1912-20)	1912	1920	variaz. % (1912-20)
Sya-Dan'sesaja	621.122	521.343	76.5	6563058	2.287.501	42.4
Samar'cesaja	476.666	306.446	64.3	7.509.024	2.344.522	35.3
Ferjan'sesaja	596.381	406.019	68.1	1.590.315	755.265	47.5
Samar'kesaja	660.028	325.347	49.2	1.360.591	578.433	42.5
Uppan' Turkestana	108.792	72.704	66.4	1.456.502	731.240	50.2
Amp' Dan'sesaja	61.395	46.330	75.5	568.463	315.600	55.2
Ad Turkestana	2.585.054	1.677.689	64.5	19.082.353	8.112.579	42.5

Fonte: Orčet o dejatel'nost', Turkestanskogo ekonomičeskogo zarola za ferdan' outfabri' n-ty 1921. Tajikent 1922, pp. 38, 44.

oblast'	PANA						BESTIAME					
	1912		1920		1912		1920		1912		1920	
	1912	1920	1912	1920	1912	1920	1912	1920	1912	1920	1912	1920
Sya-Dan'sesaja	41.3	22.3	24.6	51.5	24.6	20.2	92.2	73.4	5.4	16.5	2.4	9.2
Samar'cesaja	45.2	41.5	4.3	5.0	46.0	49.1	86.4	74.6	7.5	3.3	10.2	32.1
Ferjan'sesaja	7.1	10.2	30.2	29.2	7.2	0.6	25.6	34.2	23.2	64.3	0.2	1.0
Samar'kesaja	0.2	0.2	99.4	95.5	0.4	0.3	32.8	25.1	62.1	74.0	0.1	0.5
Turkestanskaja	0.2	-	34.2	36.9	1.6	4.0	17.4	9.8	66.3	47.8	1.3	7.4
Amp' Dan'sesaja	3.9	3.9	58.1	58.1	-	-	40.6	40.6	58.4	58.4	1.0	1.0
Ad Turkestana	20.0	11.0	63.7	65.2	16.3	15.8	69.9	58.2	24.4	29.8	5.2	12.0

Fonte: ibid., pp. 38, 43.

categoria	composizioni nazionali del Soviet del Turkestana (n° dei membri per gruppo nazionale)					
	Sarraziani (1912-1918) (C1)	Typpl'nik (1912-1918) (C2)	Champanov (1912-1918) (C3)	Typpl'nik (1912-1918) (C4)	Resoluzija del Soviet (1920) (C5)	Typpl'nik (1920) (C6)
membrati						
Altri membri (non membri)	14	24	12	13	3	22
totali	-	9	4	8	4	43

L'appartenenza ai due gruppi nazionali è prevalentemente distinta dai sessi, ed è quindi un dato sempre di sesso.

- (C1) Sarraziani eletto il 25.11.1918 al III Congresso del Soviet del T. [→ "Sobremennaja Turkestana", 15 (13).2.1918]
- (C2) eletto al III Congresso del Soviet del T. [→ "Resoluzija Champanov" Typpl'niko Muzga", 20.8.1918]
- (C3) " "
- (C4) a questo ruolo dei partecipanti alla 1ª sessione del Typpl'nik nell'ott. 1918 [→ "Sovjet Turkestana" 10.10.1918]
- (C5) eletto il 5 luglio 1920 nell'assemblea generale del Typpl'nik [→ "Typpl'nik" di "Turkestana" 15.7.1920]
- (C6) eletto al III Congresso del Soviet del T. ["Uzbekistan" del T., 25.9.1920]

composizioni nazionali del Soviet del Turkestana (n° dei membri per gruppo nazionale)

categoria	composizioni nazionali del Soviet del Turkestana																	
	IIV eletto al II Congresso (1912-1918) (C1)		IIV eletto al III Congresso (1912-1918) (C2)		IIV eletto al IV Congresso (1912-1918) (C3)		IIV eletto al V Congresso (1912-1918) (C4)		IIV presidente eletto al III Congresso (1912-1918) (C5)		IIV eletto al III Congresso (1912-1918) (C6)		IIV eletto al III Congresso (1912-1918) (C7)		IIV eletto al III Congresso (1912-1918) (C8)			
	M.	C.	M.	C.	M.	C.	M.	C.	M.	C.	M.	C.	M.	C.	M.	C.		
membrati	6	-	3	-	7	3	10	3	6	-4	6	4	7	5	12	6	13	12
Altri membri (non membri)	1	-	3	-	4	3	5	2	19	-0	11	2	16	6	18	4	25	7
totali	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1	-

L'appartenenza ai due gruppi nazionali è distribuita come nella loro presidenza.

- (C1) (C2) (C3) (C4) (C5) (C6) (C7) (C8) [→ "Sobremennaja Turkestana" Sobremennaja Turkestana (1912-1918), Turkestana, 1918]
- (C9) [→ "Uzbekistan" del T., 18.1.1920]

membri dei quadri nel CC del KAT (n° membri nel I-VIII Congresso)		
n° membri del congresso	2 volte	20%
	3 volte	13
	4 volte	8
	5 volte	1
	più di 5 volte	0

[→ "Sobremennaja Turkestana" - ibid.]

membri dei quadri nel CC del KAT					
congresso	n° membri nel CC	più membri nel CC (più volte)	più membri nel CC (più volte) (più volte)	più membri nel CC (più volte) (più volte)	più membri nel CC (più volte) (più volte)
I	7	2	-	-	-
II	11	2	3	-	-
III	15	6	2	-	-
IV	17	1	-	-	-
V	23	6	-	-	1
VI	30	5	2	-	-
VII	42	5	1	3	2

[6 ibidem]

A.I.S.S.E.C.
ASSOCIAZIONE ITALIANA PER LO STUDIO DEI SISTEMI ECONOMICI COMPARATI
1° convegno scientifico annuale - Torino, 25-26 ottobre 1984

Dott. ANNALISA CONTE, Prof. PAOLO SANTACROCE

PRESENTAZIONE DI UN ATLANTE
SOCIO-ECONOMICO DELLE REGIONI DELL'EST EUROPEO
EASTERN EUROPEAN REGIONS SOCIO-ECONOMIC ATLAS
AN INTRODUCTION



 ANALISI DEI CLUSTER - 172 REGIONI EST EUROPA

VARIABILI:

1	Tasso di attivita' industriale (% su popolazione tot.)		
MEDIA	12.81356	SIGMA	5.777695
2	Livello di intensivita'		
MEDIA	64.46665	SIGMA	27.30847
3	Saggio di variazione m.a.c. produzione industriale		
MEDIA	8.211302	SIGMA	3.985151
4	Saggio di variazione m.a.c. occupazione industriale		
MEDIA	2.916950	SIGMA	2.725698

CLASSIFICAZIONE FINALE

VARIANZA TOTALE = 4.36

GRUPPO 1	Varianza Gruppo = 1.62
GRUPPO 2	Non utilizzato (capitali e regioni Albania)
GRUPPO 3	Varianza Gruppo = 1.28
GRUPPO 4	Varianza Gruppo = 0.54
GRUPPO 5	Varianza Gruppo = 0.92

variabili

	1	2	3	4
gruppo 1	9.53	49.04	15.02	7.68
gruppo 3	12.62	49.83	9.41	4.56
gruppo 4	12.77	74.70	7.85	1.99
gruppo 5	19.13	94.47	5.63	0.39

MATRICE DI CORRELAZIONE

	1			
1	1.0000	2		
2	0.7195	1.0000	3	
3	0.0842	0.0033	1.0000	4
4	-0.2125	-0.4319	0.8486	1.0000

allegato a : CONTE, SANTACROCE : Presentazione di un
 atlante socio-economico delle regioni
 dell'Est europeo

S O M M A R I O

PREFAZIONE pag.4

PERCHE' QUESTO ATLANTE pag.5

NOTA TECNICA pag.8

TAVOLE

Sviluppo intensivo 1970-80	pag.10
Produzione industriale 1970-80	pag.12
Occupati nell'industria 1970-80	pag.14
Tasso d'attivita' economia nazionale	pag.16
Tasso d'attivita' femminile economia nazionale	pag.18
Sex ratio	pag.20
Tasso d'attivita' industriale	pag.22
Occupati industria (in % totale occupazione)	pag.24
Densita' di popolazione	pag.26
Incremento naturale, nati vivi, morti	pag.28
Rese medie frumento, segale, orzo, avena	pag.33
Resa media mais	pag.38
Resa media barbabietole	pag.40
Resa media patate	pag.42
Letti e medici negli ospedali	pag.45
Abbonamenti alla radio, alla tv e al telefono	pag.48

P R E F A Z I O N E

La raccolta di carte automatiche presentata in questo volumetto costituisce un'esemplificazione dell'utilizzo degli archivi regionali dell'Est europeo messi a punto presso il CIDOC/DAEST dell'Istituto Universitario di Architettura di Venezia.

Da numerosi anni infatti uno staff di ricercatori fornisce la propria collaborazione per la creazione, gestione e aggiornamento di una banca dati sull'Est europeo e sull'Unione Sovietica.

La creazione e la gestione di tale banca è stata possibile grazie a numerosi contributi del Ministero della P.I. e del CNR (fra cui le ricerche: "Processi di urbanizzazione e sviluppo economico nelle economie pianificate" (MPI 60%), "Sviluppo regionale nelle economie di tipo sovietico" (MPI 40%), "Le modifiche dei meccanismi di crescita urbana nei paesi a sviluppo ritardato ad economia pianificata" (MPI 40%), "Eterogeneità del mercato del lavoro nei sistemi capitalisti e socialisti" (CNR)) e all'attento lavoro dei seguenti responsabili e collaboratori delle singole aree geografiche :

Bulgaria : Prof.Paolo Santacroce, Dott.Valeria Matyasovszki
 Cecoslovacchia : Dott.Annalisa Conte
 Germania Orientale : Prof.Paolo Santacroce, Dott.Annalisa Conte
 Polonia : Prof.Paolo Santacroce, Dott.Alessandra Bravin
 Romania : Dott.Annalisa Conte
 Ungheria : Dott.Valeria Matyasovszki
 Unione Sovietica : Dott.Saveria Francesca Prai
 Jugoslavia : Dott.Annalisa Conte

La banca dati è disponibile su supporti magnetici compatibili con i più diffusi elaboratori e in una versione su mini-floppies Apple-compatibili.

Eventuali richieste per la consultazione e l'utilizzazione della banca dati possono essere indirizzate ai singoli responsabili di area o direttamente al :

CIDOC(ex LADOC)/IUAV, Tolentini 191, 30125 Venezia, tel. 041/38952,
 oppure al :
 DAEST, Ca' Tron, S.Croce 1957, 30125 Venezia, tel. 041/796204.

PERCHE' QUESTO ATLANTE

L'idea della redazione di un Atlante socio-economico regionale dell'Est europeo (e dell'Urss in un immediato futuro) e' stata suggerita dai risultati di numerose ricerche, condotte prevalentemente presso il Dipartimento di Analisi Economica e Sociale del Territorio (DAEST) dell'Istituto Universitario di Architettura di Venezia (IUAV), che hanno avuto per oggetto le relazioni fra sviluppo economico e squilibri regionali.

Oggetto dell'Atlante, almeno in una prima versione, sara' non tanto quello di fornire in forma visiva la sintesi di queste ricerche, quanto quello di mettere a disposizione di un vasto pubblico di studiosi alcune tavole comparate che ci sono parse particolarmente significative e che per la loro pregnanza grafica potrebbero arricchire il dibattito sullo sviluppo economico e i suoi effetti territoriali. Queste ragioni ci hanno guidato nello scegliere un limitato numero di tavole da pubblicare in questa presentazione. E' ovvio d'altra parte che il plottaggio di una cartografia automatica esaustiva (nei limiti della disponibilita' delle informazioni contenute nel database) e' fin da ora possibile e che il singolo utente puo' fin da ora produrre facilmente carte tematiche con un semplice accesso al software di base messo a punto presso il CIDOC/IUAV.

Primo obiettivo dell'Atlante sara' quello di fornire un immagine statica e comparata (intorno al 1980 per compatibilita' e/o disponibilita' di dati) dell'Est europeo a livello di regioni amministrative che compongono i singoli paesi.

Per la prima volta, almeno da quanto ci e' stato possibile constatare, verra' pubblicata una cartografia automatica relativamente vasta e in grado di mettere in evidenza alcune piu' o meno note peculiarita' dei territori dell'Est europeo.

Infatti la letteratura esistente ha piu' di una volta, ma spesso in modo discontinuo, offerto informazioni cartografiche su singoli paesi dell'Est europeo ma quasi mai sull'intera area almeno nella misura resa possibile dall'attuale disponibilita' di dati ufficiali.

Secondo obiettivo sara' quello di fornire un'immagine dinamica e comparata dei fenomeni (prevalentemente nel decennio 1970-80 o nei due quinquenni che lo compongono).

Le difficolta' metodologiche connesse con l'esigenza di fornire un' immagine dinamica sono aggravate da alcune modifiche di confini amministrativi intervenute nel corso del decennio (in particolare in Polonia nel 1974 e in Romania tra il 1979 e il 1980).

In questa presentazione, come pure nell'Atlante, vengono scelte immagini statiche o dinamiche in funzione dell' interpretazione che si intende fornire dei fenomeni oggetto di rappresentazione grafica.

In linea di massima le immagini statiche vorrebbero essere di supporto ad una serie di considerazioni che possono essere cosi' sinteticamente riassunte :

1. A piu' di trenta anni dalla data di impatto fra questi territori e il modello sovietico si avvertono ancora fortemente le "eredita' coloniali" derivanti dal precedente sviluppo tardivo tanto e' vero che sia sotto il profilo demografico che produttivo continuano talvolta a sussistere forti differenziazioni fra aree all'interno dei singoli paesi mentre invece maggiori omogeneita' permangono fra aree contigue separate dai nuovi confini politici.
2. Al di la' di episodi localizzativi connessi con particolari risorse naturali o progetti si puo' in larga misura affermare che lo sviluppo insiste prevalentemente sulle aree di iniziale sviluppo capitalistico e che l'arretratezza permane nelle aree della vecchia poverta'.

3. Nonostante le forti modificazioni nel comportamento demografico esiste ancora una forte differenziazione fra un Est rurale e un Est urbano-industriale; cio' continua a costituire uno dei maggiori handicap nell'applicazione del modello di sviluppo di tipo sovietico evidenziando, come vedremo piu' sotto, un elemento di contraddizione fra obiettivi sociali e obiettivi economici del modello stesso.
4. A livello di intera area Est-europea prende forma una "questione sud-orientale" che non va sottovalutata nella sua importanza. Infatti fin'ora la letteratura ha evidenziato le "questioni settentrionali" o le "questioni orientali" di singoli paesi dell'Est, ma un confronto visivo dimostra l'esistenza di una piu' generale questione "sud-orientale" alla quale, per altro, pare sottrarsi almeno per certi aspetti, la sola Bulgaria.

Il ricorso a immagini dinamiche vorrebbe invece dimostrare :

1. come il modello sovietico parrebbe ancora fornire risultati interessanti in quelle economie e in quelle regioni a sviluppo piu' ritardato (almeno nel senso di un buon andamento nello sviluppo sia della produzione che dell'occupazione industriale), mentre nelle aree piu' sviluppate ove si e' optato per uno sviluppo intensivo si assisterebbe ad un forte rallentamento se non ad un ristagno della produzione.
2. come il dilemma fra "modernizzazione" e obiettivi sociali presente nell'attuale modello sovietico si ripercuoterebbe pesantemente a livello regionale: strategie estensive o strategie intensive tendono infatti piu' ad unificare regioni al di la' delle frontiere nazionali che a caratterizzare i singoli paesi.

NOTE TECNICHE

1. I valori relativi alla Romania si riferiscono sempre al 1979 (e non al 1980) a causa di un ridisegno dei confini amministrativi che sebbene abbia lasciato inalterati i confini della grande maggioranza delle regioni ha interessato l'area metropolitana di Bucarest e le regioni circostanti. L'utilizzo dei vecchi confini amministrativi e' reso necessario soprattutto per le rappresentazioni di carattere dinamico in quanto nessuna variabile relativa agli anni '70 e' stata ricalcolata dalla Direzione Centrale di Statistica in base ai nuovi confini.
2. In numerosi elaborati cartografici la Cecoslovacchia e' stata trattata solo a livello delle due repubbliche a causa della mancata disponibilita' nel nostro attuale database regionale. Cio' puo' rendere talvolta di difficile comprensione la cartografia stessa, ma speriamo che nella stesura definitiva dell'Atlante sara' possibile fornire informazioni piu' disaggregate.
3. Sebbene nell'Atlante l'Albania venga rappresentata nelle sue cinque macroregioni queste risultano sempre bianche ad esclusione della densita' di popolazione in quanto non disponiamo attualmente di dati disaggregati su questo paese.

TAVOLE

tavola 1
 SVILUPPO INTENSIVO 1970-80
 INTENSIVE GROWTH 1970-80

Come e' noto gli anni '70 sono stati generalmente caratterizzati in tutto l'Est europeo da una tendenza verso uno sviluppo maggiormente intensivo rispetto a quello del decennio precedente, dettato prevalentemente piu' dal profilarsi di reali carenze di mano d'opera in specifiche aree che da un ripensamento sul modello sovietico tradizionale. Cio' e' particolarmente evidente da un confronto tra la tavola 1 e la tavola 10.

Esiste inoltre una correlazione diretta tra aree maggiormente sviluppate (almeno nei termini di tassi di attivita', vedi tavole 4 e 7) e livello di intensivita'. Sembra quindi che la modernizzazione insista sulle aree di piu' antico sviluppo.

NOTE

Il grado di intensivita' dello sviluppo e' definito come quota percentuale del saggio di variazione (medio annuo composto) della produttivita' del lavoro nel settore industriale rispetto al saggio di variazione m.a.c. della produzione industriale.

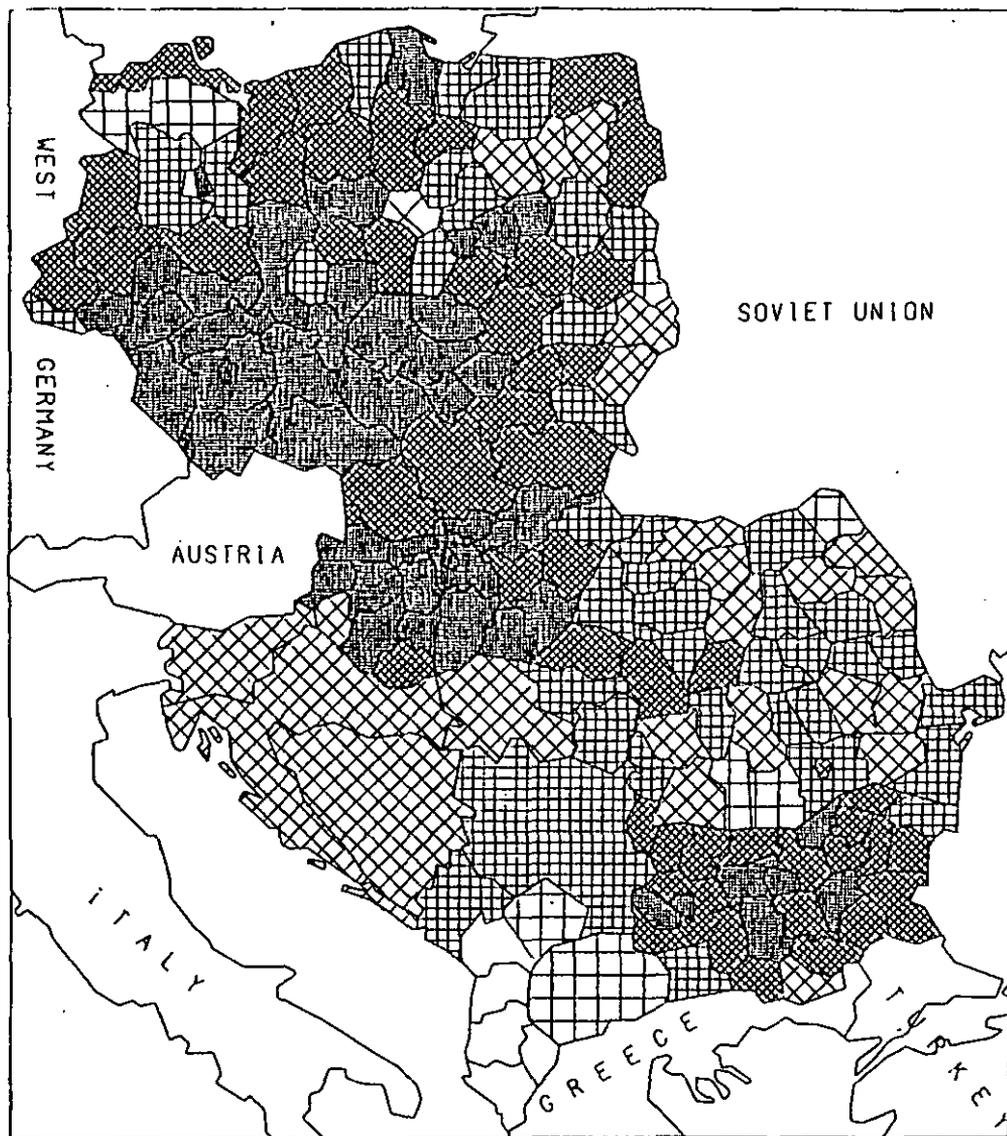
Per tutti i paesi e' stata utilizzata la produzione lorda a causa della non disponibilita' di informazioni relative alla produzione netta ad esclusione della Jugoslavia e dell'Ungheria (vedi tavola 2).

In assenza di informazioni relative alla produttivita' del lavoro l'intensivo e' stato calcolato come quantita' residuale rispetto alla stima del livello di estensivita' (percentuale del saggio di variazione m.a.c. dell'occupazione industriale rispetto a quello della produzione industriale).

Si ricorda che per la Cecoslovacchia le informazioni sono fornite solo per le due repubbliche e pertanto la rappresentazione cartografica dovrebbe essere letta con una certa cautela relativamente a queste aree.

SVILUPPO INTENSIVO 1970-80 INTENSIVE GROWTH 1970-80

TAVOLA I



PLOTTED BY CIDOC/IVAV - VENEZIA - 1984

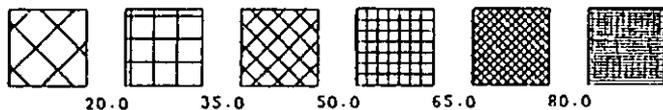


tavola 2
PRODUZIONE INDUSTRIALE - saggio di variazione
medio annuo composto 1970-80
INDUSTRIAL PRODUCTION - average annual growth rate
1970-80

Sebbene la decisione politica di optare per uno sviluppo di tipo intensivo sia stata ufficialmente motivata dalla necessita' di accelerare l'andamento della produzione industriale, in effetti i risultati -almeno durante il decennio 1970/80- non sono stati cosi' evidenti. Nelle aree piu' arretrate, ove si continua ad applicare una strategia estensiva di sviluppo, il modello sovietico tradizionale sembra continuare a fornire risultati piu' interessanti almeno nel breve periodo.

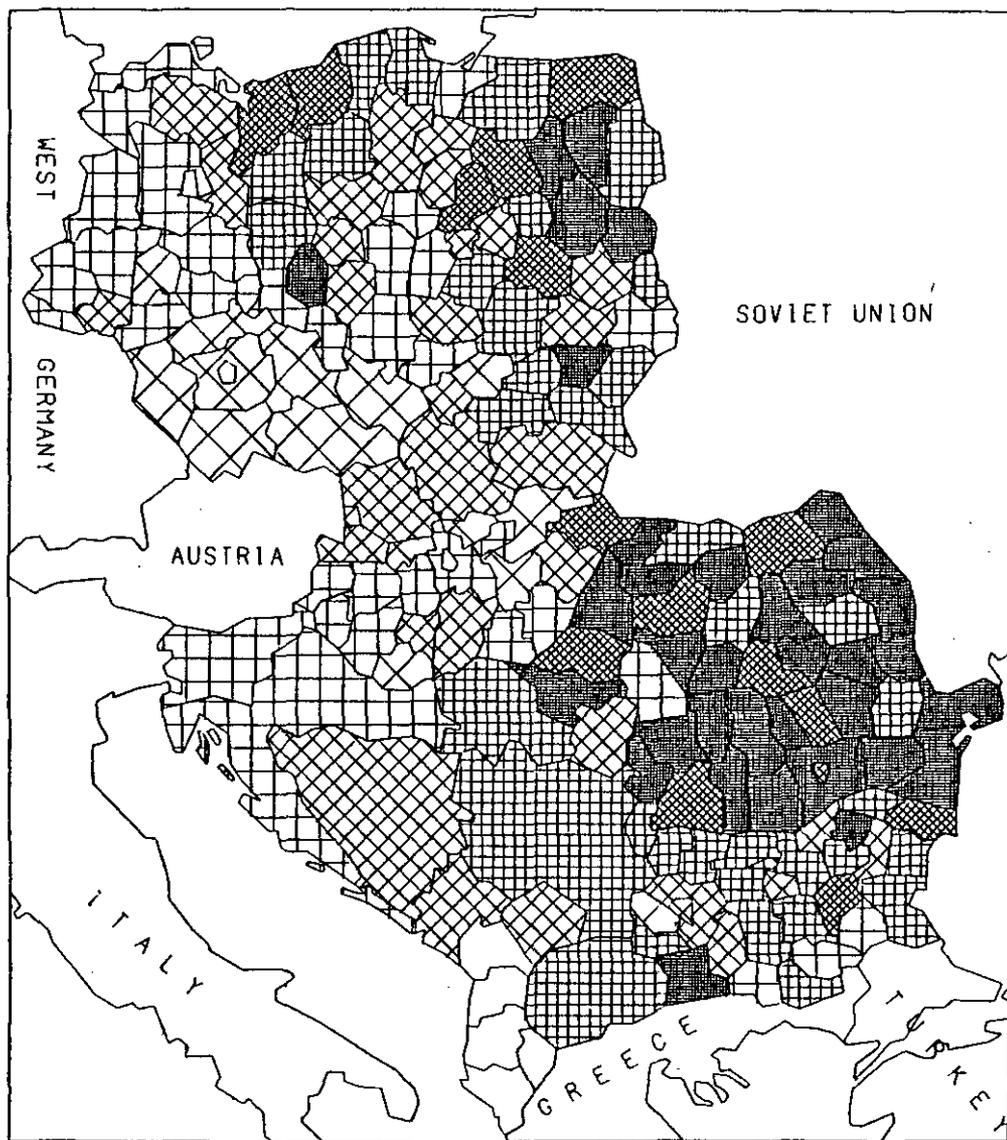
NOTE

I saggi di variazione m.a.c. sono stati generalmente ricavati dai Numeri Indice forniti dagli annuari statistici e riferiti alla produzione industriale lorda, ad esclusione della Jugoslavia e dell'Ungheria .

Si ricorda che per la Cecoslovacchia le informazioni sono fornite solo per le due repubbliche e pertanto la rappresentazione cartografica dovrebbe essere letta con una certa cautela relativamente a queste aree.

PRODUZIONE INDUSTRIA / INDUSTRIAL PRODUCTION
 average annual growth rate 1970-80

TAVOLA 2



PLOTTED BY CIDOC/UAUV - VENEZIA - 1984

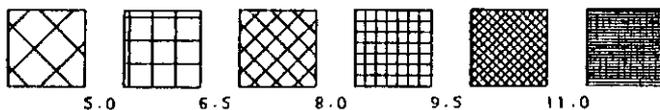


tavola 3

OCCUPATI NELL'INDUSTRIA - saggio di variazione
medio annuo composto 1970-80

INDUSTRIAL EMPLOYMENT - average annual growth rate
1970-80

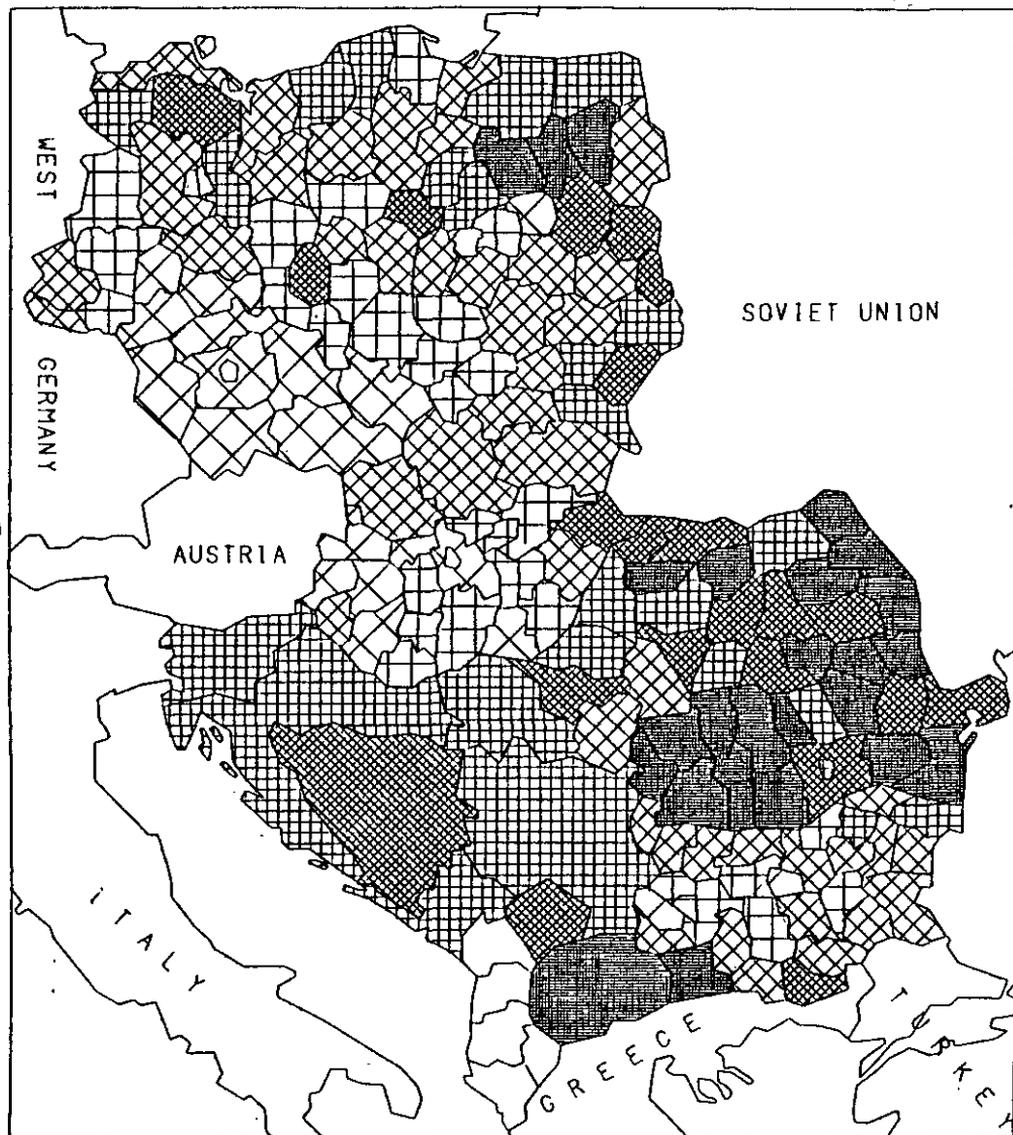
Una indiretta conferma delle difficoltà che la scelta di uno sviluppo più intensivo incontra nella sua realizzazione viene evidenziata da un confronto visivo di questa tavola con la tavola 2. Infatti ad aree che presentano un più elevato sviluppo della produzione corrispondono esattamente aree caratterizzate anche da un più elevato sviluppo dell'occupazione. Ciò è confermato anche a livello statistico da un coefficiente di correlazione sufficientemente alto (0.8482).

NOTE

Si ricorda che per la Cecoslovacchia le informazioni sono fornite solo per le due repubbliche e pertanto la rappresentazione cartografica per queste aree dovrebbe essere letta con una certa cautela.

OCCUPATI INDUSTRIA / INDUSTRIAL EMPLOYMENT
 average annual growth rate - 1970/80

TAVOLA 3



PLOTTED BY CIDOC/IUAV - VENEZIA - 1984

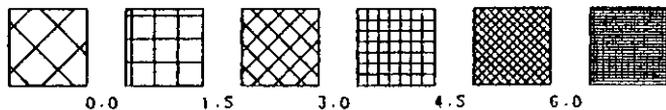


tavola 4
TASSO D'ATTIVITA' ECONOMIA NAZIONALE - 1980
ACTIVITY RATE - NATIONAL ECONOMY - 1980

Sebbene risulti molto difficile una corretta analisi comparata dei tassi di attivita' (vedi nota), la cartografia evidenzia una graduale diminuzione del tasso verso le aree sud-orientali con l'eccezione della Bulgaria.

Cio' non ci sembra tanto da interpretare come effetto di una diffusione spaziale dello sviluppo a partire da un nucleo originario collocato nell'Europa centrale (come sostiene spesso la letteratura geografico - economica) quanto piuttosto come effetto dei processi di sviluppo economico avvenuti tra le due guerre.

NOTE

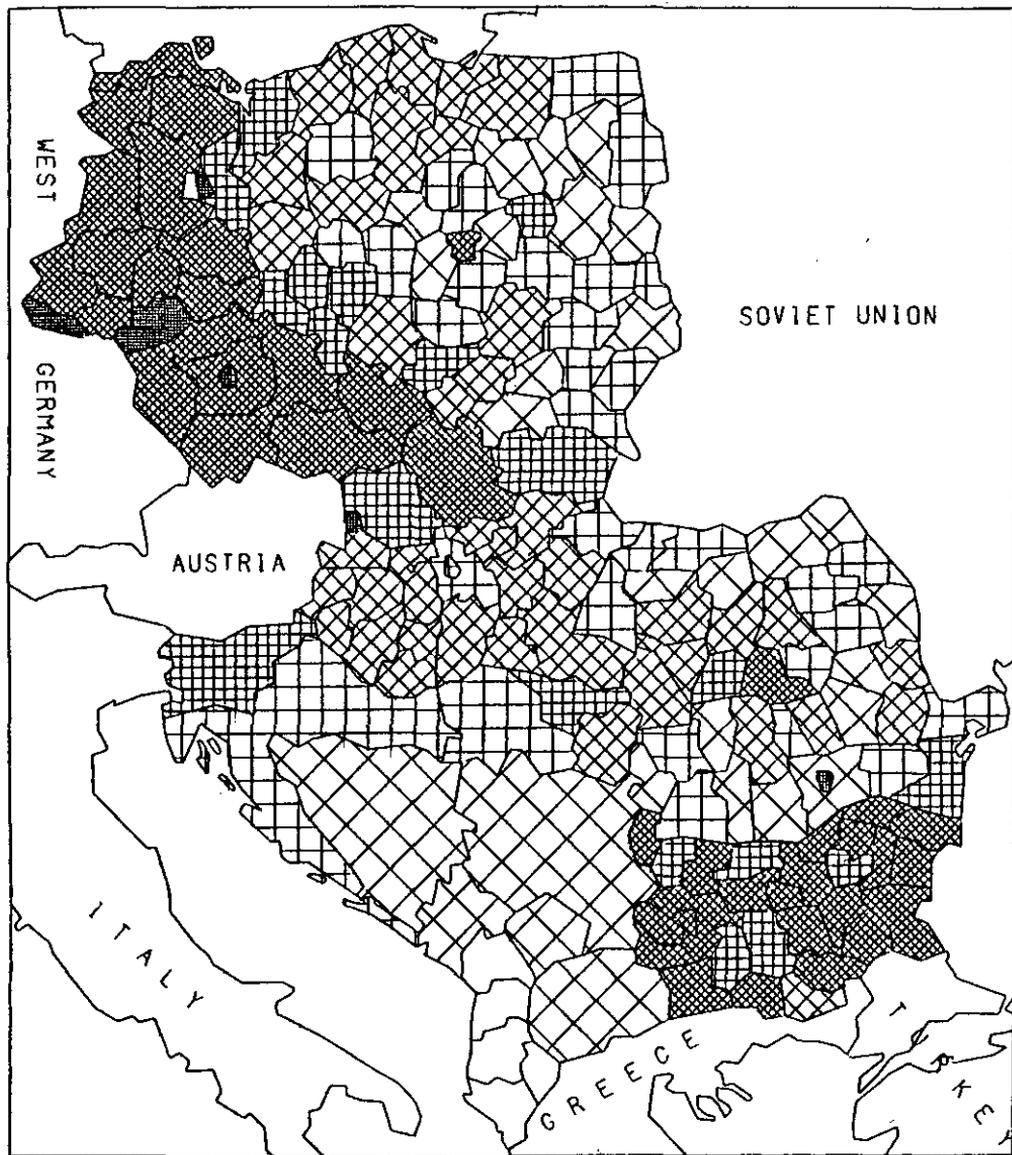
Il tasso di attivita' e' calcolato come quota percentuale degli occupati sulla popolazione totale. Nel caso della Romania, della Polonia e della Jugoslavia la tavola fornisce una reale sottostima in quanto le statistiche di questi paesi ignorano una buona parte dell'occupazione agricola.

Per le caratteristiche della popolazione si veda la nota alla tabella 6.

Inoltre spesso gli orizzonti temporali (fine anno, media annua, etc.) non corrispondono esattamente.

TASSO D'ATTIVITA' ECONOMIA NAZIONALE - 1980
 ACTIVITY RATE - NATIONAL ECONOMY - 1980

TAVOLA 4



PLOTTED BY CIDOC/IUAV - VENEZIA - 1984

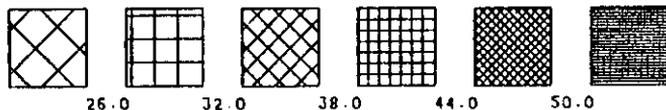


tavola 5
 TASSO D'ATTIVITA' FEMMINILE - ECONOMIA NAZIONALE -
 1980
 FEMALE ACTIVITY RATE - NATIONAL ECONOMY - 1980

Questo tasso appare fortemente correlato al tasso di attivita' (tavola 4). Nonostante la scarsita' di informazioni disponibili si puo' con una certa sicurezza affermare che aree a piu' alto tasso di attivita' femminile presentano anche una maggiore scarsita' di forza-lavoro disponibile, vale a dire che la risorsa femminile viene generalmente mobilitata man mano che quella maschile tende a esaurirsi.

Sebbene le aree che presentano scarsita' di forza-lavoro non siano illustrate in questo atlante esse sono in un certo senso individuabili dalla sovrapposizione delle tavole 4 e 10.

NOTE

Il tasso e' calcolato come quota percentuale di forza-lavoro femminile sul totale della popolazione femminile.

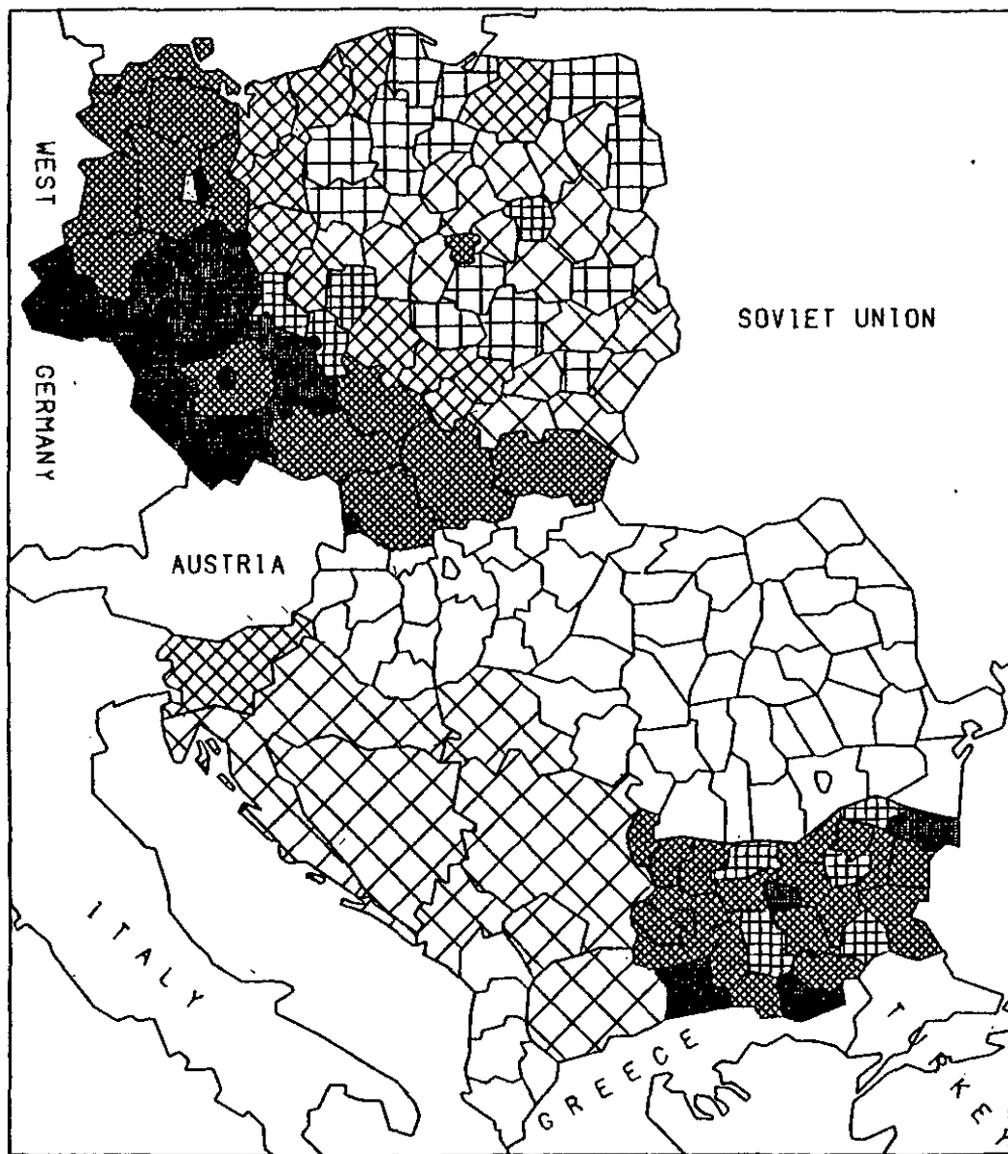
Le caratteristiche sia dell'occupazione che della popolazione femminile sono le stesse di quelle dell'occupazione e della popolazione totale illustrate nella tavola 4 e 6, con la sola eccezione della Cecoslovacchia dove in assenza di altre fonti si e' dovuto utilizzare un dato censuario che tende pero' a sovrastimare l'effettivo tasso di attivita' femminile.

La Romania e l'Ungheria, invece, non forniscono dati regionali relativi all'occupazione femminile.

Sebbene gli orizzonti temporali non corrispondano tra loro esattamente (fine anno, meta' anno, media annua) riteniamo che cio' non influisca in modo significativo su una rappresentazione per classi del fenomeno stesso.

TASSO ATTIVITA' FEMMINILE - ECON.NAZ. 1980
 FEMALE ACTIVITY RATE - NATIONAL ECONOMY 1980

TAVOLA 5



PLOTTED BY CIDOC/UAUV - VENEZIA - 1984

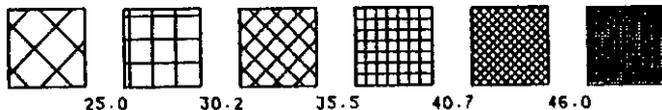


tavola 6

SEX RATIO (M/F * 100) - 1980

SEX RATIO (M/F * 100) - 1980

Questa tavola evidenzia una forte carenza di popolazione maschile soprattutto nell'area nord: ancora oggi si avvertono infatti le conseguenze demografiche del secondo evento bellico.

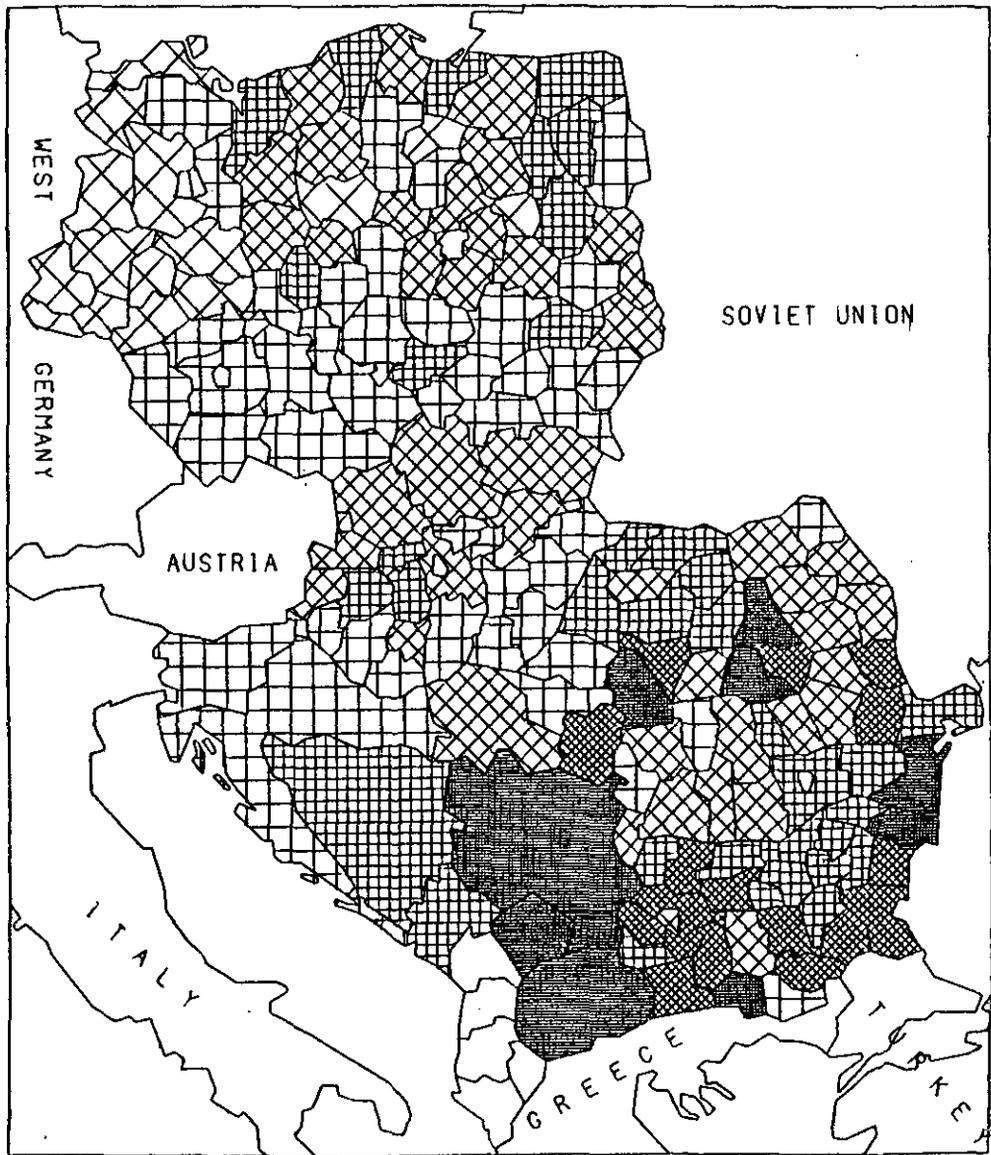
La carenza, soprattutto nelle aree piu' sviluppate, di popolazione maschile in eta' di lavoro (che pero' non puo' essere rappresentata graficamente per l'attuale non disponibilita' di dati) ha accelerato il ricorso alle riserve di mano d'opera femminile come gia' illustrato nella tavola 5.

NOTE

Per la Germania Orientale, la Polonia, la Cecoslovacchia e la Bulgaria i valori forniti sono quelli medi annuali, per la Romania sono invece riferiti al 1 luglio 1979, infine per la Jugoslavia sono stati utilizzati i dati censuari del 1981.

SEX RATIO (M/F * 100) - 1980
SEX RATIO (M/F * 100) - 1980

TAUOLA 6



PLOTTED BY CIDOC/UAUV - VENEZIA - 1984

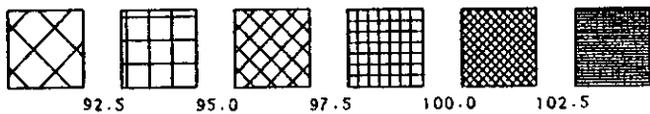


tavola 7

TASSO DI ATTIVITA' INDUSTRIALE - 1980
INDUSTRIAL ACTIVITY RATE - 1980

A trent'anni dall'impatto fra questi territori e il modello sovietico risultano ancora molto evidenti i segni ereditati dal precedente sviluppo industriale. Infatti le aree di piu' antica industrializzazione conservano la loro distanza rispetto alle aree di nuova industrializzazione e alle aree prevalentemente agricole.

Nonostante una deliberata politica di dispersione dell'industrializzazione teorizzata dai governi di questi paesi, ancora oggi possiamo parlare di un Est urbano-industriale e di un Est rurale.

A livello statistico puo' essere riscontrata una elevata correlazione (0.8465) fra aree ad alto tasso di attivita' industriale e aree caratterizzate da un forte sviluppo intensivo.

NOTE

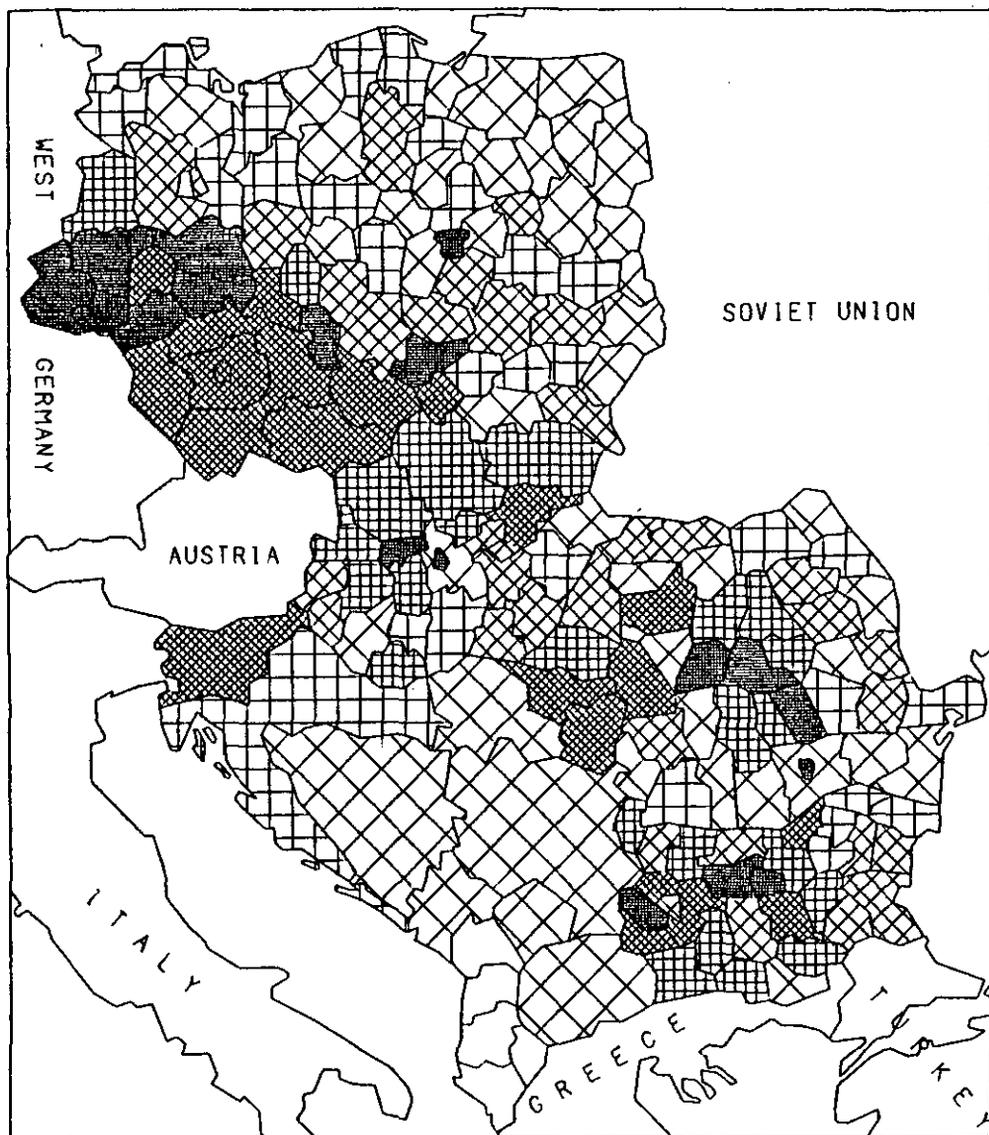
Per tasso di attivita' industriale si intende la quota percentuale di occupazione nell'industria sulla popolazione totale.

Per le caratteristiche degli occupati e della popolazione vedi nota alle tavole 4 e 6.

La non disponibilita' di dati per le regioni della Cecoslovacchia ma solo per le due repubbliche puo' rendere di difficile lettura i fenomeni che avvengono nell'area centrale.

TASSO DI ATTIVITA' INDUSTRIALE - 1980
 INDUSTRIAL ACTIVITY RATE - 1980

TAVOLA 7



PLOTTED BY CIDOC/UAUV - VENEZIA - 1984

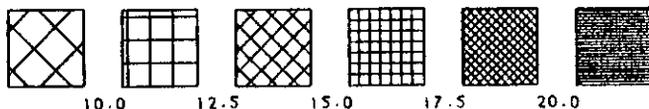


tavola 8
OCCUPATI NELL'INDUSTRIA (IN % SU TOTALE OCCUPATI)
- 1980
INDUSTRIAL EMPLOYMENT (% ON TOTAL EMPLOYMENT) -
1980

Questa tavola aggiunge alcuni elementi di novità alle tavole 4 e 7 in quanto identifica due fasce orizzontali caratterizzate da un mix occupazionale nel quale la componente industriale tende a prevalere.

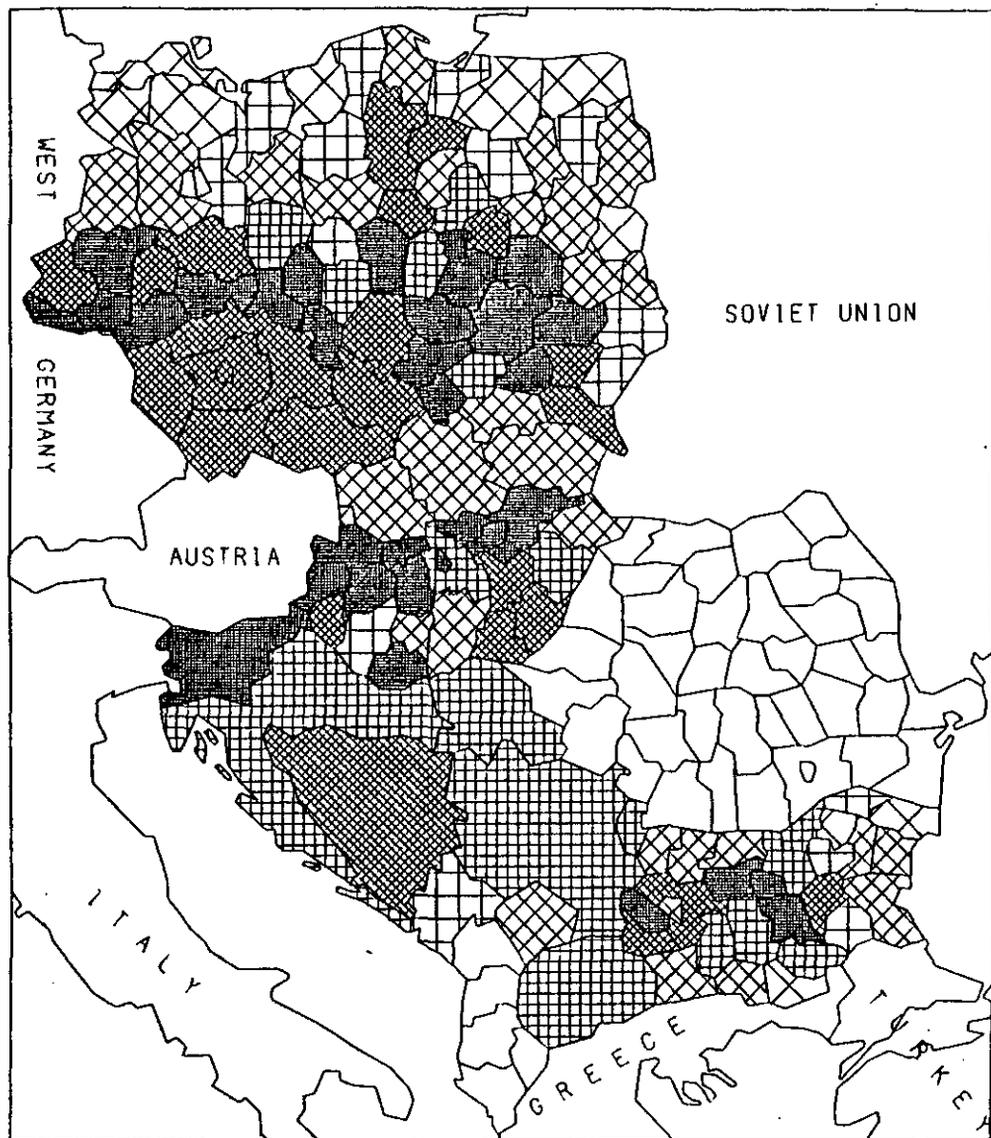
NOTE

I dati relativi alla Romania non sono stati utilizzati in quanto la sottostima dell'occupazione nell'economia nazionale (dovuta ad un mancato computo di buona parte degli occupati nel settore agricolo) avrebbero sovrastimato la quota percentuale relativa agli occupati nell'industria e quindi resa difficile la comparazione con gli altri paesi. Nel caso della Polonia e della Jugoslavia la sovrastima appare meno sensibile e pertanto abbiamo ritenuto opportuno prendere in considerazione le aree di questi paesi.

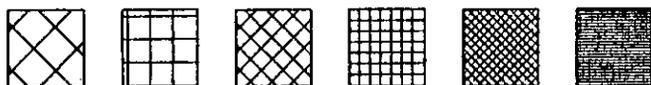
Per la caratteristiche delle variabili occupazionali vedi tavola 4 e tavola 7.

OCCUPATI INDUSTRIA (IN % SU TOT.OCC.) - 1980
 INDUSTRIAL EMPLOYMENT (% ON TOT.EMPL.) - 1980

TAVOLA 8



PLOTTED BY CIDOC/IUAV - VENEZIA - 1984



26.0 30.0 34.0 38.0 42.0

tavola 9
DENSITA' DI POPOLAZIONE - 1980
POPULATION DENSITY - 1980

L'iniziale sviluppo nelle regioni dell'Est europeo, come in molti casi analoghi occidentali, sarebbe avvenuto in aree le cui caratteristiche pedologiche e demografiche hanno favorito iniziali processi di industrializzazione grazie ad una forte offerta di forza-lavoro.

Infatti il limite tra terre collinari-pedemontane (terre leggere e piu' secche) e terre delle piane (terre pesanti e piu' umide) ha storicamente rappresentato nell'Europa pre-industriale un' importante frontiera da molti punti di vista: da quello insediativo a quello delle forme di proprieta'. In questa fascia, anche nell'Est europeo, si sono venute configurando alcune di quelle condizioni che sono state alla base degli iniziali processi di industrializzazione in altre aree dell'Europa occidentale.

Forti differenziali di densita' continuano a sussistere ancora oggi nonostante le politiche di riallocazione della popolazione e di controllo della migrazione interna praticata dai governi di questi paesi.

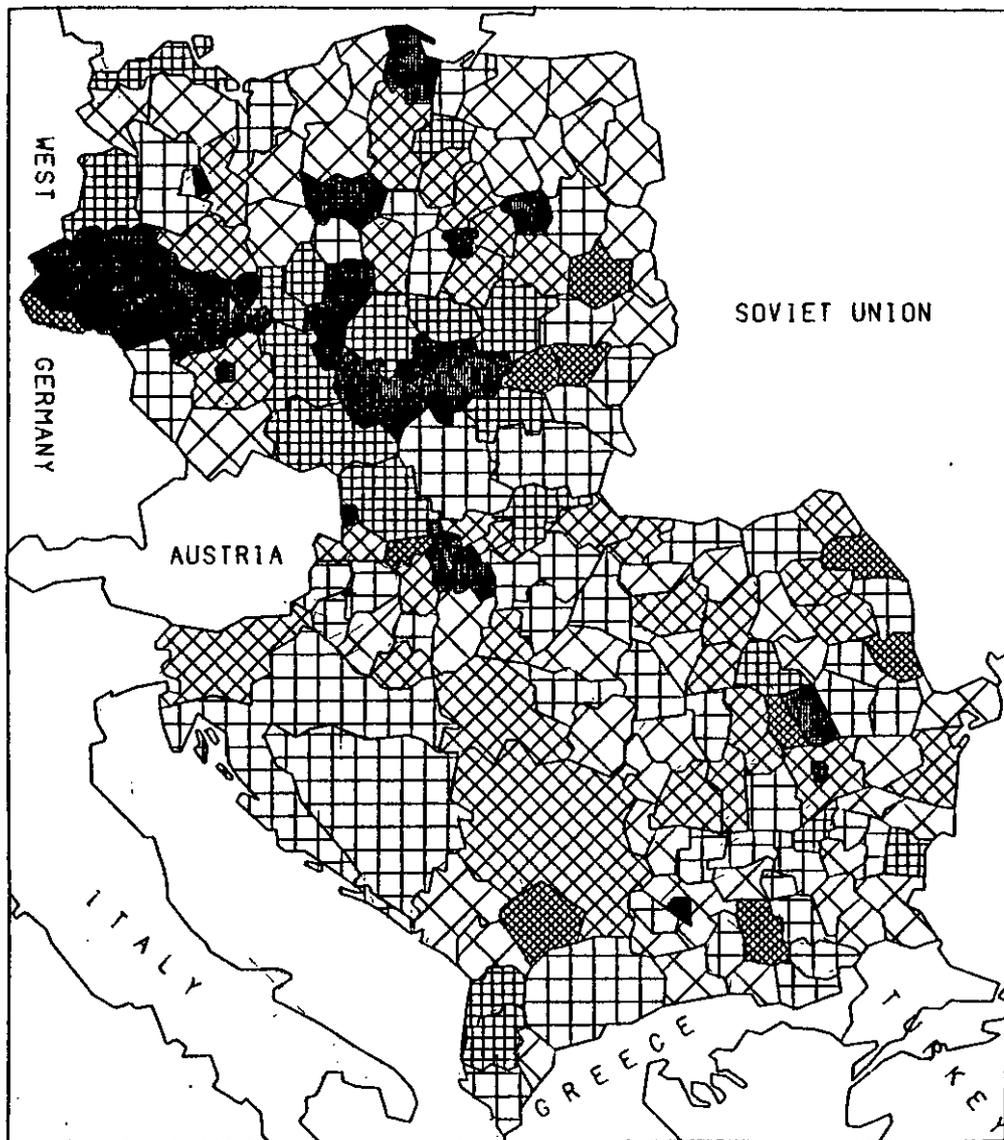
NOTE

Per le caratteristiche relative alla variabile popolazione vedi nota alla tavola 6.

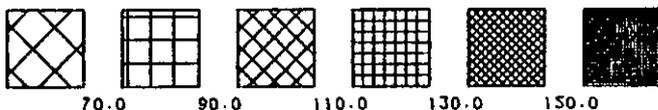
Per la Romania il dato viene direttamente fornito dall'annuario statistico.

DENSITA' DI POPOLAZIONE - 1980
 POPULATION DENSITY - 1980

TAVOLA 9



PLOTTED BY CIDOC/IUAV - VENEZIA - 1984



tavole 10, 11 e 12
INCREMENTO NATURALE, NATI VIVI E MORTI OGNI 1000
ABITANTI - 1980
NATURAL INCREASE, LIVE BIRTHS AND DEATHS PER 1000
INHABITANTS - 1980

L'Est europeo presenta una grande eterogeneità nelle variabili demografiche dovuta sostanzialmente a due fattori: da un lato è evidente un diverso comportamento dovuto ai vari livelli di sviluppo, dall'altro sono ancora oggi manifesti gli effetti prodotti nelle piramidi di età causati dai due eventi bellici.

Non vanno inoltre sottovalutati in alcune aree gli effetti dovuti ad una massiccia riallocazione della popolazione nell'immediato secondo dopoguerra.

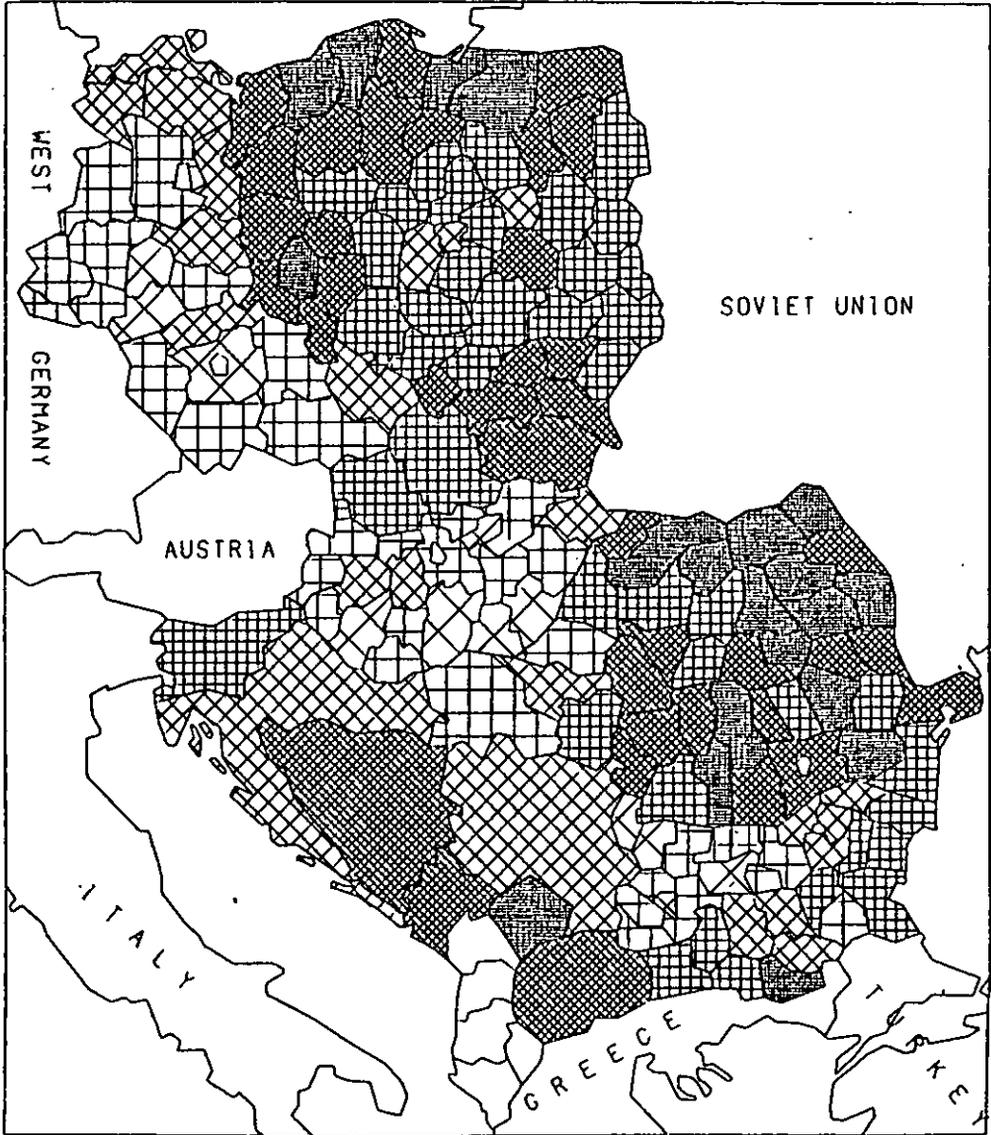
Le grandi differenze del tasso di incremento naturale (tavola 10) vanno proprio lette come effetto composto di un'alta variabilità dei tassi di natalità (tavola 11) e di mortalità (tavola 12)

NOTE

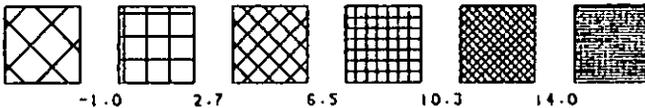
I tassi utilizzati per le tre tavole sono tratti direttamente dagli annuari statistici.

INCREMENTO NATURALE OGNI 1000 ABITANTI - 1980 NATURAL INCREASE PER 1000 INHABITANTS - 1980

TAOLA 10

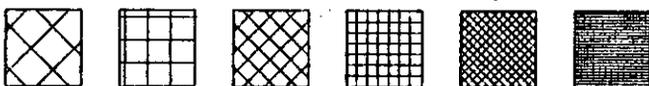
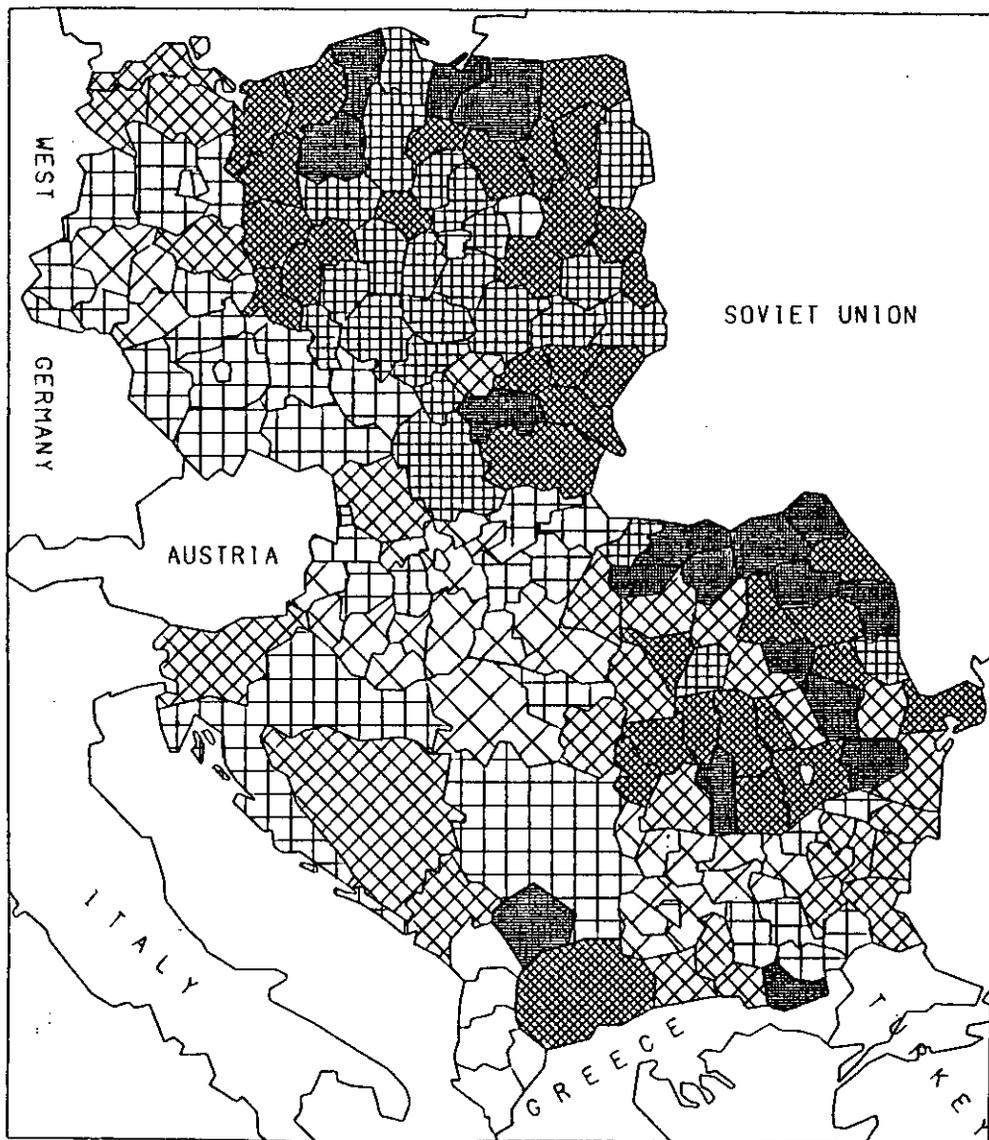


PLOTTED BY CIDOC/IUAV - VENEZIA - 1984



NATI VIVI OGNI 1000 ABITANTI - 1980 LIVE BIRTHS PER 1000 INHABITANTS - 1980

TAVOLA 11

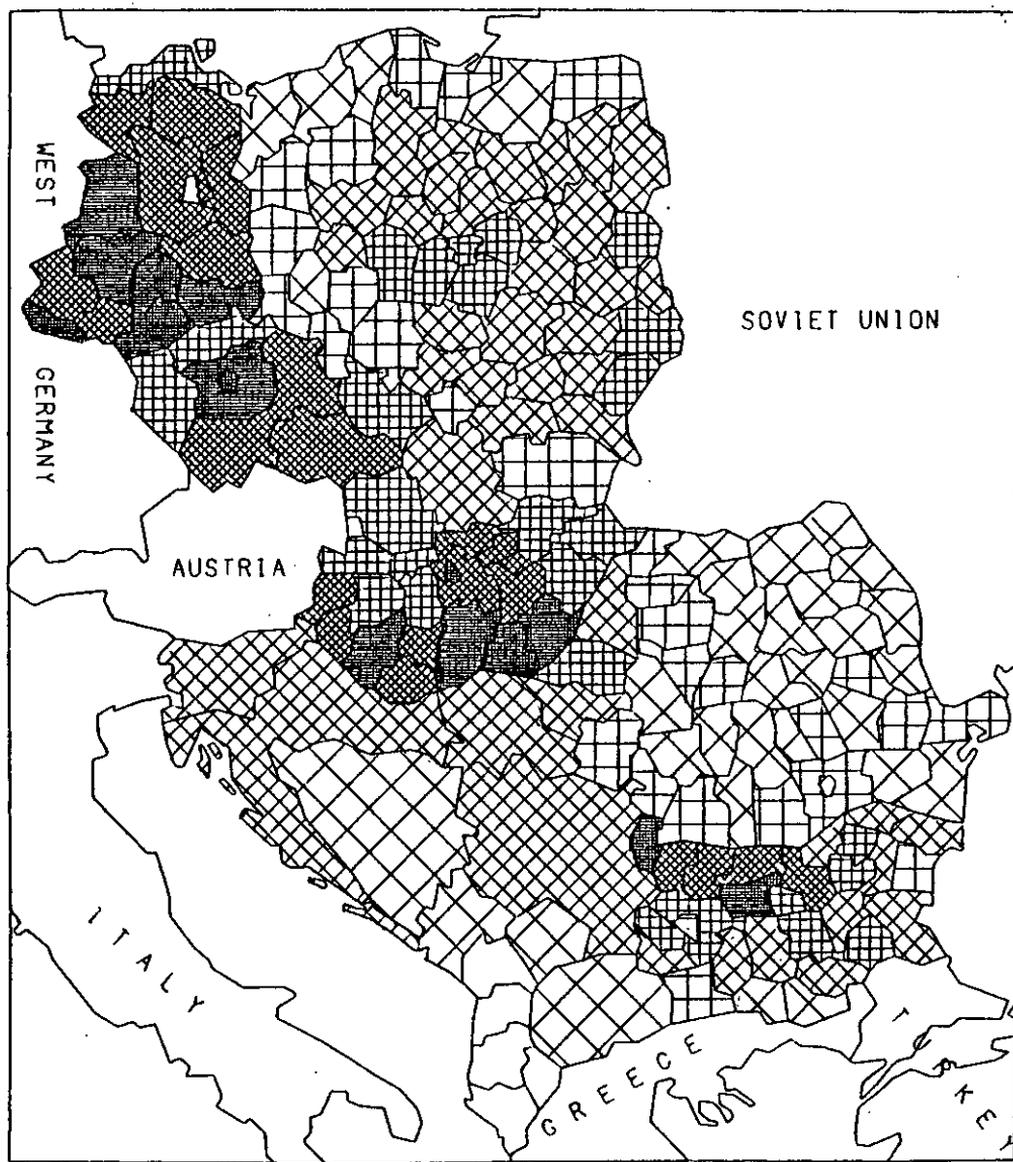


14.0 16.0 18.0 20.0 22.0

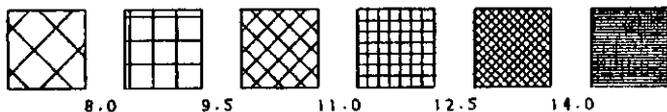
PLOTTED BY CIDOC/IUAV - VENEZIA - 1984

MORTI OGNI 1000 ABITANTI - 1980
 DEATHS PER 1000 INHABITANTS - 1980

TAVOLA 12



PLOTTED BY CIDOC/IUAV - VENEZIA - 1984



tavole 13, 14, 15 e 16

RESE MEDIE FRUMENTO, SEGALE, ORZO E AVENA (Q/Ha)
1978-80

WHEAT, RYE, BARLEY AND OATS AVERAGE YIELDS (Q/Ha)
1978-80

Le tavole relative alle rese medie nel triennio 1978-80 dei cereali vernini e primaverili evidenziano probabilmente piu' le differenze fra i diversi paesi che quelle all'interno dei singoli paesi.

Questa diversita' sembra essere almeno in parte dovuta a diverse forme di conduzione della terra; nelle aree ove prevalgono o una conduzione privata o forme cooperative con ampio spazio per l'attivita' privata le rese risultano sensibilmente piu' basse.

Non vanno pero' sottovalutati il maggior peso assunto dall'autoconsumo nelle aree a bassa resa e il ruolo che la piccola proprieta' contadina gioca nei modelli di sviluppo di alcune di queste aree (in particolare Polonia e Romania).

NOTE

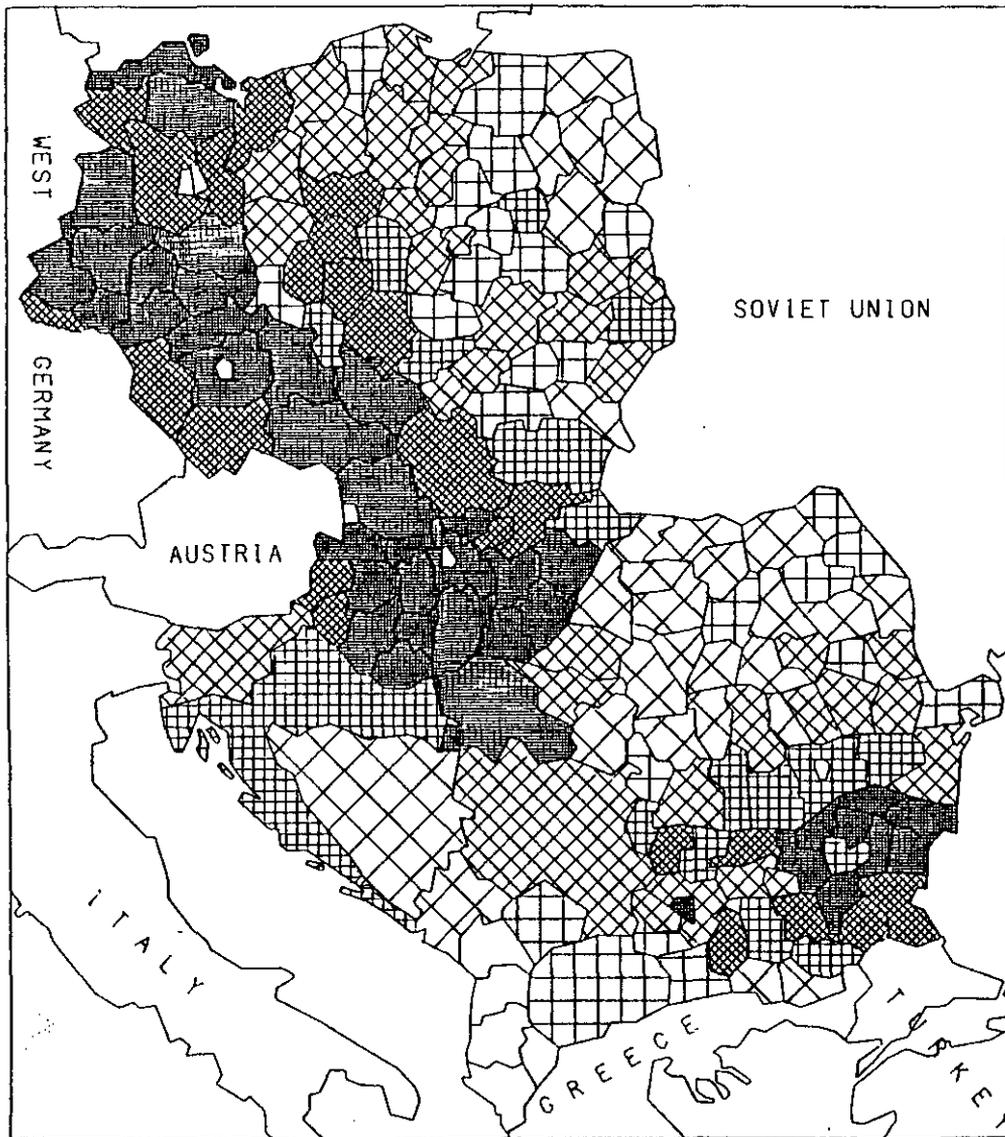
Le rese sono calcolate come media annuale del triennio 1978-80, ad esclusione della Romania per la quale e' stato utilizzato il triennio 1977-79.

Non sono disponibili i dati relativi alla resa della segale per la Jugoslavia e la Bulgaria e quelli relativi all'avena per la Cecoslovacchia e l'Ungheria.

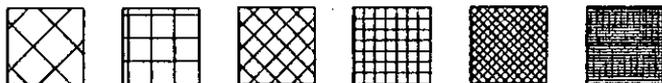
Nel caso della Romania non sono disponibili informazioni relative separatamente alle rese del frumento e della segale, ma solo alla resa media dei due prodotti.

RESA MEDIA FRUMENTO (Q/ha) 1978-80
WHEAT AVERAGE YIELD (Q/ha) 1978-80

TAVOLA 13



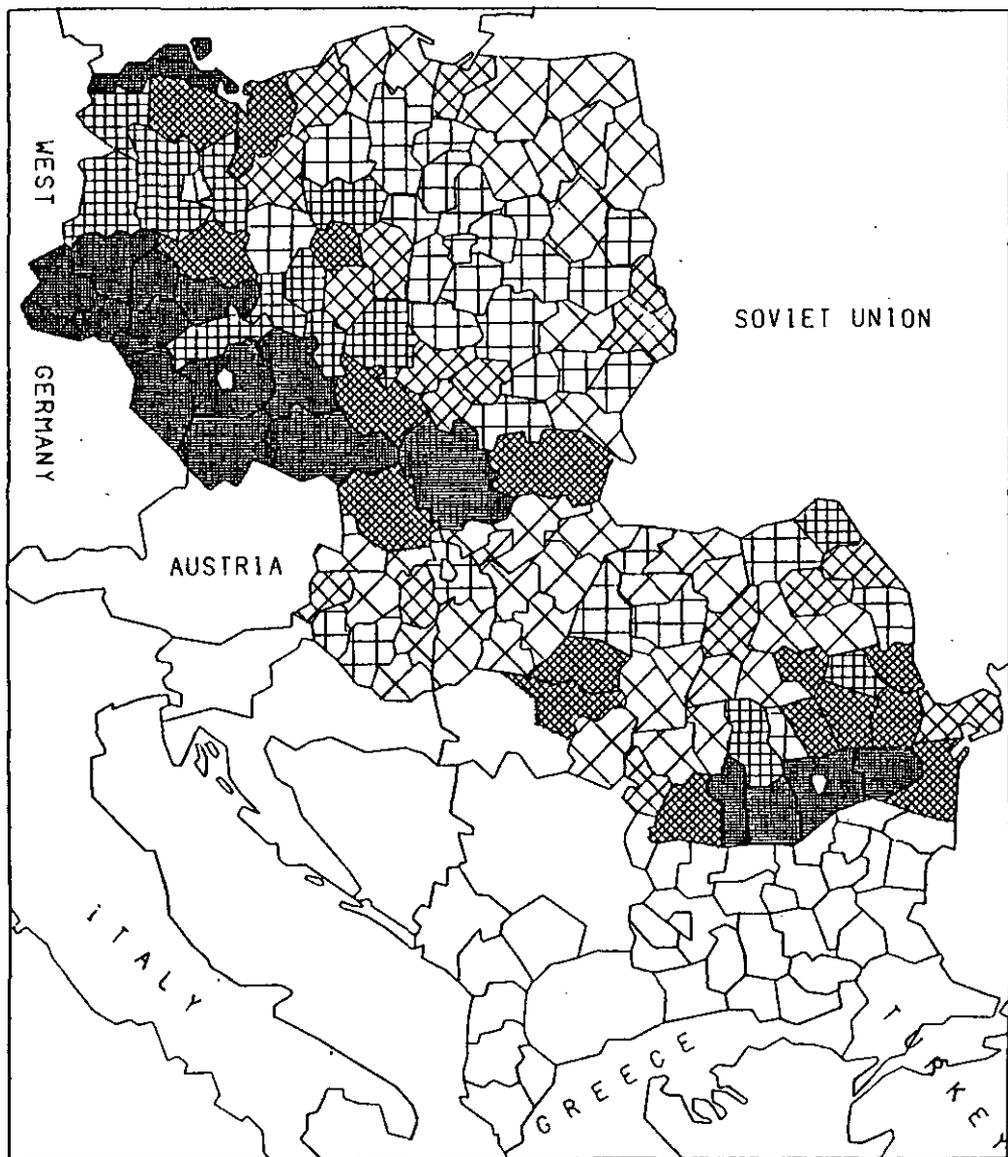
PLOTTED BY CIDOC/IUAV - VENEZIA - 1984



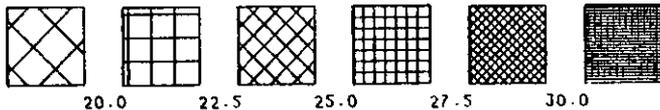
22.0 26.0 30.0 34.0 38.0

RESA MEDIA SEGALE (Q/ha) 1978-80
 RYE AVERAGE YIELD (Q/ha) 1978-80

TAVOLA 14

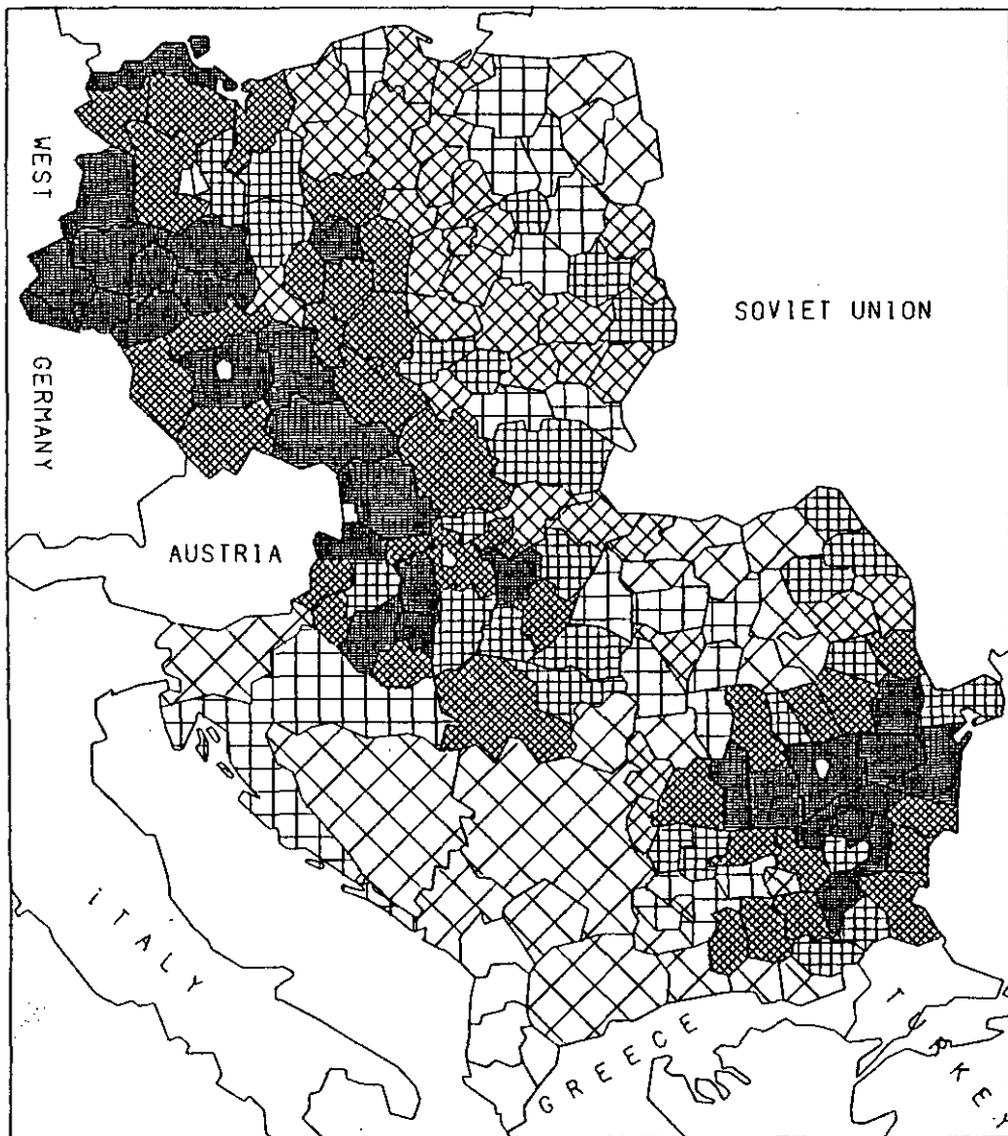


PLOTTED BY CIDOC/IUAV - VENEZIA - 1984

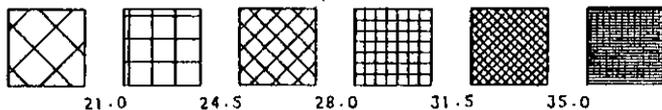


RESA MEDIA ORZO (Q/ha) 1978-80
BARLEY AVERAGE YIELD (Q/ha) 1978-80

TAVOLA 15

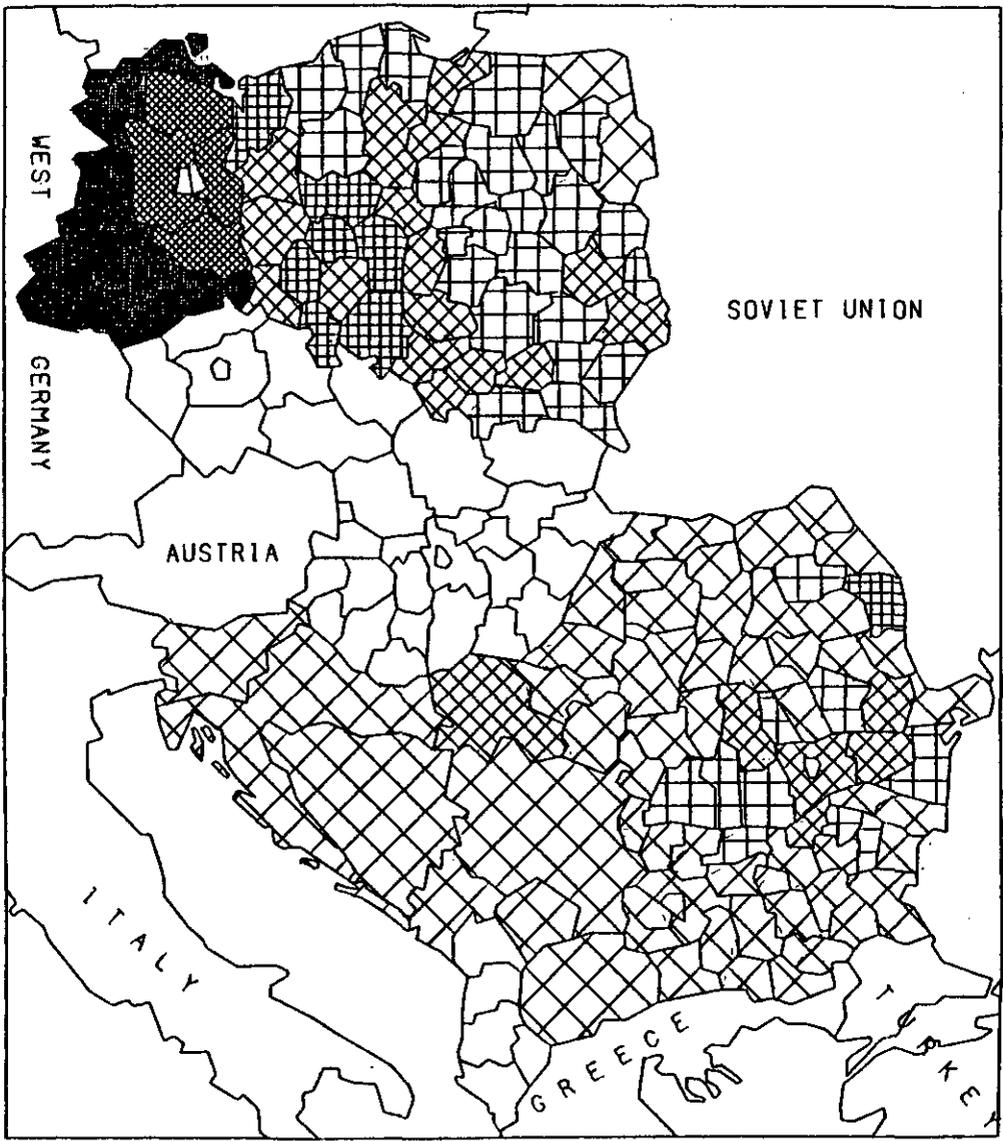


PLOTTED BY CIDOC/IOAV - VENEZIA - 1984



RESA MEDIA AVENA (Q/ha) 1978-80
OATS AVERAGE YIELD (Q/ha) 1978-80

TAVOLA 16



PLOTTED BY CIDOC/UAUV - VENEZIA - 1984

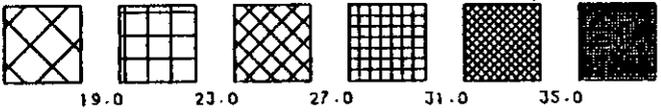


tavola 17
RESA MEDIA MAIS (Q/Ha) 1978-80
MAIZE AVERAGE YIELD (Q/Ha) 1978-80

Anche in questo caso come per i cereali esiste, probabilmente, una relazione fra resa e tipo di conduzione, anche se la coltivazione di questo prodotto interessa solo l'area centro-meridionale dell'Est europeo.

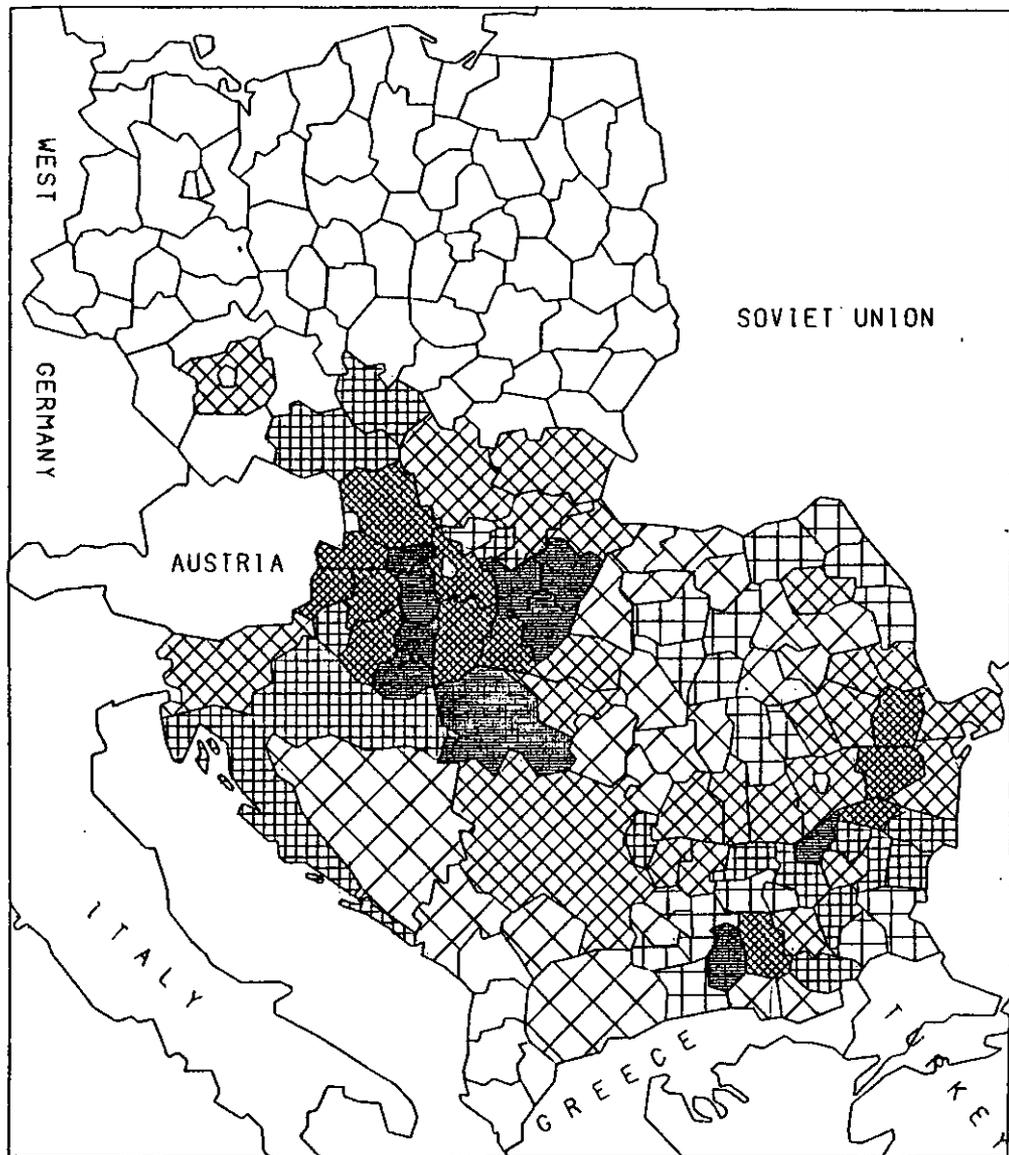
NOTE

La resa e' calcolata come media annuale del triennio 1978-80, ad esclusione della Romania per la quale e' stato utilizzato il triennio 1977-79.

Dati non disponibili per la Germania Orientale, la Polonia e molte regioni ceche.

RESA MEDIA MAIS (Q/ha) 1978-80
 MAIZE AVERAGE YIELD (Q/ha) 1978-80

TAVOLA 17



PLOTTED BY CIDOC/UAUV - VENEZIA - 1984

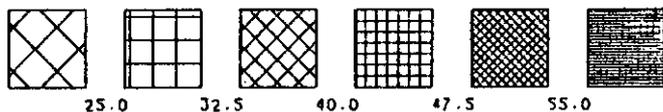


tavola 18
RESA MEDIA BARBABIETOLE (Q/Ha) 1978-80
SUGAR BEET AVERAGE YIELD (Q/Ha) 1978-80

La tavola evidenzia l'importanza dell'area centro-occidentale nella produzione saccarifera.

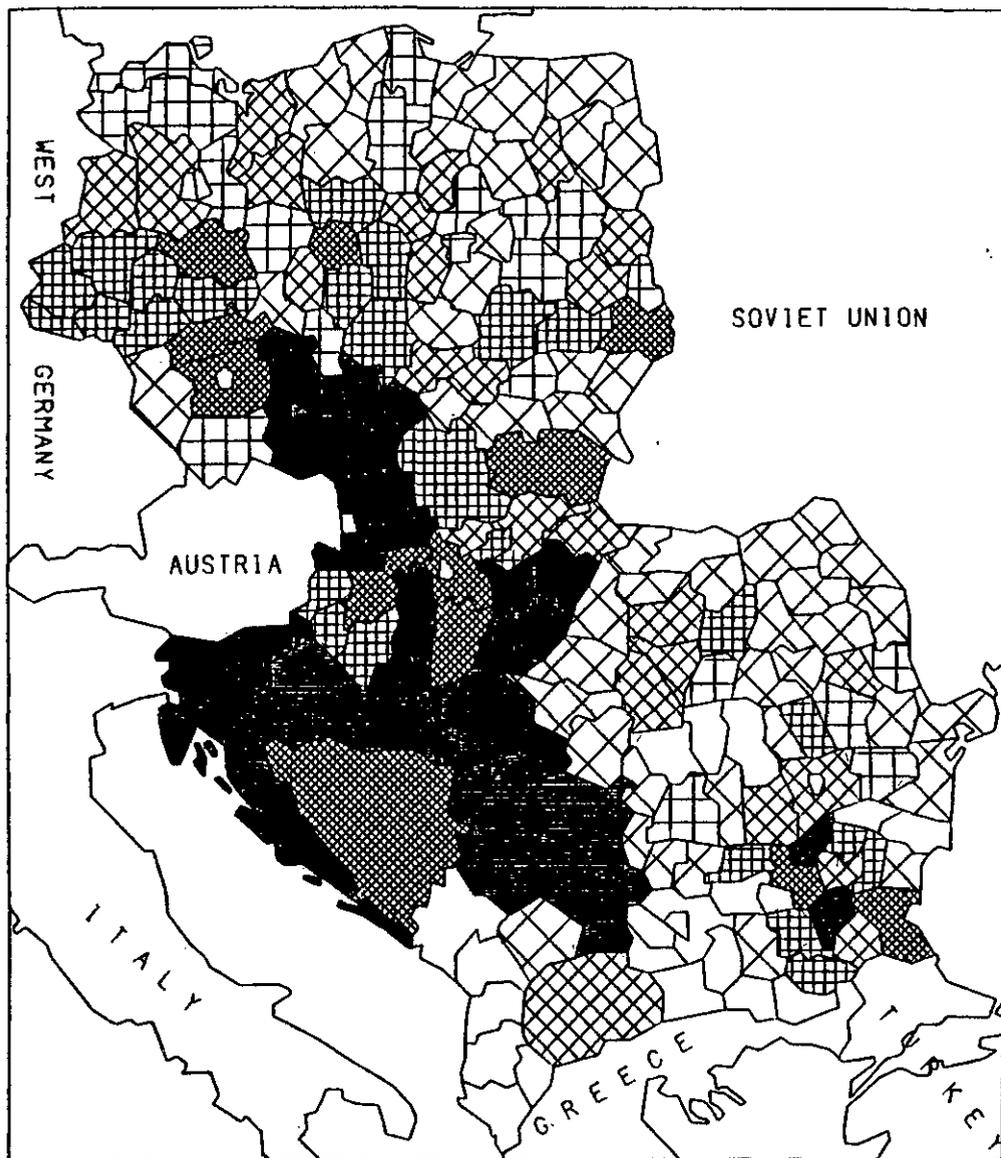
NOTE

La resa e' calcolata come media annuale del triennio 1978-80, ad esclusione della Romania per la quale e' stato utilizzato il triennio 1977-79.

Dati non disponibili per alcune regioni della Romania, Bulgaria e Jugoslavia.

RESA MEDIA BARBABIETOLE (Q/ha) 1978-80
 SUGAR BEET AVERAGE YIELD (Q/ha) 1978-80

TAVOLA 18



PLOTTED BY CIDOC/IOAV - VENEZIA - 1984

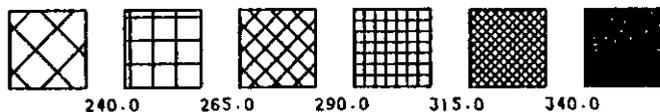


tavola 19

RESA MEDIA PATATE (Q/Ha) 1978-80

POTATOES AVERAGE YIELD (Q/Ha) 1978-80

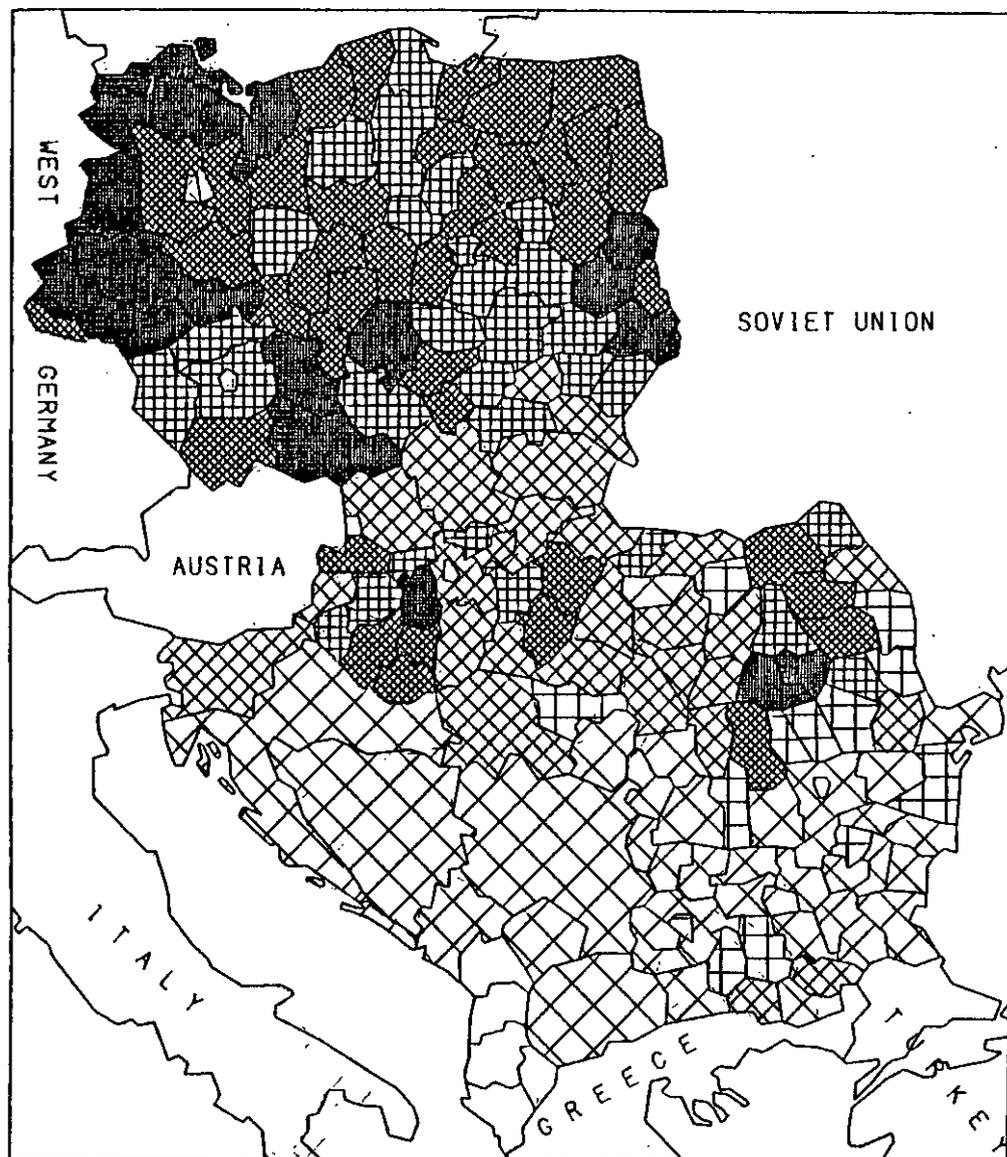
Una corretta valutazione dei grandi differenziali di resa che separano il nord dal sud dovrebbe probabilmente tener conto anche del diverso ruolo della patata nella composizione delle varie diete alimentari nazionali e quindi del diverso peso che viene assegnato alle varie forme di conduzione nella produzione di questo vegetale.

NOTE

La resa e' calcolata come media annuale del triennio 1978-80, ad esclusione della Romania per la quale e' stato utilizzato il triennio 1977-79.

RESA MEDIA PATATE (Q/ha) - 1978-80
 POTATOES AVERAGE YIELD (Q/ha) - 1978-80

TAVOLA 19



PLOTTED BY CIDOC/IUAV - VENEZIA - 1984

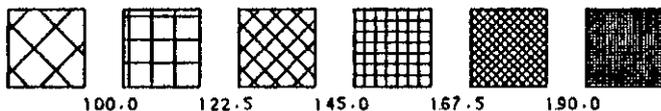


tavola 20 e 21

LETTI E MEDICI NEGLI OSPEDALI OGNI 10000 ABITANTI
- 1980

HOSPITAL BEDS AND DOCTORS PER 10000 INHABITANTS -
1980

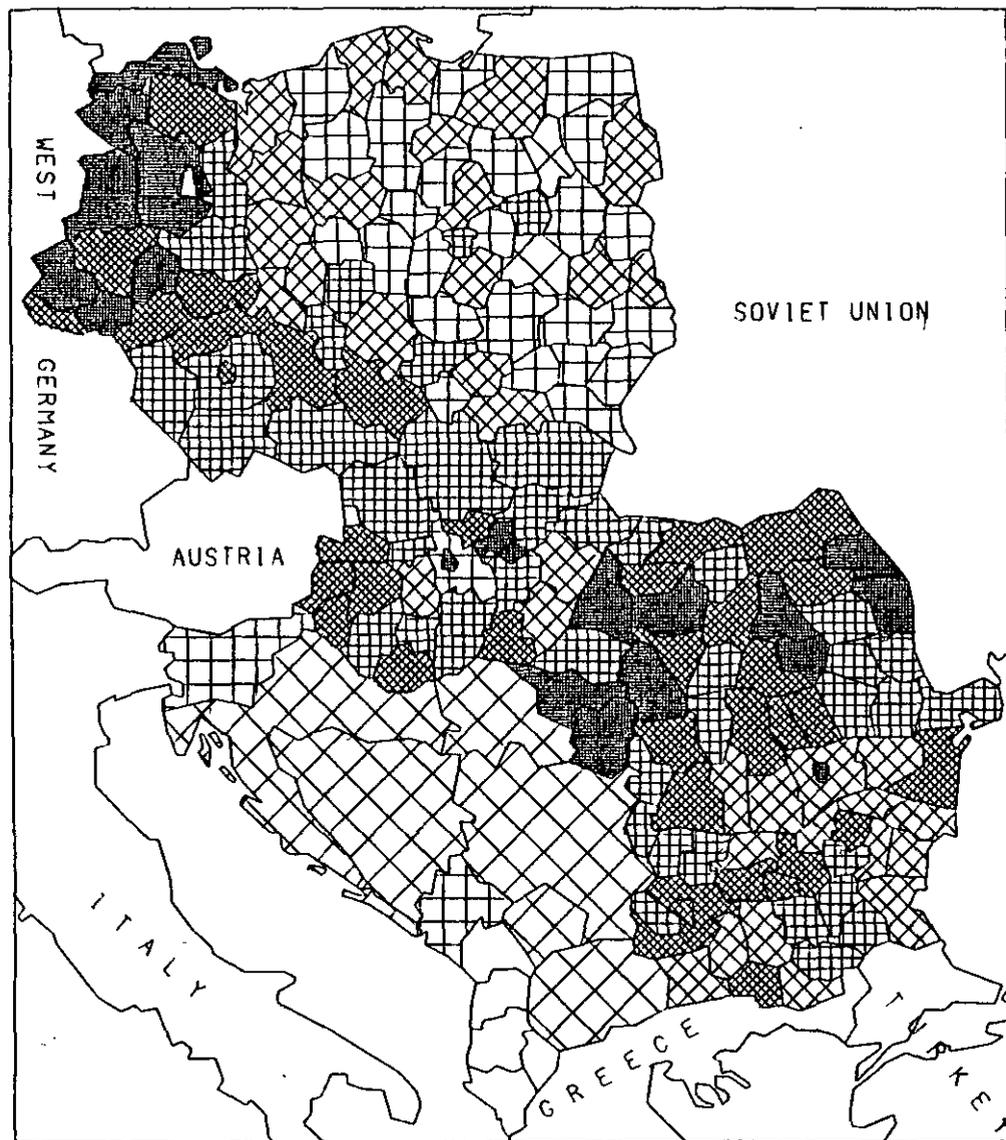
Dal punto di vista dei servizi sanitari le regioni dell'Est appaiono piu' omogenee che dal punto di vista delle variabili economico - occupazionali, se si esclude una maggiore arretratezza di Jugoslavia e Polonia.

NOTE

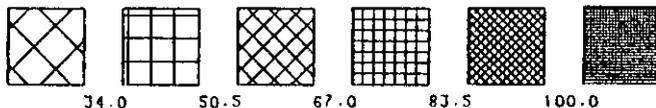
Dati sui medici non disponibili per Jugoslavia e Romania.

LETTI NEGLI OSPEDALI OGNI 10000 ABITANTI HOSPITAL BEDS PER 10000 INHABITANTS

TAVOLA 20

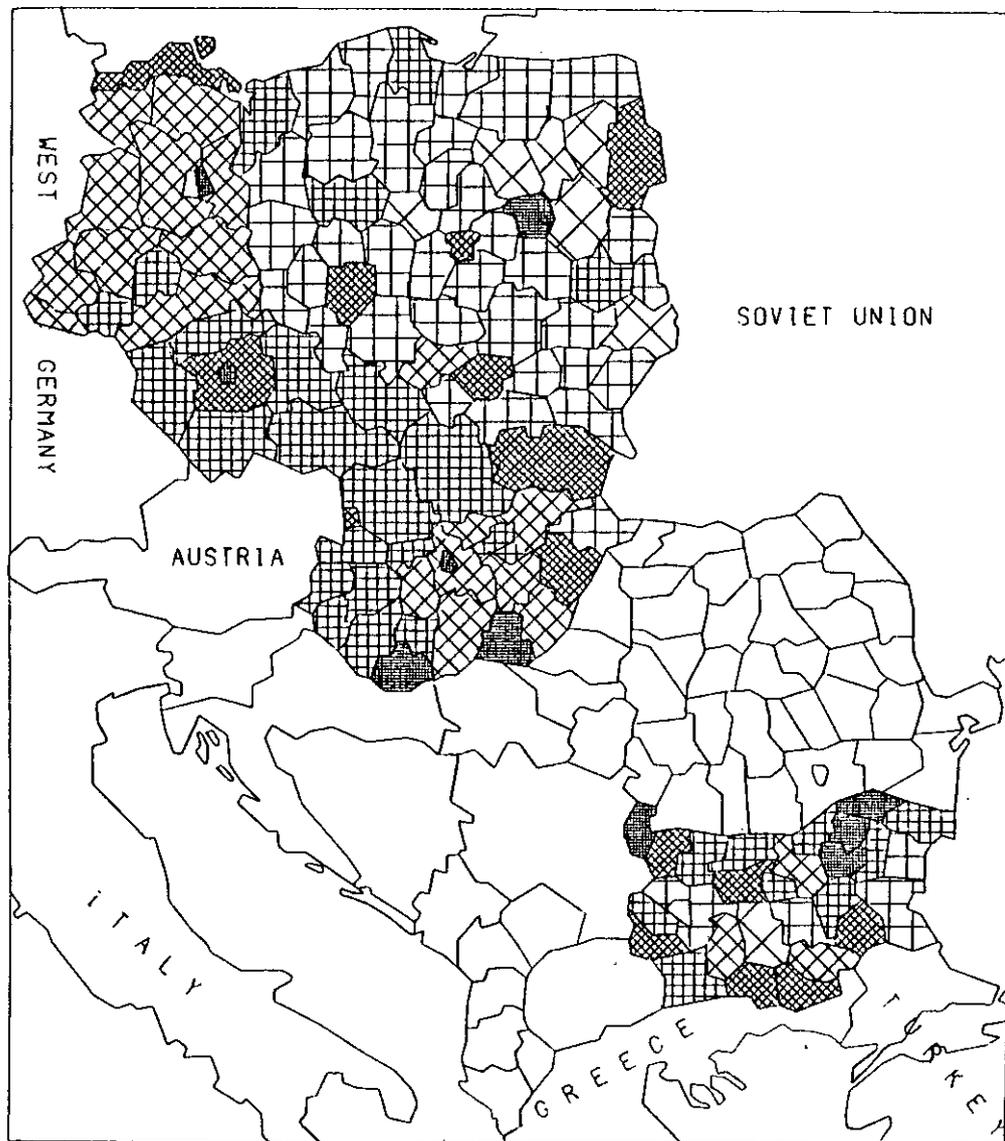


PLOTTED BY CIDOC/IUAV - VENEZIA - 1984



MEDICI OGNI 10000 ABITANTI - 1980
 DOCTORS PER 10000 INHABITANTS - 1980

TAVOLA 21



PLOTTED BY CIDOC/IUAV - VENEZIA - 1984

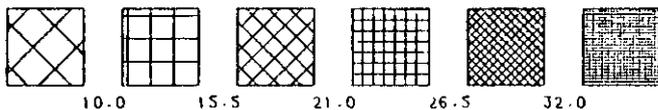


tavola 22, 23 e 24
ABBONAMENTI ALLA RADIO, ALLA TV E AL TELEFONO OGNI
10000 ABITANTI
RADIO AND TV RECEIVER LICENCES, TELEPHONE SUBSCRIBERS
PER 10000 INHABITANTS

Le tavole confermano l'esistenza di una "questione sud-orientale" almeno nei termini di una maggiore arretratezza nella diffusione di alcuni mass media ormai di larga popolarita'.

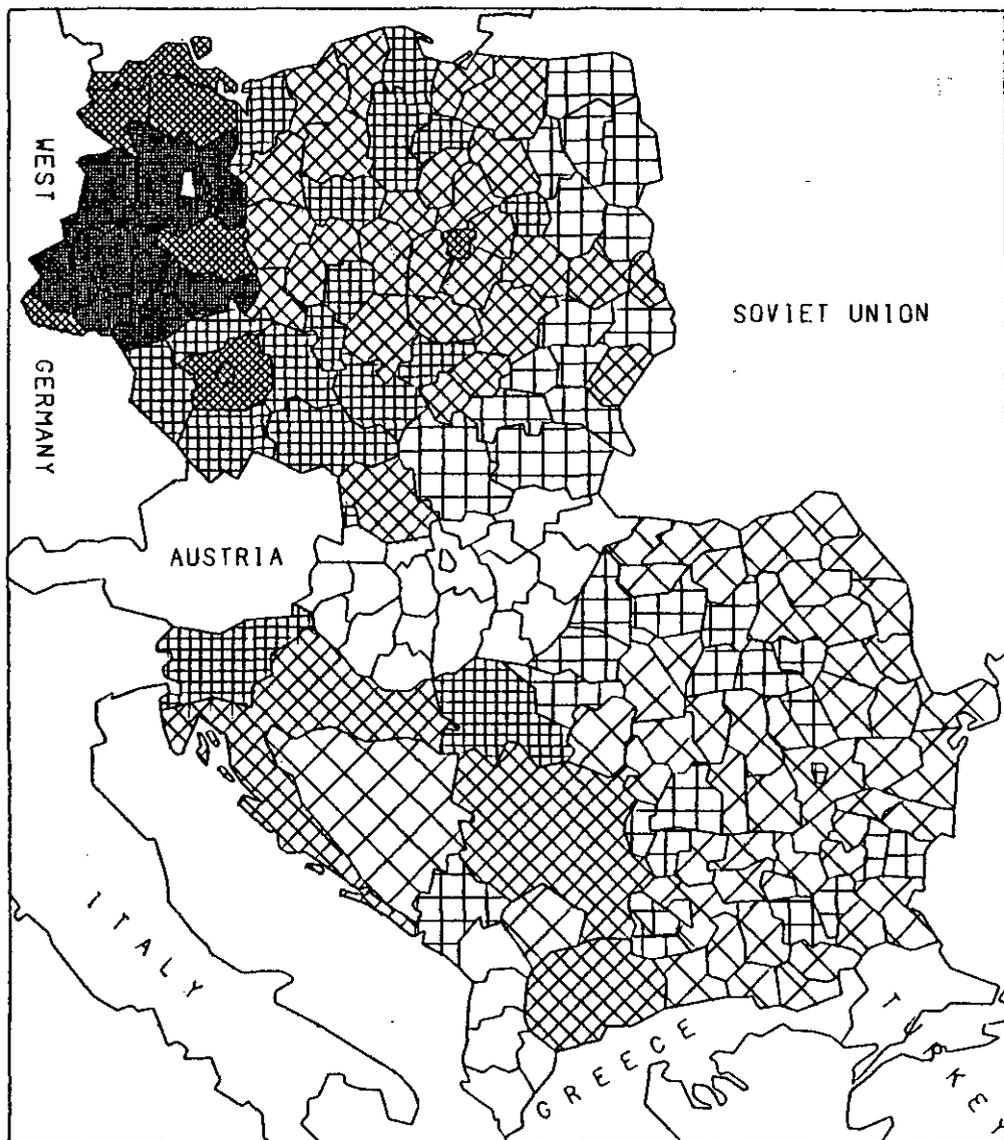
Queste considerazioni valgono soprattutto nel caso degli abbonamenti alla radio e alla televisione, mentre probabilmente nel caso del telefono sono piu' evidenti le diverse politiche nazionali tendenti ad allargare o meno questo servizio all'utenza privata.

NOTE

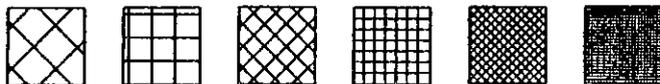
Dati non disponibili per gli abbonamenti alla radio e al telefono nel caso dell'Ungheria.

ABBONAMENTI ALLA RADIO OGNI 10000 ABITANTI
 RADIO RECEIVER LICENCES PER 10000 INHABITANTS

TAVOLA 22



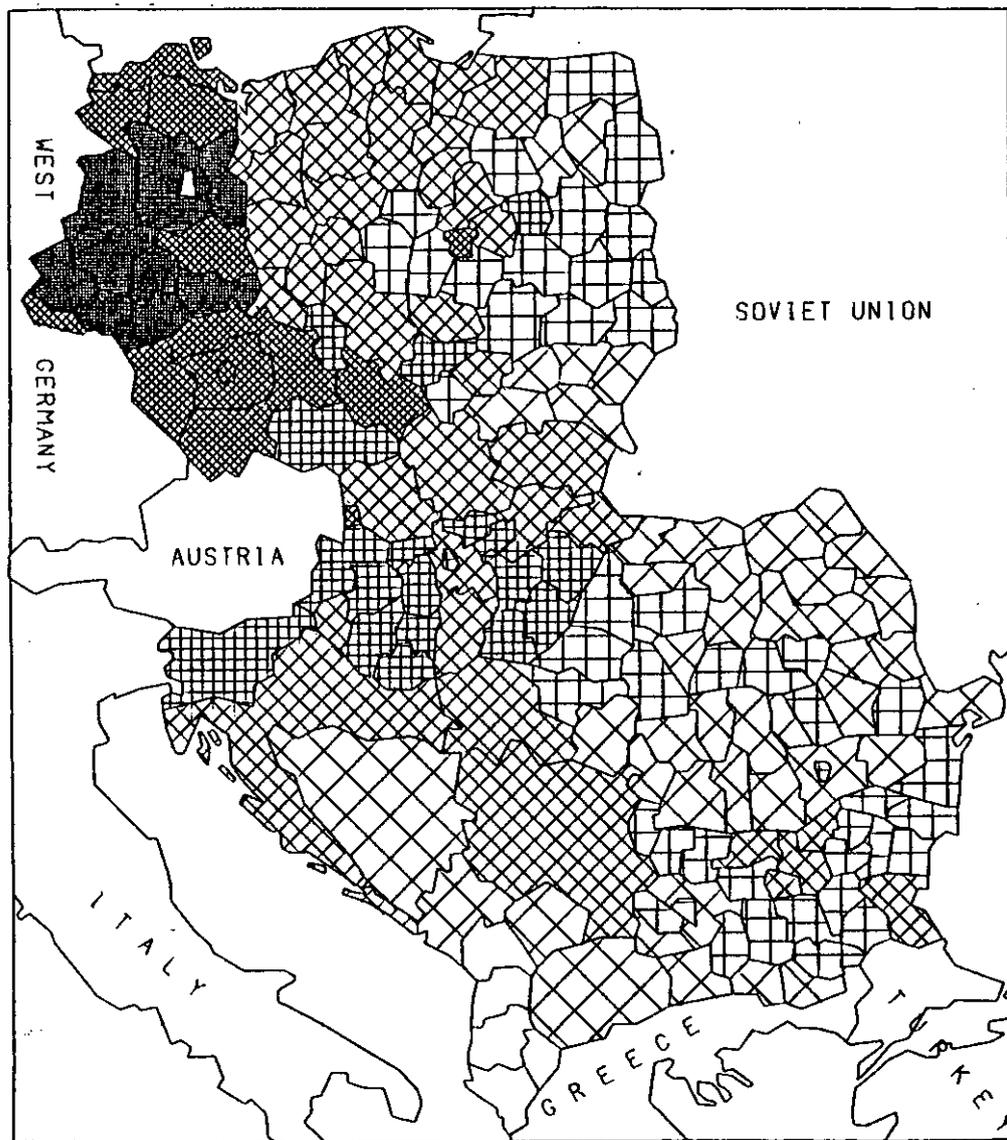
PLOTTED BY CIDOC/IUAV - VENEZIA - 1984



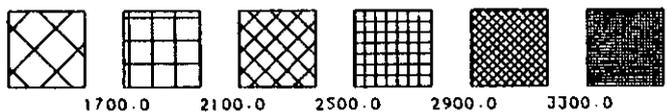
1500.0 2025.0 2550.0 3075.0 3600.0

ABBONAMENTI ALLA TV OGNI 10000 ABITANTI TV RECEIVER LICENCES PER 10000 INHABITANTS

TAVOLA 23

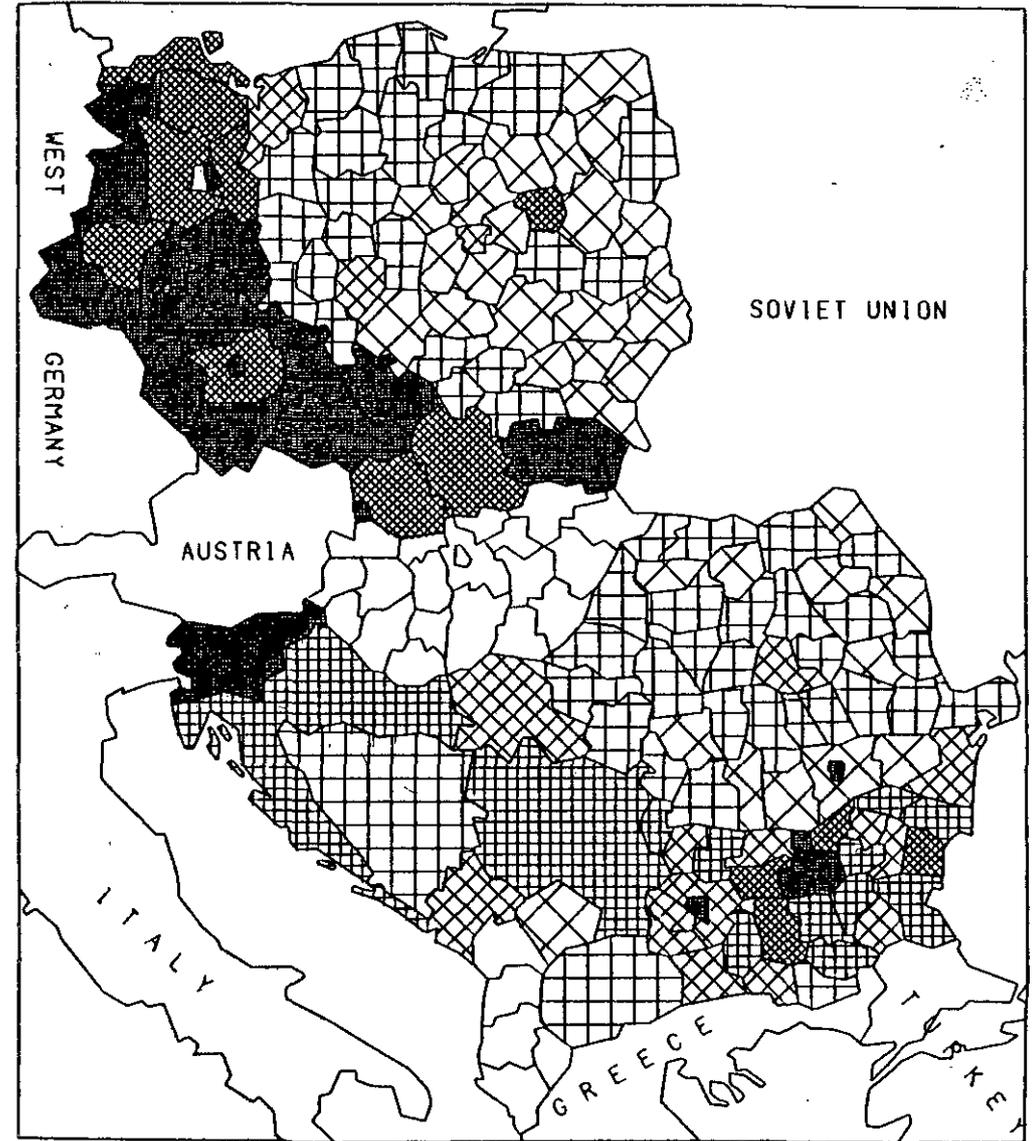


PLOTTED BY CIDOC/IUAV - VENEZIA - 1984

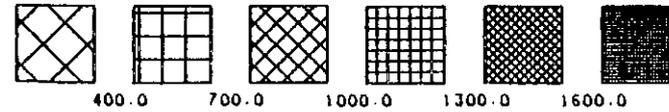


ABBONAMENTI AL TELEFONO OGNI 10000 ABITANTI
TELEPHONE SUBSCRIBERS PER 10000 INHABITANTS

TAVOLA 24



PLOTTED BY CIDOC/IOAV - VENEZIA - 1984



8

Franco Cugno Mario Ferrero

FUSIONI DI IMPRESE ED EFFICIENZA NEI MODELLI DI ECONOMIE
AUTOGESTITE: UN COMMENTO A NUTI.

Rivista Internazionale di Scienze Sociali

n. 2, 1984

Laboratorio di Economia Politica
Università di Torino

Comunicazione Presentata al I Convegno dell' AISSEC
Torino, 25-26 ottobre 1984

6900

FUSIONI DI IMPRESE ED EFFICIENZA NEI MODELLI
DI ECONOMIE AUTOGESTITE: UN COMMENTO A NUTI

INTRODUZIONE

Nel suo recente articolo su questa Rivista, Nuti¹ prende in esame il modello di economia autogestita di Hertzka-Breit-Lange, precedentemente analizzato da Chilosi² e da noi³, e solleva l'importante questione delle fusioni fra imprese all'interno di tale modello, e più in generale nei modelli di economie autogestite.

Circa l'economia che abbiamo convenzionalmente chiamato « Hertzkania », caratterizzata dalla regola che ogni lavoratore ha il diritto di essere assunto da qualunque impresa cooperativa di sua scelta, la tesi di Nuti è che se si introduce la possibilità (che formalmente non può essere esclusa dalle regole del gioco dell'autogestione) di fusioni volontarie fra imprese, le conseguenze sarebbero « devastanti » per tale economia: essa sarebbe destinata a « evaporare », o degenerare in un'altra economia, un socialismo di mercato centralizzato senza autogestione di tipo ungherese, che eliminerebbe l'inefficienza di breve periodo tipica di Hertzkania ma sarebbe, appunto, un altro sistema economico. L'economia hertzkania « comprerebbe » efficienza al prezzo di perdere le proprie caratteristiche distintive, ossia, nella terminologia di Ward⁴, sarebbe « organizzativamente instabile ». Scopo di questa nota è mostrare che il problema è più complesso e l'esito del processo più problematico di quanto Nuti sembra suggerire, e che pertanto non sembra vi siano argomenti persuasivi per sostenere che Hertzkania è un sistema organizzativamente instabile. Esamineremo inoltre il modello Ward-Domar-Vanek (« Illiria ») e mostreremo che anch'esso, come Hertzkania, è stabile nei confronti delle tendenze alla fusione, mentre può essere instabile nei confronti di tendenze alla discriminazione delle remunerazioni dei lavoratori che aumentino l'efficienza allocativa. La considerazione esplicita delle preferenze collettive per i diversi sistemi economici, peraltro, limita di molto la portata di qualunque argomentazione circa la stabilità organizzativa dei sistemi economici che si fondi unicamente su considerazioni di efficienza allocativa.

¹ D.M. NUTI (9).² A. CHILOSI (2); M. BREIT - O. LANGE (1); M. FERRERO (5); F. CUGNO (3).³ B. WARD (13).

Secondo Nuti, in Hertzkania, « fintantoché due imprese caratterizzate dallo stesso valore aggiunto medio per addetto manifestano una diversa produttività marginale del lavoro esisterà un incentivo alla fusione delle due imprese in un'unica entità che razionalizzi al suo interno la distribuzione dei livelli di occupazione aumentando il prodotto totale delle risorse che le due imprese prima impiegavano »⁴. Nuti immagina un processo spontaneo e atomistico di fusione dal basso, in cui le imprese si fondono a due a due perché realizzano dei guadagni di efficienza, fino alla fusione finale di tutta l'economia in un'unica impresa gigante.

Prima di vedere quale sia veramente il punto di arrivo del processo, è il caso di osservare che gli incentivi allo sviluppo stesso del processo, fin dall'inizio, non sono molto forti. E certamente vero che, se la fusione rappresenta un miglioramento in senso paretiano, vi sarà un beneficio netto per la società: tale beneficio tuttavia, data la regola hertzkiana di libera mobilità del lavoro, si ripartirà uniformemente su tutti i lavoratori del sistema — inclusi gli iniziatori della fusione. In altri termini, non c'è nessuna possibilità per gli iniziatori di internalizzare le esternalità prodotte dalla fusione, cioè di appropriare come beneficio privato il beneficio sociale; non c'è insomma nessun modo di premiare l'iniziativa imprenditoriale. Sembra perciò incontestabile che *ceteris paribus*, a paragone di qualsiasi altro sistema economico comparabile, gli incentivi individuali alla fusione in Hertzkania sono molto più diluiti, anche se (per definizione di beneficio sociale netto) non nulli. Da questo punto di vista, il caso della fusione è strettamente analogo a quello dell'investimento⁵: anche mediante l'investimento si può conseguire un beneficio sociale netto e rimuovere le inefficienze allocative, ma anche in questo caso la decisione decentrata è disincentivata dall'attenuazione dei diritti di proprietà sul capitale.

II - LE FUSIONI IN HERTZKANIA

Secondo Nuti, in Hertzkania, supponendo che la decisione di fondersi non costi nulla, il processo di fusione dal basso si arresterà soltanto quando sarà raggiunta l'uguaglianza tra le produttività marginali del lavoro (in valore) di tutte le imprese; e ciò solo per caso si verificherà prima di avere consolidato l'intera economia in un'unica impresa gigante. Mettendo tra parentesi quanto detto nel capitolo I, ragioniamo

⁴ D.M. NUTI (9), p. 489.⁵ Cfr. la discussione in M. FERRERO (5).

come se gli incentivi alla fusione spontanea fossero sufficienti ed esaminiamo più da vicino il processo.

Supponiamo che ogni industria sia già concentrata in un'unica impresa: tali imprese devono ora esplorare la convenienza a fusioni intersettoriali. È facile vedere che la regola di fusione enunciata da Nuti non è né necessaria né sufficiente. Infatti, per determinare la convenienza a fondersi, non basterà confrontare le produttività marginali del lavoro (in valore), ma si dovrà tener conto anche degli effetti delle variazioni delle quantità sui prezzi: occorrerà cioè conoscere le funzioni di domanda di ogni industria. Il punto cruciale è che, mentre questa è una operazione relativamente semplice all'inizio del processo di fusione, quando i prezzi di quasi tutti gli altri beni possono essere trattati come parametri dagli iniziatori della fusione, alla fine del processo invece, quando quasi tutti i prezzi sono diventati variabili endogene alla quasi-unica impresa, si richiede una conoscenza diretta di quasi tutte le funzioni di domanda, cioè delle influenze di tutti i prezzi su ciascuna quantità domandata.

Per rendersi conto di che cosa ciò implica, consideriamo il problema allocativo che deve essere risolto all'interno dell'impresa unica hertziana, una volta che sia completato il processo di fusione. Ipotizziamo un'economia con n beni, ognuno prodotto da una sola industria. Per semplicità assumiamo che il lavoro è omogeneo e che i beni capitali sono specifici a ogni industria, cosicché non possono essere ceduti o prestati da un'industria all'altra. Il problema dell'allocazione efficiente si riduce perciò al problema dell'allocazione del lavoro tra le diverse linee di produzione interne all'impresa unica. La soluzione socialmente ottimale è il massimo dell'espressione:

$$\sum_{j=1}^n p_j q_j \quad (1)$$

in cui p_j è il prezzo e q_j la quantità del bene j ($j = 1, \dots, n$), sotto i vincoli:

$$q_j = q_j(h_j) \quad dq_j/dh_j > 0; \quad d^2q_j/dh_j^2 < 0 \quad (2)$$

$$p_j = p_j(q_1, q_2, \dots, q_n) \quad (3)$$

$$\sum_{j=1}^n h_j = h \quad (4)$$

Anche la fusione tra imprese appartenenti a una stessa industria non è scartata. Come è noto, la fusione sarà conveniente soltanto se la curva di domanda dell'industria che l'aumento della quantità prodotta conseguente alla fusione è accompagnato da un

Le (2) sono le funzioni di produzione e le (3) le funzioni del prezzo di domanda di ogni bene; le (3) sono in numero di $n-1$ perché il prezzo del bene n -imo è posto uguale a 1. La (4) esprime il vincolo dell'offerta di lavoro, che per semplicità è considerata costante al livello h . Come soluzione si ottengono $n-1$ espressioni della forma:

$$\frac{dq_i}{dh_i} \left(\sum_{j=1}^{n-1} \frac{\partial p_j}{\partial q_i} q_j + p_i \right) = \frac{dq_n}{dh_n} \left(\sum_{j=1}^{n-1} \frac{\partial p_j}{\partial q_n} q_j + 1 \right) \quad (i = 1, \dots, n-1) \quad (5)$$

Naturalmente le dq_i/dh_i sono le produttività marginali del lavoro in termini fisici, mentre le $\partial p_j/\partial q_i$ misurano la variazione del prezzo del bene j al variare della quantità del bene i . Si vede subito che la regola di Nuti è valida se e solo se i termini $\sum_{j=1}^{n-1} \partial p_j/\partial q_i$ e $\sum_{j=1}^{n-1} \partial p_j/\partial q_n$ sono tutti nulli: in questo caso infatti le (5) si riducono a $(dq_i/dh_i) p_i = dq_n/dh_n$. Poiché invece in generale ciò non è vero, si vede dalle (5) che la condizione di efficienza può essere soddisfatta anche in presenza di produttività marginali del lavoro (in valore) diverse, e viceversa che l'uguaglianza delle produttività marginali del lavoro (in valore) non è sufficiente.

A che cosa servono queste $n-1$ eguaglianze (5), e chi le può calcolare? Esse permettono il calcolo delle quantità di lavoro ottimali h_i^* per ogni linea di produzione: solo conoscendo h_i^* il lavoro potrà essere efficientemente riallocato dalle linee di produzione in cui $h_i > h_i^*$ alle linee in cui avviene il contrario. Il calcolo di queste quantità h_i^* è di pertinenza necessariamente di un'autorità centrale, perché esse sono generate dalla soluzione di un sistema di equilibrio generale. L'autorità centrale, d'altra parte, non può trovare la soluzione del sistema per tentativi, come farebbe un « banditore » in un'economia in cui lo squilibrio è segnalato da eccessi di domanda: qui infatti ciascuna linea produttiva, essendo integrata in un'impresa unica, non può determinare la propria domanda di lavoro ottimale senza tener conto di tutte le interdipendenze, per cui il mercato non invia all'autorità centrale segnali che indirizzino l'aggiustamento nella giusta direzione. In altre parole, tutte le configurazioni diverse dall'insieme degli h_i^* non sono posizioni di disequilibrio: sono tutte posizioni di equilibrio stabile, ma tutte inefficienti. Se ne conclude che l'autorità centrale deve calcolare direttamente la soluzione si-

aumento del ricavo totale, cioè che si rimane nel tratto in cui l'elasticità della domanda è maggiore di 1. Questo ostacolo può essere aggirato mediante fusioni inter-settoriali di settori diversi, ma naturalmente ciò renderà comunque più complesso e lungo il processo di fusione spontanea.

multanea del sistema, e per fare questo deve conoscere non solo le produttività marginali del lavoro (che potrebbe facilmente farsi comunicare dalle varie linee di produzione) ma anche tutte le interdipendenze tra prezzi e quantità.

III - I COSTI DELL'IMPRESA UNICA HERTZKIANA

Facciamo il punto di quanto abbiamo detto finora. E certamente vero, come afferma Nuti, che partendo da un'economia hertziana in equilibrio di breve periodo (in cui cioè lo stock di capitale e la sua distribuzione sono dati) vi è in generale una convenienza (nonché un debole incentivo) a iniziare un processo spontaneo di fusione. E anche vero che, in assenza di ostacoli derivanti da assunzioni *ad hoc* circa i costi di negoziazione e le diseconomie manageriali di scala, l'aumento dell'efficienza allocativa e quindi del reddito totale continuerà in generale fino a che l'intera economia si sarà fusa in un'unica impresa gigante. E infine vero che, una volta che l'impresa unica sia costituita, diventa puramente formale la distinzione tra salario e dividendo della cooperativa, in quanto l'allocatione delle risorse e la distribuzione del reddito sono le stesse. D'altra parte la regola hertziana della mobilità del lavoro è bensì abolita all'interno dell'impresa unica, ma, così come in Hertzkania, la struttura delle remunerazioni può consentire la piena soddisfazione delle preferenze dei lavoratori fra lavori di diversa disutilità; perciò, a meno che si introduca una specifica preferenza dei lavoratori per le diverse regole del gioco in quanto tali (su cui vedi oltre), la trasformazione dovrebbe essere accettata unanimemente.

Da tutto ciò Nuti deduce che il processo di fusione dal basso arriverà fino alla fine e che Hertzkania si trasformerà in un sistema di tipo ungherese, per così dire, senza che nessuno se ne accorga. Ma tale deduzione è contraddetta dall'analisi precedente. Il sistema di tipo ungherese, come abbiamo visto, si distingue da Hertzkania non solo per la dimensione dell'impresa, bensì perché è un sistema necessariamente *centralizzato* che, se vuole essere efficiente, deve essere diretto da un pianificatore onnipotente e onnisciente. Ciò comporterà dei costi reali di informazione e di calcolo, presumibilmente molto elevati, che gli individui razionali non potranno non mettere in conto. Tali costi crescono più che proporzionalmente mano a mano che avanza il processo di fusione; al di là di un certo punto, pertanto, non si può più assumere che la fusione non costa nulla agli interessati. Se è così, il processo spontaneo di fusione di arresterà *prima* dell'impresa unica; alternativamente, se i rappresentanti dei lavoratori si riunissero in un congresso costituzionale per decidere quale tipo di socialismo adottare, le alternative fra cui sce-

gliere sarebbero le stesse e la scelta sarebbe presumibilmente analoga. Ma allora il sistema si assesterà in una Hertzkania magari più « concentrata » di quella iniziale, ma in cui vale pur sempre la regola della mobilità del lavoro con tutte le conseguenze che ne derivano. Non sembra perciò sostenibile che Hertzkania sia organizzativamente instabile, cioè che degeneri *motu proprio* in un altro sistema.

Questa conclusione risulta ulteriormente rinforzata se ritorniamo a considerare il problema degli incentivi, discusso nel capitolo I. Se si ammette che l'incentivo individuale alla fusione, benché debole, sia sufficiente, allora si deve ammettere che sia sufficiente anche l'incentivo a investire, poiché la carenza di internazionalizzazione dei benefici è analoga nei due casi. Il processo di investimento, essendo decentrato, non incontra evidentemente le difficoltà del processo di fusione che abbiamo discusso sopra; inoltre, esso conduce, a differenza della fusione, ad una situazione efficiente di lungo periodo, in cui anche lo stock di capitale è ottimale. Se è così, sembra evidente che le imprese hertziane, poste di fronte all'alternativa tra fusione e investimento, sceglieranno la seconda strada a preferenza della prima, almeno quando i costi di informazione e di calcolo resi necessari dalla fusione cominciano a diventare rilevanti.

IV - LE FUSIONI IN ILLIRIA

A controprova del fatto che è improbabile che un sistema si trasformi « spontaneamente » in un altro in virtù di un semplice processo di fusione dal basso, si può osservare che l'argomento di Nuti può essere replicato pari pari a proposito del modello Ward-Domar-Vanek, e anzi a maggior ragione. In riferimento a tale modello, Nuti esamina soltanto il caso in cui la fusione costituisce una risposta a uno shock esogeno

✱ A prima vista si potrebbe pensare che vi sia una differenza tra fusione e decisione di investimento dal punto di vista del benessere individuale, in quanto, a differenza della fusione, l'investimento comporterebbe una rinuncia al consumo presente in cambio di un maggiore consumo futuro. Si può però immaginare uno schema nel quale le imprese sono obbligate a pagare allo Stato un'imposta proporzionale sullo stock di capitale in loro possesso, e possono ottenere dallo Stato fondi di investimento semplicemente dietro pagamento dell'imposta corrispondente. In questo modello degli investimenti (in un certo senso intermedio tra quello di Hertzka e quello di Breit e Lange, discussi in M. Ferrero (5)) l'imposta si configura come prezzo d'uso del capitale e può quindi essere variata fino a equilibrare domanda e offerta di capitale. Al prezzo (imposta) vigente in ogni momento, l'impresa decide di investire se la produttività marginale del capitale è maggiore del suo prezzo d'uso, per cui le decisioni di investimento saranno efficienti senza richiedere alcuna centralizzazione. In questo caso i cooperatori non diventano proprietari bensì solo affittuari dei beni capitali, per cui non debbono sacrificare alcuna parte del loro consumo per finanziare l'accumulazione; il sacrificio del presente a favore del futuro non è individuale ma collettivo (uno schema di finanziamento dell'investimento di questo tipo è proposto da J.E. McAPE (8)).

X

dal lato della domanda. Consideriamo invece una situazione di equilibrio di breve periodo di un'economia « illirica », in cui (per semplicità) ogni industria sia già completamente monopolizzata¹ e domandiamoci se due monopoli settoriali abbiano convenienza a fondersi tra loro, assumendo come dato il totale dell'occupazione determinato separatamente in base alla massimizzazione del reddito netto per addetto (produttività media netta in valore) compiuta precedentemente da ciascun monopolio.

Come è noto, la condizione di massimo per un monopolio illirico i , che disponga di piena libertà di decidere il proprio livello di occupazione, è la seguente:

$$\frac{dq_i}{dh_i} \left(p_i + q_i \frac{\partial p_i}{\partial q_i} \right) = (p_i q_i - R_i) / h_i \quad (6)$$

dove R_i è il costo fisso connesso all'uso del capitale. Evidentemente il lato destro dell'eguaglianza è il dividendo, o reddito netto per addetto.

Due monopoli settoriali 1 e 2, i cui livelli ottimali di occupazione h_1 e h_2 sono stati determinati in base all'equazione (6), potranno verificare se, fondendosi fra loro, riescono ad aumentare la somma dei loro ricavi netti (in valore), a parità di occupazione totale, spostando produzione e occupazione da una linea di produzione all'altra. Per verificare questa possibilità, bisogna impostare il problema di massimizzare il ricavo congiunto:

$$p_1(q_1, q_2) q_1 + p_2(q_1, q_2) q_2 - (R_1 + R_2) \quad (7)$$

sotto i vincoli:

$$q_1 = q_1(h_1) \quad (8)$$

$$q_2 = q_2(h_2) \quad (9)$$

$$h_1 + h_2 = \bar{h} \quad (10)$$

dove \bar{h} è il totale dell'occupazione precedentemente determinata dai due monopoli separati. Il vincolo (10) significa che la fusione, se risulta con-

166

¹ La differenza che in Herizkandia (cfr. nota 6), in Illiria la fusione tra imprese appartenenti a una stessa industria non è limitata dal lato della domanda, in quanto un monopolio illirico, potendo variare l'occupazione, determinerà sempre la sua produzione ottimale nella zona in cui l'elasticità della domanda è maggiore di 1. Il processo di fusione può essere pertanto molto più semplice e lineare che in Herizkandia.

veniente dal punto di vista del reddito, sarà votata all'unanimità da tutti i lavoratori delle due imprese perché non implica licenziamenti.

La condizione che massimizza l'espressione (7) sotto i detti vincoli è la seguente:

$$\frac{dq_1}{dh_1} \left(\frac{\partial p_1}{\partial q_1} q_1 + \frac{\partial p_2}{\partial q_1} q_2 + p_1 \right) = \frac{dq_2}{dh_2} \left(\frac{\partial p_2}{\partial q_2} q_2 + \frac{\partial p_1}{\partial q_2} q_1 + p_2 \right) \quad (11)$$

Questa condizione di massimo implica in generale un livello di $p_1 q_1 + p_2 q_2 - (R_1 + R_2)$ maggiore della somma di $p_1 q_1 - R_1$ e $p_2 q_2 - R_2$ ottenuti in base alle condizioni (6). Se per esempio il lato destro della (11) fosse maggiore del lato sinistro, le due imprese potrebbero aumentare il valore del prodotto netto totale spostando lavoratori dalla produzione 1 alla produzione 2.

V - I COSTI DELL'IMPRESA UNICA ILLIRICA
E IL SISTEMA DI COOPERATIVE INEGUALITARIE

Come potrà essere realizzato tale spostamento e quali implicazioni avrà? Una delle strade possibili è certamente la fusione delle due imprese in un'unica entità. In conseguenza della fusione e dello spostamento dei lavoratori fino al punto in cui la (11) è soddisfatta, le produttività medie nette in valore delle due imprese saranno diminuite rispetto alla situazione precedente, ma il reddito netto totale dell'impresa 2 sarà aumentato più di quanto sarà diminuito quello dell'impresa 1, cosicché il reddito netto complessivo delle due imprese sarà aumentato: essendo rimasta invariata l'occupazione totale ed essendo aumentata la torta da distribuire, le quote pro-capite saranno perciò maggiori. Ma questa torta dovrà necessariamente essere distribuita in modo inegualitario nel senso che sarà violato il principio di « eguale remunerazione per eguale lavoro ». Infatti se i nuovi lavoratori che affluiscono all'impresa 2 ricevessero lo stesso dividendo dei vecchi lavoratori di quest'ultima, il dividendo effettivamente distribuito nell'impresa 2 sarebbe uguale alla sua produttività media netta che, come si è detto, diminuisce in seguito allo spostamento; ma in tal caso i vecchi lavoratori non acconsentirebbero alla fusione. Perché questi ultimi acconsentano bisogna che il loro dividendo rimanga almeno invariato, e ciò richiede che i nuovi entranti ricevano un dividendo minore di quello dei vecchi. D'altra parte, perché i lavoratori che rimangono nell'impresa 1 acconsentano alla fusione, bisogna che anche il loro dividendo rimanga almeno invariato. Abbiamo

così tre soluzioni-limite: tutto il beneficio netto della fusione va ai vecchi lavoratori dell'impresa 2, oppure tutto va ai lavoratori che rimangono nell'impresa 1, oppure ancora tutto va ai lavoratori che si spostano dalla 1 alla 2. Ognuna di esse rappresenta evidentemente un miglioramento paretiano rispetto alla situazione precedente alla fusione; la soluzione distributiva è indeterminata e verrà stabilita mediante contrattazione in qualche punto intermedio tra questi tre estremi. Tutte queste soluzioni sono però accomunate dal fatto che i lavoratori dell'impresa 2, per lo stesso tipo di lavoro, non riceveranno tutti lo stesso dividendo.

Questa configurazione coincide sostanzialmente con l'equilibrio di un monopsonio discriminante, che differenzia (a blocchi) la remunerazione del lavoro in modo da appropriare all'impresa una parte della rendita del lavoratore. Se la discriminazione dei dividendi fosse continua anziché a blocchi, la struttura risultante sarebbe formalmente identica alla Cooperativa Inegualitaria ipotizzata da Meade. In essa il dividendo del lavoratore « è tale che rende conveniente al nuovo socio entrare e ai vecchi soci lasciarlo entrare. Un socio una volta entrato ... può uscire soltanto se gli conviene, e al tempo stesso se può rendere conveniente per gli altri soci lasciarlo uscire »^X. In altre parole, il lavoratore deve « pagarsi » l'uscita, compensando i soci per la perdita derivante dal suo ritiro. La fusione inegualitaria da noi descritta implica questo stesso criterio di compensazione, in quanto i lavoratori che lasciano l'impresa 1 « compensano » i loro vecchi soci con un aumento del dividendo in modo da renderli almeno indifferenti alla loro uscita.

Come si vede: a parità di beneficio netto derivante dalla fusione, in Illiria l'incentivo a fondersi mediante un processo spontaneo è molto più forte che in Hertzkania, in quanto il beneficio netto viene interamente appropriato dagli iniziatori della fusione anziché tradursi in un'externalità a beneficio di tutti. Nonostante ciò, tuttavia, al di là di un certo punto il processo di fusione incontrerà esattamente lo stesso ostacolo che incontrerebbe in Hertzkania: con il crescere del grado di concentrazione dell'economia, i prezzi diventano sempre meno parametrici e i segnali di mercato devono essere sostituiti, all'interno di ogni impresa, da un calcolo diretto dell'allocazione efficiente. Al limite, quando l'intera economia fosse concentrata in un'unica impresa, la soluzione ottimale dovrebbe anche qui essere calcolata direttamente da un pianificatore centrale onnisciente. Per rendersi conto di ciò, basta notare che l'equazione (11), riscritta per $n-1$ industrie, si trasforma nelle $n-1$ equazioni (5) che l'autorità centrale dell'impresa unica hertzkania doveva risolvere: anche l'autorità centrale illirica, per determinare la soluzione ottimale che soddisfa queste $n-1$ equazioni, deve conoscere tutte le interdipendenze tra

X J. E. MEADE (7), p. 416.

prezzi e quantità. Anche in Illiria, dunque, la fusione ad un certo punto diventa economicamente costosa, e dovrà perciò arrestarsi prima di giungere all'impresa unica.

D'altra parte, lo stesso beneficio netto totale che i lavoratori di due imprese possono ricavare fondendosi tra loro può essere egualmente ottenuto senza fondersi ma adottando direttamente le regole della cooperativa inegualitaria di Meade. Infatti se il lato destro della (11) fosse maggiore del lato sinistro, e se valesse la regola inegualitaria, alcuni lavoratori dell'impresa 1 avrebbero convenienza ad offrirsi all'impresa 2, contrattando una remunerazione più bassa di quella vigente nell'impresa 2 ma più alta di quella che percepivano nell'impresa 1, e al tempo stesso sufficiente a compensare integralmente i loro ex-soci della perdita provocata dalla loro uscita e a lasciare loro ancora un guadagno netto. Lo spostamento cesserà soltanto quando la condizione (11) sarà soddisfatta. Quindi anche in questo caso il prodotto netto congiunto delle due imprese sarà massimo, e perciò uguale a quello ottenibile mediante la fusione. Il beneficio netto è anche in questo caso interamente appropriato dagli interessati, e pertanto l'incentivo individuale ad adottare la regola di Meade ha esattamente la stessa forza dell'incentivo a fondersi.

Prima di trarre le conclusioni di questo discorso, bisogna però accertarsi che la fusione dell'intera economia in un'unica impresa non possieda vantaggi aggiuntivi, rispetto all'adozione del sistema di Meade, tali da compensarne gli svantaggi. La cooperativa inegualitaria di Meade possiede due notevoli virtù. La prima è che la risposta di breve periodo dell'impresa a variazioni della domanda, che nella cooperativa illirica « egualitaria » è notoriamente o instabile o perversa, diventa stabile e virtuosa, nel senso che l'aumento della domanda di un prodotto provoca un aumento della produzione e dell'occupazione^X. La seconda è che le imprese hanno convenienza a occupare tutti i lavoratori disposti ad accettare un dividendo uguale alla loro produttività marginale, fino al raggiungimento della piena occupazione. In questo senso la cooperativa inegualitaria, analogamente all'impresa capitalistica partecipativa e diversamente dall'impresa capitalistica che assume dietro salario e dalla cooperativa illirica, si equilibra ad un livello positivo di eccesso di domanda di lavoro, ed è perciò intrinsecamente « virtuosa » dal punto di vista macroeconomico nel senso definito da Weitzman^X.

Se il processo di fusione da noi ipotizzato giungesse effettivamente alla costituzione dell'impresa unica, questa economia-impresa esibirebbe

X *ibid.*, pp. 417-418.
X M. L. WEITZMAN (11)

x 10

le stesse virtù del sistema di Meade^X. Infatti se, una volta completata la fusione, la domanda di uno dei prodotti aumentasse, si avrebbe un aumento della produttività media in quella linea di produzione e perciò, data la regola distributiva adottata, si avrebbe uno spostamento di lavoratori verso tale linea, cosicché il processo di aggiustamento sarebbe virtuoso. Quanto all'occupazione, nell'impostare il problema di massimizzazione del ricavo congiunto abbiamo, per comodità espositiva, supposta fissa l'occupazione totale (vincolo (10)) per garantire l'unanimità della decisione di fusione. Ma, una volta dimostrato che la fusione comporta necessariamente una distribuzione inegualitaria, il vincolo (10) può essere eliminato perché, lasciando l'impresa libera di variare l'occupazione totale, non vi è più alcun pericolo che la massimizzazione del reddito comporti licenziamenti. Infatti l'operare della regola inegualitaria fa sì che l'occupazione possa solo variare verso l'alto, fino al completo assorbimento dello disoccupazione.

Possiamo ora tirare le somme. L'impresa unica illirica raggiunge lo stesso livello massimo di reddito del sistema di Meade e ne possiede le stesse virtù in termini di efficienza sociale. D'altra parte ne riproduce le caratteristiche inegualitarie, anche se la distribuzione dei redditi non è identica perché nell'impresa unica essa (entro una certa zona) è indeterminata mentre in Meade essa è determinata dalle curve delle produttività marginali; questa impresa unica illirica è perciò diversa da quella a cui si perverrebbe a partire da Hertzkania (il sistema di tipo ungherese di Nuti) la quale sarebbe invece egualitaria. Ma in più l'impresa unica illirica, a paragone del sistema di Meade, presenta lo svantaggio decisivo di rendere necessaria, se vuole essere efficiente, una centralizzazione dell'informazione e del calcolo che, a parità di reddito, diminuisce il benessere dei lavoratori. Se immaginiamo un congresso costituzionale in cui i lavoratori, posti di fronte a tale bilancio dei vantaggi e svantaggi, siano chiamati a decidere quale dei due sistemi adottare, non sembra dubbio che sceglierebbero il sistema di Meade.

Sembra dunque che l'impresa unica illirica sia il peggiore dei sistemi considerati anche dal punto di vista dell'interesse individuale dei partecipanti. Il *trade-off* efficiente, nella scelta tra i sistemi economici qui

x 10

^XAnche U. PAGANO (10) immagina una ingegnosa riforma dell'economia illirica che la renda « virtuosa » nello stesso senso discusso nel testo: la sua proposta è perciò una strada alternativa che mira allo stesso obiettivo. Essa inoltre, come la proposta di Meade e a differenza della fusione, possiede i vantaggi inerenti alla piccola scala e alle sue caratteristiche incentivanti, di cui si tratta di seguito nel testo. Cfr. anche B. JUSSÉ (6) per un'interessante discussione della possibilità che un'economia cooperativa, mediante la variazione degli orari e la ripartizione del lavoro, esibisca un comportamento macroeconomico virtuoso. Più in generale, sul problema della risposta « perversa » dell'offerta in un'economia illirica e delle diverse possibilità per neutralizzarla, cfr. i fondamentali lavori di B. WARP (13), E.D. DOMAR (4) e J.E. MEADE (7), (8), in cui è trattato fra l'altro il caso di un'impresa multiprodotto che può essere pensata come il risultato di una fusione tra imprese di settori diversi.

considerati, sembra essere tra Hertzkania e il sistema di Meade: se si privilegia l'egualitarismo delle remunerazioni si sceglie Hertzkania, se invece si è disposti a sacrificare l'egualitarismo a favore dell'efficienza allocativa si sceglie Meade. Se poi si vuole spostarsi verso una posizione efficiente mantenendo le caratteristiche egualitarie di Hertzkania, la via più conveniente, come si è visto nel capitolo III, non è quella della fusione in un'impresa unica bensì quella dell'investimento.

Ci pare dunque di poter affermare che, analogamente a Hertzkania, anche Illiria è organizzativamente stabile nei confronti delle tendenze alla fusione, cioè non tende a trasformarsi spontaneamente in un'impresa unica. Essa è invece instabile — se si riconosce con Meade che la cooperativa inegualitaria implica un insieme di regole del gioco che definiscono un sistema economico diverso da Illiria — nei confronti delle tendenze inegualitarie nel senso descritto, se non intervengono (come si vedrà) controtendenze di altro tipo.

economica

VI - EFFICIENZA X E PREFERENZE COLLETTIVE
SUI SISTEMI ECONOMICI

x 11

E il caso a questo punto di allargare il discorso introducendo una considerazione in un certo senso extraeconomica ma fondamentale. Se è vero, come argomenta Vanek^X, che uno dei vantaggi fondamentali dell'autogestione è la motivazione e la partecipazione dei lavoratori e che essa è tanto maggiore quanto più ravvicinato e visibile è il legame tra impegno produttivo individuale e risultati economici, ne segue che a parità di condizioni un sistema decentrato di « piccole » imprese sarà preferibile a un'impresa unica dove il contributo produttivo dell'individuo è praticamente trascurabile. Anzi Vanek trae da ciò l'ipotesi che una economia autogestita tenderà a generare imprese di minori dimensioni e quindi strutture di mercato più concorrenziali a paragone di qualunque altra economia di mercato.

Questo argomento contro le fusioni, basato sull'« efficienza X » dell'impresa, si applica con eguale forza sia all'economia hertzkania che a quella illirica. Quand'anche non fosse vero che in queste economie la fusione in un'unica impresa incontra l'ostacolo insormontabile del calcolo diretto dal centro, l'argomento di Vanek basterebbe di per sé a gettare dubbi di fondo sull'idea che un sistema atomistico si trasformi « spontaneamente » in un'impresa unica. Se alternativamente immaginiamo un congresso costituzionale, cioè un processo di scelta collettiva an-

^XJ. VANEK (11) e (12).

ziché atomistica fra i sistemi economici, non c'è ragione di pensare che i lavoratori non dovrebbero riconoscere tutto il peso di questa considerazione. L'altra via di trasformazione dell'economia illirica invece — la adozione del sistema di Meade di cooperative inegualitarie — è evidentemente immune da questa difficoltà; ma qui interviene presumibilmente una preferenza implicita o esplicita della collettività a favore dell'eguaglianza di remunerazione per lo stesso lavoro (almeno all'interno di ogni singola impresa). Ciò può aiutare a spiegare perché le spinte alla discriminazione delle remunerazioni, che pure sono visibili sia in Jugoslavia che nelle cooperative esistenti in Occidente, non possano andare al di là di certi limiti; da questo punto di vista la fusione da noi descritta, finché rimane a uno stadio parziale, in quanto discrimina non individualmente ma a blocchi di lavoratori, può essere un modo indiretto e mascherato di realizzare parte dei benefici del sistema di Meade aggirando la preferenza collettiva per l'eguaglianza: ma in tal caso si ritorna al problema di Vanek della dimensione d'impresa e degli aspetti motivazionali ad essa connessi. Ci si può attendere, se questo è vero, che l'organizzazione industriale che ne risulterà rappresenterà un qualche compromesso tra queste tendenze contrastanti; il che può aiutare a capire perché, contrariamente all'ipotesi di Vanek, il grado di concentrazione osservabile nell'industria jugoslava sia relativamente elevato.

Tutto ciò suggerisce che non è possibile pervenire a conclusioni circa la stabilità organizzativa dei sistemi economici basandosi unicamente su argomenti relativi all'efficienza allocativa, senza considerare le preferenze esplicite degli individui e dei gruppi sociali per i diversi sistemi economici. E in questo senso che deve essere accolto e sviluppato l'invito di Nuti ad andare al di là della tradizionale analisi di equilibrio dei sistemi economici. Su questa strada è certamente positivo che la gamma delle alternative di scelta, anche soltanto ipotetiche, sia ampliata e arricchita: anche lo studio dei sistemi economici utopistici in quanto tali può qui dare un suo contributo.

FRANCO CUGNO*

Laboratorio di Economia politica
dell'Università di Torino

MARIO FERRERO*

Laboratorio di Economia politica
dell'Università di Torino

13

* Nell'ambito di un lavoro che è essenzialmente unitario e frutto di uno sforzo comune, i paragrafi I, II e III sono stati scritti da Mario Ferrero e i paragrafi IV, V e VI da Franco Cugno. Gli autori ringraziano Alberto Chiloni per i suoi utili commenti.

BIBLIOGRAFIA

- [1] M. BRGIT - O. LANGE, *Un modello di economia socialista di mercato autogestita con garanzia di pieno impiego e di uguaglianza distributiva*, in « Rivista internazionale di Scienze sociali », XC, n. 3, 1982.
- [2] A. CHILLOSI, *Il modello di economia socialista di mercato autogestita di Breit e Lange*, in « Rivista internazionale di Scienze sociali », XC, n. 3, 1982.
- [3] F. CUGNO, *L'impresa e il mercato in un'economia con diritto dei lavoratori ad essere assunti*, in « Rivista internazionale di Scienze sociali », XCI, n. 2-3, 1983.
- [4] E.D. DONLAR, *The Soviet Collective Farm as a Producer Cooperative*, in « American Economic Review », LVI, 1966.
- [5] M. FERRERO, *L'economia utopistica di Theodor Hertzka e il problema della giustizia dei sistemi economici*, in « Rivista internazionale di Scienze sociali », XCI, n. 2-3, 1983.
- [6] B. JOSSA, *Sulla teoria economica dell'impresa autogestita*, in « Rivista internazionale di Scienze sociali », XCI, n. 1, 1983.
- [7] J.E. MEADE, *The Theory of Labour-Managed Firms and of Profit Sharing*, in « Economic Journal » (numero speciale in onore di E.A.G. Robinson), 1972.
- [8] J.E. MEADE, *The Adjustment Processes of Labour Cooperatives with Constant Returns to Scale and Perfect Competition*, in « Economic Journal », LXXXIX, dicembre 1979.
- [9] D.M. NUTI, *Fusioni di imprese ed efficienza nei modelli di economie autogestite*, in « Rivista internazionale di Scienze sociali », XCI, n. 4, 1983.
- [10] U. PAGANO, *Occupazione ed autogestione: una alternativa intermedia*, 1984 (non pubblicato).
- [11] J. VANEK, *Decentralization Under Workers' Management: A Theoretical Appraisal*, in « American Economic Review », LIX, n. 5, 1969.
- [12] J. VANEK, *The General Theory of Labor-Managed Market Economies*, Cornell University Press, Ithaca (N.Y.) 1970.
- [13] B. WOOD, *The Socialist Economy*, Random House, New York 1967.
- [14] M.L. WEITZMAN, *Some Macroeconomic Implications of Alternative Compensation Systems*, in « Economic Journal », XCIII, dicembre 1983.

12

14

Associazione Italiana per lo Studio dei
Sistemi Economici Comparati

1. Convegno Scientifico Annuale
Torino, 25-26 ottobre 1984

L'ECONOMIA SOMMERSA ALL'EST E ALL'OVEST

Bruno Dallago
Università di Trento

Trento, ottobre 1984

(P)

2

L'ECONOMIA SOMMERSA ALL'EST E ALL'OVEST(*)

Bruno Dallago

L'economia sommersa costituisce una parte, rilevante ma sicuramente non maggioritaria, di quella che può essere definita economia irregolare, vale a dire tutte quelle attività economiche che presentano irregolarità di vario genere - fino a vere e proprie illegalità - nei fattori produttivi o nella loro organizzazione, o in ambedue. L'economia irregolare può consistere sia in attività produttive che redistributive (cf. figg. 1 e 2). In questa sede prenderò in esame una sola parte di questo vasto settore, e cioè le attività produttive in cui le forme organizzative sono irregolari ("produzione irregolare di beni legali" in fig. 2). I fattori, invece, possono essere sia irregolari che regolari, mentre i beni e servizi prodotti sono perfettamente legali, e in genere sono o possono essere prodotti anche dal settore regolare. Di conseguenza, le attività volte alla produzione di beni e servizi debbono essere nascoste, cioè non sono registrate ufficialmente, né sono ufficialmente note alle autorità o alle associazioni di categoria.

Si tratta quindi di vere e proprie attività sommerse, il cui fine non può che essere personale, cioè non istituzionale. Esso consisterà quindi nell'arricchimento dei promotori e nella realizzazione delle loro aspirazioni, e in una occupazione e relativo reddito per i lavoratori.

(*) Ringrazio il prof. Gregory Grossman dell'Università della California a Berkeley per l'ospitalità riservatami durante un periodo trascorso presso il Dipartimento di Economia di quella università, e inoltre, per lo stesso motivo, il Russian and East European Center dell'Università dell'Illinois, che mi hanno permesso di realizzare la ricerca da cui il presente lavoro è tratto. Parti di questa ricerca sono state finanziate dal CNR nell'ambito del contratto 82.01247.10, di cui è titolare il prof. Sergio Alessandrini e dal Ministero della Pubblica Istruzione nell'ambito del contratto 13 A/83, di cui è titolare la prof. Rita Di Leo.

6900

FIG. 1. LA CLASSIFICAZIONE GENERALE DI UN' ECONOMIA

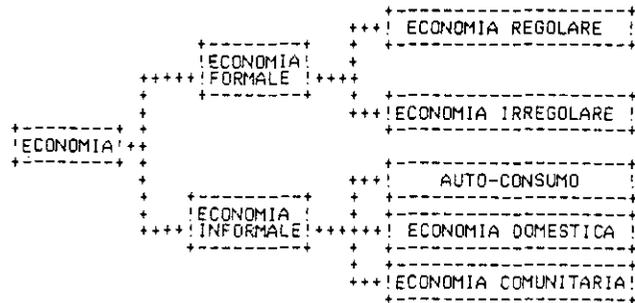
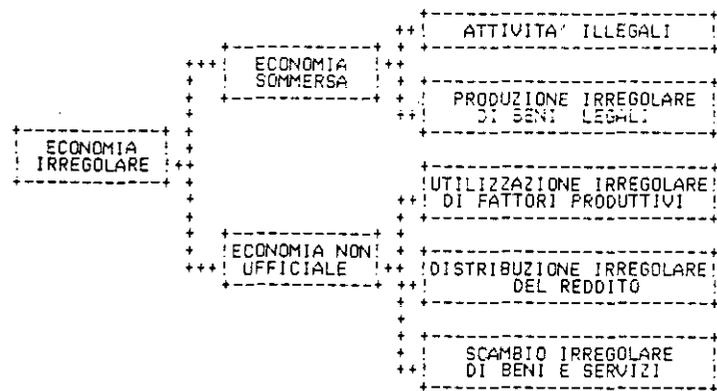


FIG. 2. LE COMPONENTI DELL'ECONOMIA IRREGOLARE

1. Le caratteristiche di base.

Nelle economie di tipo sovietico questa categoria comprende parte di quello che viene di solito definito il settore privato sommerso, e che include le cosiddette attività imprenditoriali sommerse. Queste possono essere di due tipi. Da un lato ci sono le imprese private sommerse vere e proprie, che costituiscono la componente con i tratti più puri. Si tratta di attività imprenditoriali private nel senso pieno del termine, con l'impiego di forza lavoro salariata, e con a capo uno o più individui che promuovono e organizzano la produzione. Le risorse produttive vengono ottenute sul mercato non ufficiale, e possono provenire sia da altre imprese sommerse, che dalle imprese statali o cooperative, in via ovviamente irregolare. Così lo scambio della produzione ottenuta avviene ugualmente sul mercato irregolare.

Il capitale iniziale viene solitamente messo dall'imprenditore-promotore che lo trae da varie attività, generalmente della seconda economia, o che avvia una piccola attività con risorse finanziarie provenienti dal proprio risparmio personale o di parenti e amici, e che poi piano piano riesce ad allargare. Il profitto viene poi reinvestito solitamente nella medesima impresa. Queste imprese sono ovviamente oggetto di compravendita, ma rimangono sempre all'interno della seconda economia.

I beni di consumo ed i servizi personali sono ovviamente la parte prevalente della produzione di queste imprese. Fra i primi si possono annoverare articoli di abbigliamento, calzature, articoli per la casa, registrazioni di musica occidentale, bevande alcoliche, e in generale articoli di moda. Fra i secondi prevalgono articoli di riparazione di abitazioni e apparecchiature domestiche, trasporti di beni e persone. Ci sono tuttavia casi in cui queste imprese forniscono mezzi di produzione, benché assai più di rado.

L'impresa sommersa privata completamente autonoma è però un caso relativamente raro, per ovvie ragioni di possibilità di sopravvivenza. Assai più diffuso è invece il caso di simbiosi o connivenza con imprese statali o cooperative. Ciò dà luogo a quelle che sono state definite attività "cripto-private" o "pseudo-

socialiste". Esistono due varianti di queste attività. La prima consiste in attività private, spesso di dimensioni notevoli, che hanno luogo dietro la facciata protettiva di una fabbrica statale o di una fattoria collettiva.

In questo caso, accanto alla sua attività ufficiale, la stessa fabbrica statale produce beni o servizi, spesso diversi da quelli regolari, la cui esistenza non risulta ufficialmente. Essi sono prodotti con le stesse attrezzature, generalmente da parte dello stesso personale dirigente e dagli stessi lavoratori impegnati nella produzione ufficiale. Gli input, compreso il lavoro, sono tuttavia pagati non dagli amministratori ufficiali della fabbrica, ma da privati. Queste persone possono quindi essere definite come i proprietari di una vera e propria fabbrica sommersa, in quanto sono i proprietari dei beni da questa prodotti, e intascano i proventi derivanti dalla loro vendita.

Si forma così una classe di milionari (in rubli) sommersi, composta spesso da clan familiari che arrivano a possedere anche decine di fabbriche e che hanno a disposizione una rete commerciale per la vendita dei prodotti assai vasta. Accanto a questi, esistono anche numerosi piccoli imprenditori, che possiedono soltanto parti di una fabbrica o piccoli laboratori.

Tutto questo comporta ovviamente che l'impresa sommersa paghi la protezione ricevuta. E questa corruzione accompagna tutta la vita dell'impresa, dalla sua nascita alla sua morte, e caratterizza tutte le fasi del processo produttivo: essa varia dai pagamenti fatti a ufficiali degli organi amministrativi dello stato e al personale dirigente dell'impresa ufficiale che fa da schermo, alla corruzione di altre imprese e organi statali per ottenere mezzi di produzione, dall'acquisto di beni rubati, alla corruzione della polizia.

La seconda variante è costituita da imprese che sono proprietà dello stato. Anche la produzione è quella prevista dal piano assegnato all'impresa, benché essa avvenga in quantità maggiore. L'impresa viene tuttavia condotta e amministrata come se fosse un'impresa privata del direttore. Di conseguenza, il reddito prodotto dall'impresa viene intascato dallo stesso e dai suoi complici, fatta salva la quota da versare allo stato. Questo caso è assai frequente

nell'agricoltura e nei servizi, soprattutto nel caso di piccole unità con processi produttivi ad alta intensità di lavoro. In tal caso infatti è assai più difficile per le autorità controllare l'output in funzione dell'input materiale. È ovvio che in questo caso va considerata come parte dell'economia irregolare solo quella parte della produzione e il relativo reddito che viene intascata dal direttore senza che le autorità ne siano ufficialmente a conoscenza.

In ambedue i casi siamo in presenza di risorse che teoricamente dovrebbero essere utilizzate dal settore regolare a fini istituzionali, vale a dire per produrre beni e servizi da vendere sul mercato regolare o da allocare attraverso il piano. È assai difficile valutare quantitativamente il ruolo di questo settore nelle economie di tipo sovietico, anche perché sembrano esserci differenze notevoli da un paese all'altro. In Unione Sovietica il loro ruolo sembra relativamente rilevante, benché tutt'altro che decisivo. Ma anche in questo caso vanno messe in rilievo pronunciate differenze territoriali fra le varie repubbliche e città dell'Unione. Fra i vari centri, poi, si sviluppano contatti e legami assai stretti.

In complesso, quindi, questa categoria della seconda economia costituisce un tratto relativamente rilevante delle economie di tipo sovietico. In base soprattutto all'analisi della realtà sovietica sembra possibile dedurre - pur con ampio beneficio di dubbio - che questa categoria interessa maggiormente le attività produttive ad alta intensità di lavoro. Essa interessa in particolare, per ovvi motivi, le attività meno standardizzate, in cui più difficile è il controllo delle attività stesse.

In caso contrario, l'organizzazione dell'attività produttiva sommersa diventerebbe troppo complessa. Ciò comporterebbe il coinvolgimento di troppe persone, sia per organizzare la produzione stessa, che per il suo smercio. I costi, del resto, rischierebbero di crescere eccessivamente, in particolare quelli dovuti alla corruzione. Si avrebbe così una perdita di competitività dei beni e servizi prodotti, nonché una maggiore vulnerabilità dell'organizzazione stessa nei confronti della repressione da parte delle autorità. Per gli stessi motivi, le imprese sommerse si mantengono prevalentemente di dimensioni medio-piccole, e producono spesso beni non prodotti dal

settore regolare o scarsi.

Infine, le attività sommerse sembrano concentrate prevalentemente nei centri più dinamici del paese, dove l'attività economica è maggiore. Ciò presumibilmente sia perché il più elevato livello di attività dell'ambiente crea maggiori occasioni anche per le imprese sommerse, sia perché diviene più facile l'occultamento delle stesse. In esse sembrano del resto maggiormente impegnati i membri di minoranze etniche dinamiche e coese. Le minoranze più spesso citate sono infatti gli ebrei, le minoranze delle repubbliche baltiche e quelle delle repubbliche caucasiche.

Nelle economie di tipo capitalistico questa categoria di attività sommerse sembra meno rilevante, e sembra prevalentemente confinata alla produzione e alla commercializzazione di beni e servizi illegali, e all'abusivismo edilizio. Pochi sono, nel panorama generale dei lavori dedicati all'economia irregolare nelle economie di tipo capitalistico, gli autori che fanno cenno all'esistenza di vere e proprie imprese sommerse. Ma anche in questo caso tali accenni vengono fatti in modo per lo più indiretto. Qualche autore ammette esplicitamente, al contrario, l'esistenza di vere e proprie imprese sommerse che possono assumere anche dimensioni rilevanti.

Un caso separato - e per certi versi assai simile a quanto visto per le economie di tipo sovietico - è costituito dalla rete di attività sommerse che si sviluppano all'interno di istituzioni speciali, quali le prigioni. Qui le attività sommerse arrivano a coinvolgere, direttamente o indirettamente tutta la popolazione e si configurano in poche imprese produttrici a carattere oligopolistico e in una vasta rete di intermediari e piccoli gruppi di persone che possono essere descritte come imprese concorrenziali. Questo tipo di attività sommerse coesiste accanto all'economia regolare della prigione e, come nelle economie di tipo sovietico, ha lo scopo di accrescere l'offerta e la varietà di beni e servizi a disposizione del consumatore e non di sostituire l'offerta regolare.

È tuttavia l'Italia il paese in cui questa categoria dell'economia irregolare ha ricevuto maggiore, seppur frammentaria, attenzione. Ci sono stati anche tentativi di delineare i tratti fondamentali dell'impresa sommersa "rappresentativa", e di illustrarne il processo

di nascita e sviluppo. Il discorso sulle imprese sommerse in Italia è però strettamente legato al fenomeno del decentramento produttivo da un lato, e a quello delle attività illegali dall'altro. È indubbio infatti che anche nel nostro paese la maggior parte delle imprese sommerse siano legate a queste due diverse attività. Fra le attività sommerse più tipiche si possono ricordare l'abusivismo edilizio, la produzione sommersa di alcoolici e il contrabbando di sigarette, la falsificazione di documenti e banconote, le imprese abusive di trasporto, la contraffazione di dischi e la falsificazione di opere d'arte, la produzione sommersa di beni, quali articoli d'abbigliamento concentrata soprattutto in alcune zone del paese (ad esempio Napoli, Prato), abusivismo nelle professioni (ad esempio, odontotecnici che esercitano il lavoro di dentisti), produzioni sommerse indotte da altre attività irregolari (a Napoli è stata ad esempio rivelata l'esistenza di una fabbrica sommersa di motoscafi per contrabbandieri).

In Italia le attività sommerse sono presenti anche in alcuni settori manifatturieri, in misura probabilmente maggiore che nel caso di altre economie di tipo capitalistico. La loro caratteristica fondamentale è che "tutti sono ad intensità di lavoro molto elevata, le economie di scala non giocano un ruolo rilevante e la tecnologia si presta facilmente al cottimo; inoltre la dimensione delle imprese che operano in questi settori è tipicamente piccola se comparata al resto del settore manifatturiero" (B. Contini).

2. Le cause.

Nel sistema economico di tipo sovietico il fenomeno è più rilevante e pervasivo ed è stato notato da lungo tempo da vari autori. Si è arrivati anche ad individuarlo come la componente fondamentale della rinascita del capitalismo in Unione Sovietica. Una visione del genere è ovviamente assai semplicistica, in quanto non parte dalla realtà di questo sistema e non coglie la natura peculiare di questo fenomeno.

Queste imprese, nel sistema di tipo sovietico, sono illegali, soprattutto per motivi di ordine ideologico. La legge proibisce

infatti qualsiasi forma di capitalismo, con cui vengono identificate tutte le imprese private con qualsiasi numero di lavoratori dipendenti. Tuttavia la proibizione legale non è sufficiente di per sé a spiegare l'esistenza di questo settore. Esso esiste ed è assai florido nonostante la legge, perché presenta grandi vantaggi per coloro che ne fanno parte e perché c'è un'oggettiva necessità dei beni e servizi che esso produce ed offre. La causa fondamentale della sua esistenza va quindi ricercata nella domanda che esiste per quella produzione e che non è soddisfatta da nessun altro settore.

È pertanto necessario rifarsi alle caratteristiche fondamentali e al funzionamento del sistema economico di tipo sovietico e chiederci da dove viene questa domanda e perché non c'è un'offerta sufficiente da parte dell'economia regolare. Ciò può essere spiegato dalle caratteristiche istituzionali e organizzative del sistema, che provocano una situazione di scarsità strutturale. Ciò significa appunto che la quantità prodotta di beni e servizi è inferiore, a parità di altre condizioni, a quella che gli utilizzatori vorrebbero ottenere, mentre le imprese regolari, a causa del loro vincolo di bilancio morbido, non sono interessate ad accrescere la produzione. Inoltre, la scarsità di input produttivi, lavoro e beni d'investimento, non permette di ottenere dall'economia regolare quell'aumento di produzione che il governo spesso tenta di ottenere, o comunque rende difficile e insufficiente il conseguimento di questo obiettivo.

La scarsità di un bene o di un servizio può comunque essere attenuata od eliminata agendo sulla domanda. Questa può essere limitata con mezzi amministrativi, monetari o fiscali. Se questa limitazione colpisce gli input produttivi utilizzati dalle imprese, può portare ad una diminuzione della loro produzione, e quindi a scarsità di altri beni o servizi. Nel caso le imprese abbiano un vincolo di bilancio morbido è tuttavia difficile raggiungere una limitazione della domanda con strumenti di politica economica, vale a dire incrementando i prezzi dei beni scarsi, oppure riducendo le risorse in possesso delle imprese con una accresciuta tassazione. La morbidezza del vincolo di bilancio consiste infatti proprio nella possibilità e capacità delle imprese di scaricare eventuali

incrementi di costo sul bilancio dello stato, oppure sui consumatori.

Un aumento dei prezzi dei beni e servizi scarsi può addirittura ottenere effetti opposti a quelli voluti. È avvenuto spesso che un aumento del prezzo di un bene non solo non ne ha scoraggiato l'utilizzo, ma ha portato ad una diminuzione della sua produzione. A prezzi più elevati, infatti, l'impresa produttrice riesce a realizzare il proprio piano di produzione, fissato generalmente in valore, con una quantità prodotta inferiore. Restano quindi gli strumenti amministrativi - ad esempio il razionamento del bene o servizio scarso - che sono indubbiamente più efficaci, date le caratteristiche del sistema. Essi finiscono tuttavia con l'accentuare proprio quelle caratteristiche che si vorrebbero eliminare e che portano al continuo riprodursi della scarsità. Questi strumenti sono inoltre efficaci in senso negativo, cioè di limitare la domanda. Essi sono difficilmente in grado di accrescere l'offerta. Così un aumento degli indici di produzione assegnati all'impresa comporterà di norma, a causa dei meccanismi di difesa da questa posti in atto, un forte aumento degli input che dovranno esserle assegnati. Ciò può portare ad un peggioramento dell'efficienza produttiva di quell'impresa e probabilmente all'aggravarsi della scarsità in altri settori.

Qualora la scarsità esista riguardo a beni e servizi richiesti solamente dalle famiglie, il governo è in grado di intervenire più efficacemente sulla domanda. In questo caso la politica economica, sia monetaria che finanziaria, è assai efficace a causa della rigidità del vincolo di bilancio delle famiglie. Tuttavia, anche in questo caso essa ha dei limiti abbastanza precisi, di ordine sociale, dati dalla necessità di non influire eccessivamente sul livello di vita della popolazione, per non suscitare malcontento sociale. Per questo motivo, la politica economica viene spesso sostituita dalla politica amministrativa, di solito dal razionamento dei beni e servizi scarsi di prima necessità.

Esiste un terzo caso, quello in cui i beni e servizi scarsi sono utilizzati sia dalle imprese che dalle famiglie. Qui si avrà un effetto di spiazzamento a danno delle famiglie. Queste hanno infatti un vincolo di bilancio assai più rigido delle imprese. Ogni provvedimento di politica economica volto a ristabilire un certo

equilibrio nel mercato di un bene scarso, o comunque ad attenuare la scarsità, avrà effetti generalmente immediati sulla domanda proveniente dalle famiglie. Ciò del resto non assicura una attenuazione della scarsità, in quanto le imprese possono facilmente appropriarsi della quota di utilizzo del bene lasciata libera dalla caduta della domanda delle famiglie. Ancora una volta la politica amministrativa può essere più efficace e in questo caso a maggior ragione, in quanto può evitare questo effetto di spiazzamento. Essa però conserva e spesso aggrava, come si è detto, le stesse cause della scarsità.

La causa fondamentale dello sviluppo di un settore di imprese sommerse è quindi l'esistenza di una domanda dotata di potere d'acquisto, superiore al prezzo aggregato dei beni e servizi disponibili, accanto all'incapacità o alla non volontà delle imprese dell'economia regolare ad incrementare l'offerta. Il ruolo della proibizione, giuridica o amministrativa, all'esistenza di imprese private che superino una certa dimensione o un certo numero di lavoratori dipendenti spiega generalmente la "sommersione" di queste imprese, non la loro esistenza. Di conseguenza, l'esistenza di vantaggi comparati sul lato dei costi per queste imprese diventa un discorso secondario. Data la situazione di scarsità e la rigidità dell'offerta dell'economia regolare alle variazioni della domanda, si può concludere che questo settore sommerso esisterebbe anche in caso di vantaggi comparati per esso negativi sul lato dei costi di produzione. Si tratta quindi di una componente decisamente strutturale del sistema economico di tipo sovietico.

Nel sistema economico di tipo capitalistico la presenza di attività produttive in forme organizzative irregolari, pur meno rilevante, non va trascurata, soprattutto in alcuni settori, quale l'edilizia. È indubbio che la motivazione immediata di questa minor presenza va ricercata nell'assenza di proibizioni e nella minore pervasività dei vincoli giuridici e amministrativi (regulation) rispetto al caso precedente. Questo è del resto solo una conseguenza delle differenze nella struttura dei due sistemi economici: in quello di tipo capitalistico l'impresa privata è il fondamento del sistema e ci sono scarsi vincoli al suo sorgere e alla sua attività. Dal punto di vista

economico, tuttavia, è fondamentale il fatto che questo sistema è caratterizzato solitamente da una situazione "keynesiana" di insufficiente domanda effettiva. Cosicché non si produce qui il fenomeno della scarsità e l'effetto di risucchio esercitato dalla domanda, e che porta al sorgere di un'offerta "sommersa". Ciò è evidentemente una conseguenza del fatto che sia le imprese che le famiglie sono caratterizzate da vincoli di bilancio relativamente rigidi.

La scarsità è tuttavia in grado di spiegare parzialmente anche questo caso. In alcuni mercati infatti può esistere scarsità: è il caso ad esempio delle abitazioni disponibili in Italia. Questa scarsità può essere dovuta a vari fattori, ma i più importanti sono indubbiamente i vincoli posti alle aree fabbricabili dai piani regolatori (e recentemente l'introduzione dell'equo canone). Anche qui però la riduzione dei costi e l'aumento di flessibilità resi possibili dalla sommersione riveste di solito un ruolo fondamentale. La riduzione può riguardare i costi di natura fiscale e quelli relativi alla forza lavoro, mentre l'aumento di flessibilità può concernere l'utilizzo dei fattori produttivi e il rispetto dei vincoli giuridici e amministrativi, quali ad esempio i vincoli paesaggistici e storici. La sommersione delle imprese diventa così l'unico modo per aggirare i vincoli all'attività economica e per trarre profitto dalla possibilità di ridurre i costi.

Un'altra area di imprese sommerse si può avere nella produzione di beni e servizi in cui esiste monopolio statale di produzione o vendita, quali sigarette, alcoolici, trasporti di persone o merci spesso illegali, o in cui sia necessario ottenere un permesso speciale per esercitare l'attività. Esempi di quest'ultimo caso possono essere le auto pubbliche abusive e le rivendite abusive sia ambulanti che fisse.

Il primo caso riveste una certa importanza. Spesso, tuttavia, anziché di produzione sommersa, si tratta di importazione vietata, vale a dire di contrabbando. In tutti questi casi, la causa della "sommersione" non va ricercata in eventuali fenomeni di scarsità creati dal monopolio. Essa va invece ricercata nel prezzo assai elevato dei prodotti di monopolio statale, per la presenza di forti

imposte indirette. Sommandosi, alcune imprese riescono ad evitare una serie di costi in genere elevati - sia monetari che amministrativi - e a realizzare tassi di profitto notevoli, mantenendo prezzi assai competitivi rispetto a quelli di monopolio statale o del settore regolare.

In conclusione, si può affermare che in un'economia di tipo capitalistico la causa fondamentale dell'esistenza di attività produttive in forme organizzative irregolari o illegali va ricercata nella possibilità di conseguire forti riduzioni dei costi di produzione e nell'incremento della flessibilità. Questa possibilità è indirettamente offerta dall'esistenza di vincoli giuridici e amministrativi, associati a forti costi di natura amministrativa e fiscale che gravano sull'attività regolare in certi campi. Anche fenomeni di scarsità possono avere un certo ruolo, ma esso sembra secondario.

3. Le variabili dell'attività produttiva.

Le variabili da considerare sono la domanda e l'offerta di beni e servizi, e di fattori produttivi sul mercato irregolare. Cominciamo anche questa volta dal sistema economico di tipo sovietico.

Abbiamo visto che la causa fondamentale delle attività produttive in forme organizzative irregolari è la scarsità. Più in particolare, la domanda di un dato bene o servizio dipenderà direttamente dalla scarsità di quello stesso bene o servizio sul mercato regolare. Essa dipenderà però anche dalla situazione del mercato di altri beni o servizi che possono surrogare il bene o servizio in questione. Dipenderà infine dalla situazione generale del mercato regolare, cioè dalla possibilità che i consumatori hanno di acquistare beni e servizi alternativi a quelli scarsi. Il risultato finale dipenderà anche dal fatto che il bene o servizio scarso sia di prima necessità oppure no, che esso possa essere prodotto facilmente in unità produttive di dimensioni non troppo grandi, che sia prodotto nel paese oppure importato.

Nel caso in cui esista scarsità di un bene o servizio ed esso possa essere facilmente prodotto da imprese sommerse, la quantità offerta

dipenderà da quattro fattori. Innanzitutto dalla possibilità di reperire gli input produttivi. In secondo luogo dipenderà dall'efficienza degli organi di prevenzione e di repressione governativi e, alternativamente, dall'efficienza e dal costo della corruzione. In terzo luogo dipenderà dalla capacità che i consumatori hanno di offrire mezzi di pagamento accettabili. La moneta ufficiale viene infatti sostituita, in caso di forte inflazione, di eccessiva sopravvalutazione del suo potere d'acquisto o di eccessiva scarsità sul mercato regolare, da valute convertibili, oppure da beni con caratteristiche particolari che li rendono accettabili come mezzi di pagamento. I più comunemente utilizzati sono i superalcolici, le sigarette, i beni importati, soprattutto clandestinamente, dall'Occidente, e simili. In quarto luogo, nel caso l'economia irregolare produca beni e servizi utilizzabili dalle imprese dell'economia regolare, dipenderà dalla domanda di queste, che sarà a sua volta funzione della scarsità.

La domanda di lavoro e di beni d'investimento proveniente dalle imprese sommerse è innanzitutto funzione diretta del livello della produzione, cioè della domanda dei prodotti e servizi finali, tenuto conto dell'efficacia della corruzione. È anche funzione inversa dell'attività governativa di prevenzione e repressione: qualora questa abbia successo, può darsi che l'impresa colpita debba ricominciare da capo, domandando quindi nuovi beni d'investimento e assumendo nuovi lavoratori. È però possibile che l'effetto di paura suscitata da tali azioni porti tutto il settore sommerso a ridurre la propria attività. Il risultato dipende dal contesto: se si tratta di azioni isolate, si avrà probabilmente il primo caso. Se si tratta invece di azioni coordinate, magari configurabili in una strategia di maggior rigore da parte degli organi governativi, è più probabile il secondo risultato.

L'offerta di forza lavoro è configurabile interamente come offerta di secondo lavoro oppure di lavoro marginale di pensionati, casalinghe, studenti. In questo sistema economico vige infatti una situazione di pieno impiego, sancita per legge e rafforzata dalla scarsità di forza lavoro. Il secondo lavoro può aver luogo sia al di fuori dell'orario di lavoro ufficiale, oppure nel corso di tale

offeriti sul mercato irregolare, ma hanno di solito un prezzo piu' elevato. Il ricorso all'economia irregolare e' importante quindi sia perche' permette di acquistare beni scarsi o introuvabili sul mercato regolare, sia perche' permette spesso di avere a disposizione gli stessi beni e servizi, ma di qualita' superiore. Essa e' quindi un fattore importante per il miglioramento del livello di vita della popolazione.

L'offerta di lavoro nell'economia irregolare e', di conseguenza, complementare all'offerta di lavoro nell'economia regolare. I redditi che ne derivano generalmente si sommano, oppure si pongono accanto a prime attivita' poco o niente affatto remunerative, come nel caso di casalinghe e studenti. Ne consegue un miglioramento del livello di vita dei lavoratori, che e' la motivazione fondamentale dell'offerta di lavoro nell'economia irregolare. La complementarieta' non vale invece per le attivita' imprenditoriali - benché possa valere per gli imprenditori in quanto persone, che spesso lavorano, con mansioni diversamente diverse, anche nell'economia regolare. In un'economia di tipo sovietico non c'e' infatti di regola spazio per le attivita' imprenditoriali private nell'economia regolare, o comunque questo spazio e' estremamente limitato. Gli imprenditori in quanto tali offrono quindi la loro attivita' pressoché esclusivamente nell'economia irregolare, a parte qualche residuo esistente nel settore privato dell'economia regolare. Le loro motivazioni sono evidentemente quelle classiche del profitto, inteso qui come reddito di imprenditore, e inoltre tutta una serie di motivazioni di ordine psicologico e sociale, quali soddisfazione personale e prestigio.

Piu' complesso e' individuare provenienza e motivazioni dell'offerta di capitale, inteso sia in senso monetario (finanziario) che fisico. Il capitale puo' comunque essere suddiviso in due grandi categorie, a seconda che provenga dall'economia regolare o irregolare. In quest'ultimo caso si tratta semplicemente dell'utilizzo di capitale gia' esistente, oppure del reinvestimento del profitto realizzato o di parte di esso, acquistando gli input sul mercato sommerso. Qui le motivazioni possono essere sia attive che passive. Il primo caso si avra' quando la decisione di reinvestimento viene presa direttamente per continuare e ampliare l'attivita' sommersa, guidata dalle

orario. Esso puo' aver luogo, inoltre, sia in un luogo distinto, che nello stesso luogo di lavoro ufficiale, a seconda della natura specifica dell'impresa sommersa.

Nella situazione di pieno impiego vigente, non vi puo' essere la ricerca di un'occupazione come motivazione ad offrire la propria forza lavoro nell'economia irregolare. Resta quindi la motivazione dell'incremento del reddito e della soddisfazione personale. Di regola, tuttavia, ci si trova in una situazione di scarsita', compresa la scarsita' di beni di consumo e di servizi. Cio' dovrebbe apparentemente togliere ogni incentivo a disporre di un reddito supplementare, perche' difficilmente spendibile. Il fatto tuttavia che questo sistema economico sia caratterizzato da scarsita' a livello macroeconomico, oltre che microeconomico, non significa che il singolo consumatore non possa spendere un reddito supplementare.

Gli adeguamenti e aggiustamenti ad una situazione di scarsita' da parte di un singolo consumatore (o anche di un'impresa) possono consistere nella formazione di file, nella sostituzione forzata di beni e servizi da acquistare o nel risparmio forzato. Come possibilita' ulteriore e fondata c'e' il ricorso all'economia irregolare. Se il consumatore vuole rimanere sul mercato regolare, qualora egli disponga di un reddito supplementare, sara' in grado di trovare una soluzione positiva al processo di sostituzione forzata. Il consumatore, cioe', e' in grado di sostituire il bene scarso, che si sarebbe potuto permettere di acquistare disponendo del solo reddito regolare, con un sostituto di ordine superiore, presumibilmente piu' costoso. Del resto egli puo' incrementare il proprio risparmio, se ha come obiettivo l'acquisto di un bene particolarmente costoso, qual'e' il caso tipico dell'abitazione. Se e' in ogni caso costretto a stare in fila per ottenere un determinato bene per lui indispensabile, il reddito proveniente dalla sua attivita' nella seconda economia puo' permettergli di "scavalcare" la fila, offrendo un premio all'allocatore del bene.

Esiste tuttavia per il consumatore anche la possibilita' di ricorrere all'economia irregolare per ottenere beni e servizi scarsi sul mercato ufficiale. I beni e servizi offerti dall'economia irregolare sono generalmente di qualita' superiore rispetto a quelli

motivazioni del profitto (da capitale). La motivazione passiva si ha invece quando la decisione di reinvestire il profitto viene presa dal proprietario che non e' in grado di spendere il proprio reddito sommerso. Cio' e' generalmente causato da una combinazione di controllo e repressione esercitati dalle autorita' governative e dalla scarsita', soprattutto di beni di lusso.

Buona parte del capitale investito nell'economia irregolare proviene tuttavia dall'economia regolare. Esso puo' assumere molte forme, che permangono generalmente di natura fisica, senza assumere quindi un aspetto finanziario. Da un lato quest'ultimo e' una forma assai pericolosa, perche' il trasferimento dall'uno all'altro settore del sistema economico lascerebbe tracce facilmente rilevabili dagli organi di controllo. Dall'altro lato pero' il capitale finanziario e' difficilmente utilizzabile sul mercato regolare dei beni d'investimento da parte degli imprenditori "sommersi", se non altro perche' il mercato libero regolare di tali beni e' assai limitato sia quantitativamente, che nel tipo di beni d'investimento disponibili.

Il flusso di capitale dall'economia regolare a quella irregolare avviene cosi' di solito in forma fisica. Avviene cioe' generalmente un flusso di beni d'investimento e di servizi dall'uno all'altro settore. La forma che questo flusso puo' assumere puo' essere quella del furto diretto, oppure dell'accordo con i responsabili di imprese o di uffici del settore regolare. Le ragioni che motivano queste attivita' sono chiaramente l'interesse personale: il profitto per il capitalista "sommerso" e l'incremento del reddito personale per i responsabili dell'economia regolare, realizzato attraverso la corruzione o la partecipazione diretta ai profitti dell'attivita' sommersa.

Passiamo ora a considerare brevemente il sistema economico di tipo capitalistico. Si e' visto che in tale sistema la causa economica fondamentale dell'esistenza di imprese sommerse risiede nella riduzione dei costi di produzione e nella maggiore flessibilita' che queste rendono possibile. La domanda di beni e servizi offerti da questo settore dipende quindi da questa possibilita'. In realta', tuttavia, la "sommersione" completa delle imprese non e' la via piu' diffusa per raggiungere questo obiettivo. Assai piu' rilevante e' il caso dell'utilizzo parziale di fattori irregolari (secondo lavoro,

capitali di provenienza irregolare o illegale) o la redistribuzione irregolare del reddito (evasione fiscale e contributiva).

La domanda di beni e servizi offerti da questo settore e' in gran parte funzione dei vincoli esistenti in alcune aree di attivita', quali piani regolatori e monopoli statali, di cui si e' gia' detto. In questo caso anzi la riduzione dei costi diretti puo' anche non essere determinante, anche se di regola lo e'. Rilevante e' soprattutto la riduzione, spesso l'eliminazione, di costi indiretti, quali la tassazione, e del costo in termini monetari e temporali reso necessario dall'esistenza dei vincoli. Altre volte il vantaggio e' dato dalla possibilita' di ottenere beni non solo di stretto monopolio statale, ma anche accuratamente razionati. E' questo il caso, ad esempio, della falsificazione di banconote e documenti. In definitiva quindi la riduzione dei costi, diretti e indiretti, di acquisizione dei beni e servizi offerti dalle imprese sommerse e' una motivazione importante nella determinazione della domanda, anche se di regola essa e' associata a motivazioni di ordine diverso.

L'offerta di beni e servizi da parte delle imprese sommerse sembra dipendere essenzialmente da due fattori. Da un lato essa dipende dalla domanda, la quale, come si e' visto, e' a sua volta funzione dei vincoli e dei costi indiretti esistenti su certe attivita', ed e' funzione inoltre della differenza fra il prezzo dei beni e servizi forniti dall'economia regolare e quelli degli stessi beni e servizi forniti dall'economia irregolare. In altri casi si puo' ritenere che sia la stessa offerta a creare la domanda. Cio' sembra essere il caso soprattutto dei beni di consumo finale e dei servizi, quali ad esempio alcolici e servizi abusivi di trasporto. Dall'altro lato l'offerta e' funzione inversa dell'efficienza dei servizi di prevenzione e repressione, e del costo che e' necessario affrontare per neutralizzare tali attivita', in particolare attraverso la corruzione.

Quanto alla domanda e all'offerta di fattori di produzione, la situazione e' assai differente rispetto a quella vista a proposito delle economie di tipo sovietico. Esse sono in complesso assai piu' simili a quanto avviene nell'economia regolare, di quanto non avvenga nelle economie di tipo sovietico. La domanda, sia di lavoro che di capitale, puo' essere considerata funzione diretta della domanda dei

prodotti e servizi finali del settore. Essa dipende quindi indirettamente dalla pervasività e dall'intensità dei vincoli posti a certe attività e dalla riduzione dei costi di produzione, realizzabile con il ricorso alle imprese sommerse.

Tale rapporto può del resto essere diretto, qualora l'offerta riesca a creare la propria domanda. Ciò vale essenzialmente per la forza lavoro, in particolare per quella in posizione irregolare, qual'è il caso degli immigrati clandestini. Inoltre, la domanda di fattori di produzione è inversamente proporzionale all'attività e all'efficacia delle azioni degli apparati di prevenzione e repressione, ma direttamente proporzionale alle possibilità e all'efficienza della corruzione.

L'offerta di lavoro in questa categoria dell'economia irregolare sembra essere in parte funzione della situazione del mercato del lavoro ufficiale. La presenza su questo mercato di disoccupazione, specie di tipo strutturale, spinge i lavoratori emarginati ad offrire la propria forza lavoro nell'economia irregolare. L'altra componente rilevante è data dalla forza lavoro marginale, quale quella di casalinghe, studenti, pensionati e lavoratori immigrati clandestinamente, nonché dei lavoratori in cassa integrazione. Tutti questi lavoratori si trovano, per vari motivi, in una situazione in cui l'offerta della propria forza lavoro nell'economia irregolare è l'unica possibilità, oppure è quella più conveniente.

La loro situazione, tuttavia, è assai diversificata. Alcuni di essi sono in una posizione relativamente forte. È il caso dei lavoratori che godono di doppio reddito, quali i lavoratori in Cassa Integrazione Guadagni e i pensionati. Qui il ricorso all'economia irregolare è dovuto alla incompatibilità giuridica, totale o parziale, fra reddito ufficiale e attività lavorativa secondaria. È tuttavia anche il caso di lavoratori che possono contare sul reddito e sull'assistenza medica e previdenziale che spetta loro in quanto familiari ufficialmente non occupati di un lavoratore in posizione regolare. Questo tipo di lavoratori, quali casalinghe e studenti, preferiscono offrire la loro forza lavoro, spesso a tempo parziale, nell'economia irregolare, perché comunque protetti sul lato previdenziale. Loro interesse prevalente è quindi la massimizzazione del reddito, in presenza di

un'attività lavorativa flessibile dal punto di vista del tempo di lavoro.

Per tutti questi lavoratori l'economia irregolare presenta indubbi vantaggi in termini di reddito, e spesso anche di flessibilità nell'uso del loro tempo di lavoro. La posizione più debole è invece chiaramente quella dei lavoratori ufficialmente disoccupati, e soprattutto quella degli immigrati clandestini. Mentre i primi, in quanto occupati nell'economia irregolare, possono avere il vantaggio di poter continuare ad usufruire del sussidio di disoccupazione, i secondi sono esposti a ricatti di ogni genere, a causa della loro condizione clandestina.

L'offerta di lavoro alle imprese sommerse, così come in altre componenti dell'economia irregolare, è tuttavia funzione diretta del salario netto che questa offre. Questo coincide generalmente con quello che l'impresa sommersa versa effettivamente a qualsiasi titolo per il lavoratore. Questo fatto è rilevante nel caso di una parte dei lavoratori marginali. Essa sembra tuttavia essere l'unica motivazione per le categorie "forti" del mercato del lavoro regolare, e di conseguenza anche di quello sommerso. Queste comprendono di solito lavoratori specializzati, sia manuali che intellettuali, nelle cui specializzazioni esiste scarsità nel mercato del lavoro complessivo. Essi solitamente offrono nell'economia irregolare secondo lavoro. Ciò li rende particolarmente forti, anche perché già coperti dal lato previdenziale a carico della prima occupazione. La loro situazione è pertanto relativamente simile a quanto visto a proposito delle economie di tipo sovietico.

Riassumendo, si può dire che in un'economia di tipo capitalistico l'offerta di lavoro alle imprese sommerse è in parte complementare all'offerta di lavoro nell'economia regolare, ma in parte è sostitutiva di questa. La complementarietà coincide generalmente con una posizione di forza da parte dell'offerta; la sostituzione coincide, viceversa, con una posizione di debolezza. Ciò porta evidentemente ad un dualismo nel mercato complessivo del lavoro, dove il dualismo nel mercato irregolare rafforza quello del mercato regolare. Accanto a questo dualismo di fondo, con la forza lavoro forte da un lato e quella debole dall'altro, esiste, come si è visto,

una segmentazione interna a questi due gruppi.

La stessa attivita' imprenditoriale sommersa puo' essere fatta rientrare nelle attivita' lavorative forti, sia che venga esercitata a tempo pieno, che a tempo parziale. La decisione di offrire attivita' imprenditoriale nell'economia irregolare dipende presumibilmente dalla maggiore semplicita' e maggiore remunerativita' dell'attivita' imprenditoriale sommersa. Quest'ultima e' assicurata, a parita' di altre condizioni, dall'assenza di tassazione e vincoli giuridici e amministrativi. In particolare, i vincoli amministrativi sono assai ridotti o inesistenti, e la gestione della forza lavoro e' assai piu' "libera". Nelle imprese sommerse non esistono, infatti, sindacati e non ci sono vincoli alla possibilita' di licenziamento. Motivazioni di ordine psicologico e sociale sono pure rilevanti.

Simili sono le motivazioni che spingono ad investire capitale nelle imprese sommerse. La conseguenza delle caratteristiche di questo settore e' che i costi di produzione sono inferiori a quelli delle stesse attivita' nell'economia regolare. In particolare, la tassazione e' pressoché assente, e il costo del lavoro e' sicuramente inferiore, soprattutto per l'assenza (evasione) degli oneri previdenziali. Questo vantaggio e' pero' meno rilevante di quanto appaia a prima vista, poiche' le imprese regolari godono spesso della fiscalizzazione degli oneri sociali, mentre quelle irregolari spesso non hanno accesso al mercato regolare, e quindi possono dover affrontare maggiori costi di commercializzazione.

Possiamo comunque supporre tranquillamente che il tasso di profitto sia piu' elevato nell'economia irregolare, anche supponendo prezzi di produzione e al consumo inferiori a quelli dell'economia regolare. In definitiva, possiamo supporre che l'allocazione di capitale all'economia irregolare sia funzione diretta del maggior tasso di profitto realizzabile, e inversa dei maggiori costi indiretti, soprattutto di commercializzazione, e del maggior rischio che le imprese sommerse devono affrontare.

Il capitale finanziario puo' provenire sia dall'economia regolare che da quella irregolare. Nel primo caso, si tratta di capitale regolare da tutti i punti di vista, che viene investito nelle imprese sommerse per la maggior remunerativita' che queste offrono. Si puo'

tuttavia avere un reinvestimento di capitale nell'economia irregolare, o un investimento di capitale proveniente da attivita' criminali, sia per ragioni di redditivita', sia per evitare il rischio e i costi connessi con le operazioni di "lavaggio" di capitali di provenienza irregolare o illegale. Non esiste, tuttavia, quella dicotomia vista a proposito delle economie di tipo sovietico.

4. Vantaggi e svantaggi.

Ritorniamo alle economie di tipo sovietico. Le imprese sommerse godono qui di una invidiabile situazione sul lato degli input, che sono ottenuti, almeno in parte, a costo assai basso, perche' rubati o ottenuti in altri modi irregolari dalle imprese regolari e da lavoratori di queste. Cio' e' particolarmente rilevante a proposito degli input materiali: macchinari e strumenti di lavoro in genere, materie prime, semilavorati, servizi per la produzione. Sul lato del lavoro l'impresa irregolare non ha invece vantaggi particolari. I lavoratori, semmai, sono pagati di piu' che nell'economia regolare, e in ogni caso rappresentano un costo reale per l'impresa sommersa, che, come abbiamo visto, e' caratterizzata da un vincolo di bilancio rigido.

Questa riduzione, pero', e' piu' apparente che reale. Nel sistema economico di tipo sovietico tradizionale, i costi per le imprese regolari sono piu' fittizi che reali, a causa del loro vincolo di bilancio morbido. L'analisi dei costi non e' percio' rilevante ai nostri fini.

Di conseguenza, l'unico vantaggio rilevante di cui godono le imprese sommerse risiede nel maggior interessamento che i proprietari, gli imprenditori e anche i lavoratori hanno al buon funzionamento delle stesse. Esiste infatti un collegamento diretto e stretto fra redditi dei partecipanti alle attivita' sommerse, e funzionamento e risultati delle imprese sommerse stesse. La produttivita' del lavoro e l'efficienza nell'uso delle risorse e' quindi presumibilmente piu' elevata nelle imprese sommerse, a parita' di altre condizioni. Cio' assicura anche una grande flessibilita' al profilo produttivo delle imprese, e quindi una grande adattabilita' al mutare della situazione

esterna.

Esiste comunque un altro vantaggio, che però agisce sia a favore delle imprese regolari che di quelle sommerse, anche se è positivo per ambedue. Si tratta della scarsità. Questa assicura infatti una domanda pressoché infinita per la produzione. Molto importante per le imprese sommerse è il fatto che questa domanda è relativamente inelastica, e ciò permette, attraverso l'aumento dei prezzi, di incrementare il profitto delle imprese sommerse.

Gli svantaggi relativi delle imprese sommerse sono però rilevanti. Queste debbono, in particolare, affrontare costi supplementari, dovuti alla necessità di proteggere la loro attività irregolare o illegale. Questi costi comprendono sia i costi materiali e umani per camuffare l'attività sommersa, sia quelli assai più rilevanti della corruzione. Fra i primi si possono annoverare maggiori costi per portare l'attività produttiva in luoghi più difficilmente controllabili, la necessità di effettuare la produzione di notte, e simili. Ci sono inoltre i maggiori costi dovuti alla impossibilità di smerciare la produzione attraverso la rete commerciale regolare, almeno in generale, e quindi la necessità di organizzare una rete propria, oppure di avvalersi di organizzazioni commerciali sommerse, chiaramente più costose, anche se spesso assai efficienti. Non vi è inoltre alcuna possibilità di ricorrere al credito regolare, ma solo a quello sommerso, di solito assai costoso. Esiste poi il rischio di essere scoperti: ciò significa non solo la confisca di tutti i beni del capitalista, ma anche la prigione e in qualche caso la pena di morte. Infine, assai difficilmente le imprese sommerse possono raggiungere dimensioni ottimali per le economie di scala.

Si può quindi concludere che non ha molto senso comparare la posizione delle imprese sommerse con quella delle imprese regolari dal punto di vista dei costi. Questi non sono infatti una categoria economica attiva per le imprese regolari. L'esistenza di una situazione normale di scarsità rende inoltre il discorso quasi privo di significato anche per le imprese sommerse. In realtà, proprio per questo imprese regolari e imprese sommerse convivono le une accanto alle altre. Se esse non cooperano (ma esiste anche questo caso), esse non si fanno nemmeno concorrenza. Nel sistema economico di tipo

sovietico c'è posto per ambedue.

Assai diversa è la situazione nelle economie di tipo capitalistico. Qui, infatti, il problema dei costi è assai rilevante, anche se non esaurisce il discorso. Il maggior vantaggio di cui gode un'impresa sommersa rispetto ad un'impresa regolare, che produce gli stessi beni o servizi, consiste indubbiamente nei minori costi di produzione che la prima deve sopportare. Mentre in questo caso non esiste una differenza rilevante nei costi sopportati per acquisire gli input materiali, salvo l'eventuale evasione delle imposte indirette, essa è rilevante nel caso della forza lavoro e di altri oneri. Fra questi ultimi, particolarmente sensibili sono quelli di carattere fiscale e amministrativo, connessi alla necessità di ottenere licenze, al costo delle stesse, e simili. Il costo del lavoro risulta a sua volta assai diminuito dall'evasione degli oneri contributivi e fiscali. Come si è già sottolineato, la fiscalizzazione degli oneri sociali frequentemente accordata alle imprese regolari, però, rende questo vantaggio meno evidente.

Permane rilevante, tuttavia, il vantaggio derivante dalla maggiore flessibilità nell'uso della forza lavoro e dal maggior controllo sulla stessa, per l'assenza di vincoli sindacali. In questo senso, l'impresa sommersa si trova in una situazione comparativamente assai vantaggiosa nella gestione della forza lavoro, caratterizzata da rapporti sociali meno sviluppati, a causa della minore difesa della forza lavoro stessa. Alternativamente, nel caso dei lavoratori forti, i costi sociali di produzione, vale a dire gli oneri sociali e assistenziali, vengono di fatto scaricati sull'economia regolare.

È evidente, tuttavia, che la situazione non può essere così semplice, altrimenti non si capirebbe perché il capitale presente in un paese non venga investito interamente nelle imprese sommerse. La spiegazione risiede nei costi supplementari e nel più elevato grado di rischio che caratterizza le imprese sommerse, rispetto a quelle regolari. La disponibilità di manodopera, inoltre, non è illimitata, in quanto la maggior parte dei lavoratori - e comunque i lavoratori primari - preferisce occuparsi nell'economia regolare, per i notevoli vantaggi di lungo periodo che essa offre. Non tutti sono inoltre disposti al secondo lavoro.

Le imprese sommerse vanno quindi probabilmente incontro a salari marginali rapidamente crescenti, qualora vogliano espandere la loro attivita' oltre un certo limite, soprattutto se si considera che il loro campo d'azione e' in genere assai limitato dal punto di vista territoriale. E' possibile, pertanto, che la situazione relativa delle imprese sommerse migliori in periodi di depressione, in primo luogo per la piu' abbondante offerta di forza lavoro marginale. Questo andamento anticongiunturale sembra peraltro confermato dall'osservazione diretta.

Ma lo svantaggio maggiore di cui soffrono le imprese sommerse, rispetto alle imprese regolari con cui sono in concorrenza, e' dato dai costi supplementari, causati dalla necessita' di proteggere l'attivita' sommersa stessa. Essi sono costituiti, in particolare, dal costo diretto della corruzione e da quello indiretto per occultare le attivita' sommerse dietro una facciata di regolarita'. Cio' e' reso necessario anche per giustificare i redditi elevati, e quindi le abitudini di consumo, di imprenditori e capitalisti sommersi. Cio' rende necessaria l'adozione di pratiche di occultamento, che finiscono per complicare la vita dell'impresa sommersa e per toglierle quella flessibilita' per la cui essa era sorta.

In complesso, quindi, l'impresa sommersa nel sistema economico di tipo capitalistico gode di rilevanti vantaggi sul lato dei costi. Anche la maggiore flessibilita' e la limitata presenza di vincoli, soprattutto nella gestione della forza lavoro, si traducono in minori costi unitari di produzione. Essa va tuttavia incontro a maggiori costi e a maggiori rigidita' per la natura illegale o irregolare della stessa impresa. Queste rigidita' diventano evidenti nel momento in cui la produzione sommersa arriva sul mercato, vale a dire nel momento della vendita dei beni e servizi prodotti e dell'utilizzo dei redditi conseguiti, essenzialmente da capitale. Questi costi sono direttamente proporzionali all'efficienza dell'attivita' degli organi di controllo, prevenzione e repressione, e quindi variano da un paese all'altro. Essi dipendono anche dai rapporti esistenti fra imprese sommerse ed imprese regolari, nonche' dalla fase congiunturale. Questi sono tutti fattori che possono spingere il governo ad assumere un atteggiamento di fatto piu' favorevole o piu' contrario alle imprese sommerse.

La situazione delle imprese sommerse nei due sistemi economici appare essere quindi notevolmente differente. Nelle economie di tipo sovietico, le imprese sommerse sembrano avere meno vincoli dal lato economico, ma sicuramente di piu' dal lato socio-politico. Esse, infatti, si differenziano assai piu' nettamente dalle imprese regolari e hanno maggiori difficolta' di approvvigionamento e di smercio, e sono pertanto piu' facilmente individuabili. E' piu' difficile, inoltre, spendere i redditi da capitale cosi' guadagnati. Di conseguenza, esse debbono affrontare maggiori costi per camuffare e difendere la loro attivita' e la loro stessa esistenza. La loro sopravvivenza e redditivita', comunque, e' assicurata dal lato economico dalla situazione di scarsita' che caratterizza normalmente queste economie; sicche' fra imprese regolari e imprese sommerse non esiste competizione, ma piuttosto complementarieta' e cooperazione. La scarsita' risulta quindi essere la causa ultima dell'esistenza delle imprese sommerse.

Nelle economie di tipo capitalistico, al contrario, le imprese sommerse debbono affrontare minori difficolta' sul lato socio-politico, almeno in generale. Sul lato strettamente economico, tuttavia, il fattore costi risulta essere quello determinante, sicche' la loro esistenza e redditivita' e' questione di lotta quotidiana. Cio' e' reso piu' evidente dalla competizione che spesso esiste fra imprese sommerse e regolari che producono lo stesso prodotto o prodotti simili e surrogabili a vicenda, per una domanda spesso insufficiente per entrambe.

5. Rapporti fra imprese sommerse e regolari.

Nei paragrafi precedenti si e' piu' volte fatto cenno ai rapporti esistenti fra imprese sommerse e regolari. Essi sono assai differenti nei due sistemi.

Nel sistema economico di tipo sovietico, imprese regolari ed imprese sommerse coesistono fianco a fianco, senza essere generalmente in concorrenza sul mercato. Cio' avviene a causa della scarsita', come si e' detto, che assicura l'assorbimento di tutta la produzione, anche indipendentemente dalla qualita' e dai prezzi. Al massimo, se la

qualita' della produzione sommersa e' sensibilmente superiore a quella della produzione regolare, cio' puo' accrescere l'insoddisfazione dei consumatori verso il settore regolare. Questo, tuttavia, e' un processo di lungo periodo, che puo' anche essere piu' che compensato dai differenziali di prezzo fra i due settori.

La stessa scarsita', questa volta nel campo degli input di produzione, rende generalmente assai accesa la competizione per procurarsi beni d'investimento e forza lavoro. Poiche' non esiste un vero e proprio mercato libero del capitale, ne' in senso finanziario, ne' fisico, e nemmeno e' possibile per le imprese sommerse assumere apertamente i lavoratori, le imprese sommerse entrano in competizione diretta con quelle regolari per gli input scarsi. Gli input regolari esistenti sono infatti allocati interamente dalle autorita' governative alle imprese regolari, siano esse statali, cooperative o private. Gli unici input direttamente disponibili per le imprese sommerse sono quelli prodotti dal settore sommerso stesso. Ma questi sono evidentemente poca cosa, poiche' tale settore produce prevalentemente beni di consumo.

Le imprese sommerse debbono quindi procurarsi gli input direttamente a spese del settore regolare, generalmente senza contropartite per quest'ultimo in quanto tale. Indubbiamente, possono trarne vantaggio i singoli dipendenti di quel settore, siano essi semplici lavoratori o personale dirigente. Ma questo non cambia i rapporti di base fra i due settori.

Si ha quindi un danno netto per le imprese regolari, che non possono rifarsi in alcun modo su quelle sommerse. Le prime, al contrario, possono scaricare, e di regola scaricano almeno in parte, i maggiori costi dovuti al parassitismo del settore sommerso sullo stato, chiedendo e ottenendo, di regola, maggiori assegnazioni di input, spesso a danno dei consumi. In tal modo ne viene aggravata la situazione di scarsita', sia a livello microeconomico che generale. Questo comportamento riguarda indubbiamente meno la forza lavoro, in quanto l'economia sommersa si avvale in buona parte di secondo lavoro. Ma nemmeno in questo caso e' assente la componente di competizione diretta fra i due settori, soprattutto nel caso dell'assenteismo. Una conseguenza fondamentale e' che le imprese sommerse riescono a

scaricare parte dei loro costi di produzione direttamente sulle imprese regolari. Viceversa, esse pagano direttamente una parte dei redditi di fatto dei lavoratori del settore regolare.

Abbiamo visto che nel sistema economico di tipo capitalistico fra le imprese dei due settori esiste una competizione per il mercato dei beni e servizi prodotti. Una tale affermazione nasconde pero' una parte sostanziale della realta'. Il rapporto fra imprese sommerse e imprese regolari dipende, infatti, sostanzialmente dal profilo produttivo di queste ultime. Se queste producono gli stessi beni e servizi delle prime, o comunque beni e servizi simili e reciprocamente sostituibili, e' evidente che le imprese sommerse entrano direttamente in concorrenza con le imprese regolari.

In quanto le imprese sommerse debbono affrontare costi inferiori, si ha un caso di concorrenza ineguale, vale a dire basato su una struttura dei costi diversa. La reazione delle imprese regolari a questo stato di cose puo' consistere in un'accelerazione del progresso tecnico per abbattere i costi unitari di produzione piu' di quanto possano fare le imprese sommerse, che spesso si basano su mezzi e metodi di produzione piu' primitivi. In certi casi e in certi settori, tuttavia, anche le imprese sommerse sono in grado di realizzare un progresso tecnico accelerato. E' probabile che in questo caso esse riescano a spiazzare le imprese regolari. Come si e' gia' detto, tuttavia, le imprese regolari possono spesso giovare dell'aiuto dello stato, attraverso interventi quali la fiscalizzazione degli oneri sociali, contributi e assegnazioni di vario tipo, prestiti agevolati, che le imprese sommerse non hanno evidentemente a disposizione. Un altro fattore che gioca a favore delle imprese regolari e di cui le imprese sommerse possono piu' difficilmente godere sono le economie di scala. Nella maggior parte dei casi, esse possono usufruirne marginalmente solamente se sono inserite in un processo di integrazione verticale. Lo stesso dicasi per il credito.

Diverso e' il caso in cui le imprese sommerse producono beni e servizi che entrano come input nel processo produttivo delle imprese regolari. Qui si puo' sviluppare un'integrazione verticale di fatto fra imprese dei due settori, con mutuo vantaggio. E' anzi possibile che sia un'impresa regolare a decentrare una parte del processo

produttivo, concentrandolo in un'impresa sommersa da essa stessa creata. In questo caso, l'impresa regolare e' in grado di controllare quella sommersa, controllando lo sbocco finale dei suoi prodotti, e di appropriarsi di almeno parte dei minori costi di produzione di cui questa gode.

Un'impresa regolare che sia in grado di ottenere una simile integrazione viene quindi a trovarsi in una posizione favorevole nei confronti delle altre imprese regolari sue concorrenti che non hanno approfittato di tale possibilita'. Le prime saranno quindi in grado di espandere la propria quota di mercato a danno delle seconde, oppure godranno di un tasso di profitto piu' elevato, oppure di una combinazione dei due. In questo senso le imprese sommerse possono diventare un elemento della concorrenza fra imprese regolari.

6. Alcune conseguenze macroeconomiche.

A livello macroeconomico, le conseguenze del settore sommerso possono essere suddivise in quantitative e qualitative. Esse, in realta', tendono ad intrecciarsi e spesso anche a confondersi. E' opportuno, tuttavia, tenerle distinte, per motivi di chiarezza e semplicita' di analisi.

Le conseguenze quantitative consistono, ovviamente, nel fatto che le imprese sommerse producono beni e servizi, e quindi danno in questo senso un contributo positivo al reddito nazionale. Se ne potrebbe quindi dedurre che il reddito nazionale, che si ha in un paese in presenza di un settore produttivo caratterizzato da forme organizzative irregolari, e' maggiore del reddito nazionale che si avrebbe in quello stesso paese in assenza di questo settore.

La questione non e' pero' cosi' semplice. A questo punto intervengono infatti le differenze di tipo qualitativo, che sono in gran parte di ordine redistributivo. Abbiamo visto come, in ambedue i sistemi economici considerati, esista una competizione fra settore sommerso ed economia regolare. Nel sistema economico di tipo sovietico la competizione avviene fra le imprese dei due settori per l'allocazione degli input produttivi, soprattutto beni d'investimento. Abbiamo pero' visto anche che le imprese regolari non soffrono molto

di questa competizione, perche' riescono a scaricarne pressoché interamente i costi sul governo, cioè sullo stato. Con ciò, tuttavia, si vengono ad avere distorsioni nel calcolo economico, perche' il governo dispone di dati distorti relativi alle caratteristiche e al funzionamento dell'apparato economico. Di conseguenza, ne soffrono l'efficienza e l'efficiacia della pianificazione e della politica economica. Ciò rinforza il ruolo dell'intervento amministrativo in economia e ostacola le riforme.

Questa situazione ha anche un effetto distorsivo sulla struttura del bilancio dello stato. Abbiamo visto come le imprese sommerse riescano a scaricare parte dei costi di produzione sulle imprese regolari, e come queste a loro volta riescano a farli andare a carico del bilancio statale. Ciò significa maggiori esborsi per quest'ultimo, che vengono compensati in genere da maggiori imposte sulla produzione e sui fattori produttivi regolari.

Le imprese sommerse, al contrario, non pagano tasse, né imposte, né contributi, ma usufruiscono di fatto, benché indirettamente, delle assegnazioni governative alle imprese regolari (furto, assenteismo). Esse ricevono quindi di fatto un incentivo alla loro attività, che e' tanto maggiore quanto piu' il governo e' disposto a venire in contro alle richieste delle imprese regolari. Ciò attenua i contrasti di interessi che esistono fra le imprese dei due settori, e attenua la resistenza delle imprese regolari nei confronti di quelle sommerse.

Le imprese sommerse introducono ovviamente delle profonde modificazioni anche nel mercato del lavoro e nel mercato dei beni d'investimento, nonché dei beni e servizi finali. L'esistenza delle imprese sommerse, cioè, modifica il discorso sulla scarsità. Le conseguenze sul mercato del lavoro sono relativamente facili da individuare. Si e' già detto che sul mercato regolare del lavoro esiste scarsità. Poiché esiste la piena occupazione, la seconda economia e' in grado di assicurarsi la forza lavoro necessaria in due modi: con il secondo lavoro dei lavoratori occupati nella prima economia e con il lavoro della forza lavoro marginale. Le imprese sommerse hanno così un duplice effetto sul mercato del lavoro complessivo.

Da un lato, la loro domanda di lavoro ha l'effetto di accrescere l'intensita' della scarsita' sul mercato del lavoro regolare. Cio' avviene perche' molti lavoratori ufficialmente occupati nell'economia regolare lavorano spesso in quella irregolare (assenteisti). Molti altri, al contrario, lavorano con minore intensita' nelle imprese ufficiali, perche' risparmiano energie per il secondo lavoro dopo il tempo di lavoro regolare. D'altro lato, le imprese sommerse diminuiscono o annullano lo slack di forza lavoro latente nell'economia, cioe' quella quota di forza lavoro inutilizzata che esiste di norma sia nelle imprese regolari, sia nelle famiglie.

Si ha quindi in definitiva un aumento netto del tempo di lavoro realmente offerto nell'economia, anche se l'aumento reale dell'occupazione puo' essere irrilevante. Esso e' in ogni caso limitato alla forza lavoro marginale. Da un punto di vista complessivo si ha quindi una situazione che presenta sia vantaggi che svantaggi. Questi ultimi sono piu' rilevanti in campo sociale e consistono soprattutto nel minor tempo libero goduto effettivamente dai lavoratori. A livello economico esistono pero' sensibili vantaggi, che consistono soprattutto nella maggiore intensita' di utilizzo della forza lavoro e in un maggior tasso di attivita'.

Piu' complesso e' invece il discorso sul mercato degli input produttivi materiali e dei beni e servizi finali. Supponiamo per semplicita' il caso in cui le imprese sommerse producano solamente beni e servizi di consumo. Questa supposizione non coincide perfettamente con la realta', ma vi e' abbastanza vicina. In questo caso le imprese domandano beni d'investimento e offrono beni e servizi di consumo. Vale a dire, aumentano la domanda di beni d'investimento e aumentano l'offerta di beni e servizi di consumo. In definitiva, aggravano l'intensita' della scarsita' sul mercato dei beni d'investimento e l'attenuano su quello dei beni e servizi di consumo.

Le cose sono tuttavia complicate dal fatto che le imprese sommerse pagano solo in parte, nel migliore dei casi, i beni d'investimento utilizzati. Anche supponendo che questi minori costi si traducano interamente in minori prezzi, esse generano redditi in quantita' pari all'aggregato dei prezzi dei beni e servizi venduti, redditi che sono prevalentemente spesi sul mercato dei beni e servizi di consumo. La

scarsita' su quest'ultimo mercato viene attenuata d'intensita' solo se una parte dei redditi cosi' prodotti viene risparmiata e reinvestita nello stesso settore irregolare, oppure spesa per acquistare beni importati da parte dallo stesso settore irregolare. Cio' avviene relativamente di frequente, e assume un certo rilievo nella forma di acquisti di valute convertibili sul mercato nero.

Se ne deve concludere, quindi, che l'effetto di intensificazione della scarsita' sul mercato dei beni d'investimento e' probabilmente piu' rilevante dell'effetto di attenuazione della scarsita' sul mercato dei beni e servizi di consumo. Cosicche' l'effetto complessivo delle imprese sommerse sulla scarsita' e' probabilmente negativo a livello assoluto. E' probabile, tuttavia, che l'intensita' relativa della scarsita' sul mercato dei beni e servizi di consumo sia inferiore, in quanto si ha, grazie alle imprese sommerse, un livello di consumo sensibilmente superiore a quello ufficiale.

Assai diversa e' la situazione nel sistema economico di tipo capitalistico. Possiamo supporre anche in questo caso che le imprese sommerse producano beni e servizi di consumo. Cio' semplifica il discorso e corrisponde in buona parte alla realta'. Le imprese sommerse aumentano quindi la domanda di beni d'investimento e l'offerta di beni e servizi di consumo. In una situazione normalmente caratterizzata da domanda aggregata insufficiente e quindi da fattori produttivi inutilizzati, la domanda di beni d'investimento proveniente dalle imprese sommerse mette in moto un processo moltiplicativo. E' ovvio che se le imprese sommerse agissero, invece, in una situazione di piena occupazione dei fattori, il risultato finale sarebbe piuttosto una spinta inflazionistica da domanda.

Diverso e' il discorso per quanto riguarda l'offerta dei beni e servizi di consumo. Poiche' siamo normalmente in una situazione di insufficiente domanda aggregata, l'effetto delle imprese sommerse sul mercato dei beni e servizi di consumo sara' generalmente quello di spiazzare le imprese regolari. L'effetto di spiazzamento sara' probabilmente tanto piu' rilevante, quanto maggiore e' la convenienza dell'acquisto da parte dei consumatori di beni e servizi "sommersi" rispetto a quelli "regolari". Questa convenienza consiste generalmente nella differenza di prezzo fra i due tipi di beni.

Il reddito delle imprese sommerse viene infatti speso in parte per l'acquisto di beni e servizi di consumo, in parte per l'acquisto di beni d'investimento dal settore regolare, secondo quanto abbiamo supposto. Si potrà così produrre, a parità di altre condizioni, un eccesso di offerta sul mercato dei beni e servizi di consumo, e un eccesso di domanda sul mercato dei beni d'investimento. Ci potrà così essere un movimento di prezzi relativi, ma probabilmente ci sarà anche un movimento delle quantità. È probabile quindi che l'economia regolare, in presenza di imprese sommerse, produca più beni d'investimento e meno beni di consumo di quanto farebbe qualora le imprese sommerse non esistessero.

Le imprese sommerse hanno quindi un effetto espansivo sulla produzione regolare di beni d'investimento, e un effetto depressivo su quella di beni e servizi di consumo. Ciò è vero, tuttavia, solo per quel settore che è in diretta concorrenza con le imprese sommerse. Qualora queste siano inserite in un sistema di integrazione verticale con imprese regolari, si avrà essenzialmente un processo di spiazzamento a danno delle imprese regolari non integrate verticalmente con imprese sommerse.

A livello aggregato è tuttavia difficile affermare a quanto ammonterà la maggiore produzione. È evidente che la produzione aggregata sarà maggiore di quella della sola economia regolare, perché a questa va aggiunta la produzione dell'economia sommersa. È di questo che tengono conto generalmente le analisi sulla seconda economia. Se supponiamo, tuttavia, che non ci siano variazioni nei prezzi relativi, né nel livello generale dei prezzi, è evidente che il reddito prodotto dalle imprese sommerse va interamente aggiunto a quello prodotto dall'economia regolare.

Se l'effetto diretto del settore sommerso sulla produzione è espansivo, e se le famiglie possono godere di un reddito e quindi di un livello di consumo superiori rispetto a quelli che risulterebbero dalla sola economia regolare, le conclusioni debbono essere modificate se si tiene conto della terza componente del sistema economico, il governo e lo stato. Le attività sommerse, per definizione, evadono le tasse e non versano contributi sociali. Esse tuttavia usufruiscono dei beni e servizi forniti dalla pubblica amministrazione in modo simile

alle attività regolari. Di conseguenza, il settore sommerso contribuisce alla creazione o all'aggravamento del deficit del bilancio dello stato. Quali conseguenze ciò abbia sull'economia nel complesso, dipende essenzialmente dal livello, soprattutto relativo al prodotto interno lordo, del deficit stesso e dalla sua struttura.

Il settore sommerso introduce numerose modificazioni anche nel mercato del lavoro. Abbiamo visto che nelle economie di tipo capitalistico l'offerta di forza lavoro sul mercato irregolare è assai eterogenea e può essere distinta in due parti: offerta di forza lavoro forte e di forza lavoro debole. La domanda proveniente dal settore sommerso rende innanzitutto più flessibile il mercato del lavoro e aumenta di fatto la mobilità della forza lavoro nel settore sommerso stesso. Contemporaneamente, però, il fatto che di fronte all'offerta ci sia una domanda supplementare, rende l'utilizzo della forza lavoro nella prima economia più rigido.

I lavoratori stessi sono nel complesso più forti e meno esposti ai ricatti: essi sono meno esposti ai pericoli di una disoccupazione reale, o perché hanno un secondo lavoro o perché, se disoccupati, sanno di poter trovare un'occupazione nel settore sommerso. Essi sono quindi meno disposti ad accettare riduzioni salariali per conservare il posto di lavoro regolare. Il salario diviene quindi più rigido. Ciò vale a maggior ragione per i lavoratori autonomi, che possono essere spinti a forti incrementi dei prezzi delle loro attività regolari - spesso per enti e imprese pubblici e privati di dimensioni ragguardevoli - mentre mantengono prezzi più bassi per parte della loro attività, in genere per le famiglie, e su cui evadono di solito tasse e contributi. Con ciò, la politica dei redditi perde parte della propria efficacia, e ciò vale in genere per tutte le politiche volte a controllare la domanda. Il settore sommerso contribuisce, quindi, al sorgere della "stagflazione", almeno dal lato del mercato del lavoro. Anche l'effetto finale sul livello dei prezzi è ambiguo. Se da un lato il settore sommerso contribuisce a far diminuire i costi e quindi i prezzi, dall'altro causa indirettamente una crescita del livello dei prezzi attraverso l'aumento della domanda di beni d'investimento e i già ricordati effetti sul mercato del lavoro e sul deficit del bilancio dello stato.

(10)

Mario Ferrero

L'IPOTESI DI TERRA LIBERA E LA STABILITA' ORGANIZZATIVA
DEI SISTEMI ECONOMICI

Laboratorio di Economia Politica
Università di Torino

ottobre 1984
versione preliminare

Comunicazione presentata al I Convegno AISSEC
Torino, 25-26 ottobre 1984

1 - IL PROBLEMA

Il presente lavoro è un tentativo di risuscitare l'interesse degli economisti, e in particolare degli economisti comparativi, per un problema oggi fuori moda e pressochè dimenticato, che, benchè possa vantare una lunga, illustre e influente storia intellettuale, sopravvive ormai soltanto in alcune provincie molto specialistiche delle scienze sociali e della storia economica: il problema della terra libera, o dell'esistenza di una frontiera "aperta", e della sua influenza sulla struttura del sistema economico. Tale stato di oblio è immeritato: è infatti ~~una~~ ^{una} convinzione che al di là di un interesse specialistico, la tradizione di pensiero in oggetto - che chiamerò per brevità "tradizione della terra libera" - abbia una serie di domande e di test importanti da porre a una moderna teoria comparativa dei sistemi economici, sia sul versante analitico-positivo che sul versante normativo. Poichè il tema è molto ampio e la letteratura potenzialmente rilevante non è facilmente delimitabile, non tenterò nemmeno di condurre una rassegna sistematica, neppure selettiva; cercherò invece, prendendomi la massima libertà cronologica e filologica, di collegare tra loro pezzi analitici apparentemente lontani e ~~non~~ ^{non} indipendentemente l'uno dall'altro (e spesso ignorandosi reciprocamente). Tenterò insomma una ricostruzione ideale e non storica del problema, nella speranza di fare emergere uno schema concettuale unitario; e poichè il mio interesse è analitico e non storico, cercherò anzitutto di chiarire dove e -

6800

sattamente si colloca il mio problema nel quadro generale della teoria economica: tale collocazione infatti non sembra ovvia. ^{stessa} n.è scontata, tanto che qualcuno potrebbe perfino negare l'esistenza del problema. A conclusione del lavoro spero di riuscire a mostrare --suggerendo alcuni spunti per ulteriori indagini-- che l'approccio qui esplorato può essere stimolante e fruttuoso.

Il problema posto e analizzato dalla tradizione della terra libera può, in termini moderni, essere sinteticamente descritto come segue.

Fin dai primi inizi dell'economia politica, vi è stata una ^{proprietà} ~~proprietà~~ ^{posizione} ~~posizione~~ condivisa il genere da tutte le diverse e anche opposte scuole di pensiero: nel lunghissimo periodo, in assenza di crescita della popolazione e di progresso tecnico, l'economia è destinata a raggiungere uno stato stazionario, nel quale l'accumulazione del capitale cesserà e la produttività marginale netta del capitale, il tasso (netto) d'interesse e il reddito (netto) da capitale cadranno a zero.

In tale stato stazionario potranno darsi due casi: se ci troviamo in un mondo "ricordiamo" in cui vi è un fattore scarso (la "terra") che genera rendimenti decrescenti di scala, il prodotto sociale si dividerà tra salari e rendite; se ci troviamo invece in un mondo "neoclassico" di rendimenti di scala costanti, tutto il prodotto netto andrà al lavoro.

In entrambi i casi, il "capitalismo" propriamente detto giungerà alla fine, nel senso che il capitale non darà più reddito; anzi, in ciascuno dei due casi, l'allocazione delle

risorse nell'economia e la distribuzione del reddito saranno identiche quale che sia il regime di proprietà del capitale e, corrispettivamente, la forma di compensazione del lavoro (salari o dividendi di una cooperativa autogestita): sia il capitale in proprietà privata, sia esso gestito dal Ministro della Produzione di uno stato socialista, o sia esso gestito in usufrutto da cooperative di lavoratori ("Il-liria"), lo stato terminale del sistema sarà identico (1). Il "lungo periodo" sembra così essere una dimensione in cui svanisce ogni differenza tra i sistemi economici, intesi come configurazioni dei diritti di proprietà sulle risorse; se la distinzione tra i sistemi economici ha un senso, essa sembra dunque avere a che fare col breve periodo con i processi dinamici. E per di più il "lungo periodo" sembra essere una dimensione che mette d'accordo le più diverse scuole di pensiero: è l'"eutanasia dei rentier" di Keynes, è lo stato stazionario degli economisti classici, ed è lo stato limite di saturazione del capitale della teoria neoclassica. Se queste varie scuole hanno qualche ragione per distinguersi, essa è da ricercarsi nel breve periodo.

Sembra dunque che il "breve periodo" - inteso qui un po' vagamente come tutto ciò che sta al di qua dello stato terminale ed ^{economico} ~~economico~~ sopra descritto - sia la dimensione rilevante per l'analisi comparativa dei sistemi economici. Ma qui sorgono i problemi. In un modello di equilibrio ^{generale} ~~completo~~ completamente disaggregato di tipo walrasiano, nulla impedisce di includere le risorse non riproducibili fra le risorse scarse che hanno un valore economico: in tal caso la soluzione

del sistema determinerà anche i prezzi delle terre, che costituiranno un reddito per i loro possessori; a distribuzioni iniziali diverse dei diritti di proprietà su tali risorse corrisponderanno equilibri diversi con diverse distribuzioni dei redditi. Se invece la terra non è scarsa essa avrà prezzo zero e non genererà rendite, senza altre conseguenze sull'equilibrio del sistema. D'altra parte, nella modellistica aggregata si privilegia di solito il problema della distribuzione tra capitale e lavoro e, a tale scopo, si elimina la "complicazione" della rendita escludendo la terra dai fattori della produzione. Ma emerge qui una notevole reticenza - per non dire incoerenza - della teoria. Se la terra ha prezzo zero è un bene libero come l'aria, cioè per definizione non è scarsa; dunque implicitamente esiste terra libera disponibile, ma è come se essa fosse appropriata: se così non fosse, infatti, le conseguenze della presenza o dell'assenza di terra libera sul resto del sistema economico dovrebbero essere esplicitamente riconosciute. Per il corpo principale della teoria economica, dunque, la terra è soltanto una complicazione in più, che non ha nessuna influenza sulla natura e sull'evoluzione del sistema economico; la parte della teoria che la riguarda è in un certo senso "facoltativa", inessenziale, è la teoria di un fattore produttivo e di un tipo di reddito particolare, che può essere inclusa o esclusa a seconda della comodità dell'analisi o dei dettami del realismo. Ciò equivale in fondo a trattare la terra come un "capitale" qualsiasi, come se fosse riproducibile (l'ipotesi di rendimenti di scala costanti im-

plica esattamente questo). Ma se si pone mente al fatto che essa è invece una risorsa non riproducibile, la quale nel corso dello sviluppo economico, o nel confronto tra diverse economie, può passare dallo stato di bene libero allo stato di bene scarso e viceversa, non sembra possibile pensare che questo fatto non abbia alcuna influenza sulla natura del sistema.

Così facendo la teoria economica si preclude, da questo lato, la possibilità di cogliere la connessione profonda tra scarsità relative delle risorse e strutture della proprietà, e perciò di avere una teoria significativa della diversità dei sistemi economici. Non è difficile vedere la ragione analitica di questa incoerenza o reticenza: tradizionalmente la teoria economica ha considerato come un dato "extraeconomico" il "contesto istituzionale" (cioè la distribuzione dei diritti di proprietà e del potere decisionale sulle risorse) dell'economia in esame; entro tale contesto, le scarsità relative delle risorse diventano semplicemente un dato tecnologico da assumere nell'analisi. Tipicamente, ad esempio, essa non contempla la possibilità che il regime di appropriazione della terra (che dipende inter alia dalla sua scarsità) possa modificare il regime di appropriazione del lavoro, e cioè il "contesto istituzionale".

E' proprio in questo punto, idealmente, che si inserisce la tradizione della terra libera. A mio parere, essa non si pone in alternativa o in contraddizione con nessuno dei fondamenti della teoria economica moderna; semplicemente ne estende e ne potenzia l'applicazione, considerando variabile

una dimensione in più che la teoria economica convenzionale considera fissa: precisamente la dimensione istituzionale, cioè la struttura dei diritti di proprietà, che viene fatta dipendere dai rapporti di scarsità tra le risorse. In tal modo (anticipando per molti aspetti la moderna scuola dei property rights) essa è in grado di generare ipotesi estremamente rilevanti per una teoria comparativa dei sistemi economici, sia sul piano storico-esplicativo che sul piano normativo. Infatti, una volta che i rapporti di proprietà vengono considerati una variabile anziché un dato del problema, la scarsità relativa della terra rispetto agli altri fattori diventa ben più che un dato tecnologico: diventa una condizione di libertà del lavoro. In presenza di terra libera -è la domanda prototipica di questa tradizione di pensiero- che cosa indurrà il lavoratore a lavorare per il capitalista (o per il proprietario terriero) anziché mettersi in proprio? Di qui due diramazioni logiche: sul piano descrittivo, o abbiamo una società di piccoli produttori indipendenti o abbiamo la coercizione, l'asservimento del lavoro; sul piano normativo, se in tali condizioni di libera scelta il lavoratore accetta di lavorare per il capitalista, lo farà in base ad un accordo volontario e non si potrà dire che è sfruttato- una teoria della giustizia economica. Si osservi che considerare variabili i rapporti di proprietà significa considerare variabili, nel passaggio da un sistema economico all'altro, anche la natura delle classi sociali e le forme di reddito, e in particolare la natura della classe proprietaria e la forma del reddito da proprietà:

~~economicamente~~ ^{figurativamente}, a seconda delle scarsità relative, i proprietari "trasferiscono" i loro investimenti dagli schiavi alla terra (e corrispondentemente gli schiavi diventano lavoratori liberi), mantenendo la continuità del reddito da proprietà sotto diverse forme; ma così facendo cambiano il sistema economico. Nella teoria economica ordinaria, invece, classi sociali e forme dei redditi sono predeterminate dal contesto istituzionale del sistema economico. Nel rapido excursus che segue, vedremo il nostro problema riapparire imprevedibilmente sotto diverse vesti e nei più diversi contesti. Per semplicità, chiameremo "terra libera" una situazione in cui esiste terra non appropriata di fertilità uniforme, e in cui per qualche motivo i vantaggi differenziali dovuti alla localizzazione -che ovviamente sempre esistono- non sono importanti ai fini dell'analisi. E' cioè una tipica situazione di rendimenti costanti. Il suo converso sarà una situazione di rendimenti decrescenti, in cui la terra libera, anche se esiste, è di fertilità inferiore a quella appropriata e/o le differenze di localizzazione sono importanti; le terre "migliori" saranno perciò appropriate e daranno origine a rendite differenziali. "Assenza di terra libera" e "qualità inferiore delle terre non appropriate" saranno perciò considerati sinonimi. Analiticamente, il modello più semplice da cui prenderemo le mosse, è che ci servirà costantemente come punto di riferimento, è un modello in cui esiste terra libera e in cui la produzione di un sovrappiù al di sopra delle sussistenze è possibile senza impiego di capitale (2).

Questo modello-base verrà modificato in due direzioni: da un lato, sostituendo all'ipotesi di rendimenti costanti la ipotesi di rendimenti decrescenti (cioè alla terra libera la terra appropriata); dall'altro, introducendo il capitale come fattore necessario alla produzione di un sovrappiù, e con esso il problema della distribuzione del reddito tra capitale e lavoro. Si lascerà invece sullo sfondo il problema più complesso dell'interazione reciproca tra questi due sviluppi, cioè la possibilità addizionale che un cambiamento nelle scarsità relative delle risorse provochi un cambiamento "schumpeteriano" nella natura della tecnologia (ad esempio, da non-capitalistica a capitalistica: dall'agricoltura alla pastorizia) per adattarsi ai nuovi rapporti di scarsità.

2 - TERRA E LAVORO: SCHIAVITU' E COLONIZZAZIONE

E' utile raccontare la storia dell'ipotesi di terra libera cominciando, anzichè dal principio, dalla fine, cioè dalla sua riformulazione moderna ad opera di Evsey Domar (1970). In questo articolo rigoroso ed essenziale, che segna la "resurrezione" moderna del problema dopo un lungo oblio, Domar si propone di dare piena cittadinanza teorica, come ipotesi interpretativa di storia economica, a un'idea che, benchè fosse autorevolmente ritenuta "vecchia e ben nota" agli storici, sembrava essere stata "always seen around but seldom invited in". L'ipotesi è che, in un'economia agricola, la scarsità relativa del lavoro rispetto alla terra sia - con alcune qualificazioni importanti - la causa fondamentale del sorgere della schiavitù o del servaggio del lavoro. Il suo modello fondamentale è molto semplice.

Se terra e lavoro sono gli unici fattori di produzione, e se vi è terra libera di qualità e localizzazione uniforme, sembra inevitabile che, per trattenere i lavoratori a lavorare sulle loro proprietà, i proprietari terrieri debbano alzare la remunerazione del lavoro finchè essa è uguale all'intero prodotto netto e le rendite sono ridotte a zero; in altri termini, nessuna appropriazione privata del sovrappiù come reddito da proprietà è possibile se i lavoratori sono liberi di andarsene a colonizzare la terra libera conservandone l'intero prodotto. In assenza di intervento dello Stato, l'economia sarà composta essenzialmente di piccoli produttori indipendenti e non vi saranno nè salariati o

affittuari né proprietari che non lavorano. (3).

In questa situazione, dunque, soltanto la coercizione "extra economica" può indurre i lavoratori a devolvere a terzi una parte del prodotto: se lo "Stato" (o chiunque possieda il monopolio della forza) abolisce il diritto dei lavoratori a spostarsi, ascrivendoli alla terra o al proprietario, ciò fa cessare la concorrenza fra i proprietari, che ora possono ricavare un reddito non già dalla terra ma dai "loro" uomini -abbiamo così la schiavitù o il servaggio, due figure che Do^omar usa in modo intercambiabile (4).

L'ipotesi di Do^omar, nella sua versione forte, asserisce dunque che terra libera, lavoro libero e reddito da proprietà sono tre fatti che non possono coesistere simultaneamente: quale delle tre coppie di fatti si riscontrerà nella realtà storica dipenderà dal fattore politico, considerato esogeno. Do^omar è ben consapevole che quest'ultima clausola indebolisce la capacità euristica del modello, poiché rende la presenza di terra libera di per sé una condizione né necessaria né sufficiente per l'asservimento del lavoro, e analogamente rende difficile predire l'effetto finale di un cambiamento nel rapporto terra/lavoro sulla posizione dei contadini. Da altra parte l'introduzione del capitale nel modello qualifica ma non altera sostanzialmente la proposizione generale sopra enunciata; essa rende però più problematico il declino della redditività della schiavitù con il progresso economico, che invece, paradossalmente, è più certo nel modello senza capitale.

Con tutte queste qualificazioni, comunque, l'ipotesi dà una

struttura analiticamente solida all'idea che l'evoluzione dei sistemi economici (concepiti come sistemi di diritti di proprietà sulle risorse scarse) dipende ceteris paribus dai mutamenti di lungo periodo nella scarsità relativa delle risorse, espressa nel nostro caso dal rapporto terra/lavoro: a meno di una società di produttori indipendenti, se il lavoro è scarso rispetto alla terra, si avrà appropriazione diretta dei lavoratori; se la terra è scarsa rispetto al lavoro, si avrà appropriazione della terra e lavoro libero. Abbiamo così un'ipotesi di storia economica che tenta di spiegare la transizione tra diverse forme storiche di diritti di proprietà: e Do^omar stesso la applica con successo a una varietà di casi storici moderni, fra cui il "secondo ~~feudalesimo~~" in Europa Orientale e la schiavitù nel Sud degli Stati Uniti. L'ipotesi si accorda chiaramente (per riconoscimento degli stessi autori) con un'interpretazione generale della storia economica occidentale alla North e Thomas (1973), che si incentra sull'interrelazione tra scarsità relativa, internalizzazione delle esternalità e diritti di proprietà.

Do^omar stesso riconosce che l'idea che la scarsità del lavoro relativamente alle altre risorse produttive tenda a generare il suo asservimento è molto più vecchia: procedendo a ritroso, egli enumera fra i suoi predecessori gli studiosi della schiavitù moderna in Nord America, Nieboer, Loria e Wakefield. Su Loria dovremo soffermarci più oltre. Lo studioso olandese Herman J. Nieboer (1900) ha prodotto la prima formulazione articolata e sistematica dell'ipotesi in

questione e ne ha tentato, con apparente successo, una verifica sui dati prodotti dalla letteratura etnologica e antropologica del suo tempo relativamente alla presenza o assenza della schiavitù in parecchie centinaia di società primitive.

Abbiamo perciò un primo elementare test statistico dell'ipotesi, anziché soltanto un'applicazione a grossi casi-studio quale quella offerta da Do~~m~~ar (le cui conclusioni circa l'ascesa e il declino della servitù della gleba in Europa Occidentale sono peraltro già anticipate da Nieboer).

Lo schema teorico di Nieboer distingue anzitutto tra economie in cui la sussistenza è possibile o meno senza capitale, e tra economie in cui, con o senza capitale, la sussistenza è "facile" o "difficile" (cioè richiede abilità e specializzazione nel lavoro). Dove la sussistenza dipende in modo rilevante dal capitale la schiavitù è in genere assente: o perché la sussistenza richiede skill e non lavoro ripetitivo (esempio: gli Eschimesi), o perché, anche se il lavoro associato al capitale è facile e unskilled, la domanda di lavoro è bassa perché il rapporto capitale/lavoro è molto alto (esempio: la pastorizia nomade). Dove la sussistenza non dipende dal capitale, se essa è difficile e richiede skill la schiavitù è in genere assente per analoghe ragioni (esempio: i popoli cacciatori).

Soltanto dove la sussistenza non dipende dal capitale ed è facile (cioè la produttività del lavoro non specializzato è relativamente alta) esistono le condizioni necessarie alla profittabilità economica dell'istituzione della schiavitù:

è il caso delle tribù indiane di pescatori della costa del Pacifico e, soprattutto, delle società agricole. La condizione sufficiente per predire l'esistenza effettiva della schiavitù è, per Nieboer, la presenza di "risorse aperte", o terra libera, che rende la coercizione del lavoro l'unico modo di estrarre un reddito senza lavorare. Il lavoro di Nieboer, noto oggi essenzialmente agli antropologi, è ricchissimo di materiali e ipotesi di grande interesse per gli economisti comparativi, e rappresenta - sia dal lato teorico che dal lato empirico - una tappa importante nel percorso dell'idea che stiamo seguendo. (5).

Gli studi storico-economici sulla schiavitù moderna nelle Americhe, e in particolare negli Stati Uniti del Sud, costituiscono un altro vasto campo naturale di elaborazione e di verifica storica dell'ipotesi di terra libera - e infatti essa è abbastanza comune in questa letteratura, anche se di rado in forma esplicita e generale.

E' una letteratura troppo specialistica e complessa per poter occupare in questa sede. In sintesi, però, la nostra ipotesi compare qui in una versione particolare, che si fa usualmente risalire al classico studio dell'economista inglese J. E. Cairnes (1862): nelle Americhe moderne, la carenza di incentivi e di versatilità del lavoro schiavo fa sì che esso possa essere profittevolmente impiegato soltanto con monoculture intensive di piantagione (cotone, tabacco, canna da zucchero); queste ultime inevitabilmente esauriscono la fertilità del terreno, per cui la piantagione schiavista deve spostarsi continuamente verso Ovest a colo-

nizzare nuove terre fertili; l'esaurimento della terra libera (o la chiusura politica della frontiera a Ovest del Mississippi provocata dall'opposizione degli Stati del Nord all'espansione territoriale della schiavitù) significa inevitabilmente la morte del sistema schiavista. Tale sistema, se vuole prosperare e reggere la concorrenza dell'economia libera, ha perciò un'intrinseca necessità di espansionismo territoriale. A ben vedere, questa formulazione non è che una variante (nel caso particolare di tecniche agricole tradizionali e di inefficienti di produzione fissi) della nostra ipotesi generale, e ne rappresenta una notevole conferma contraria: l'economia schiavista può fiorire solo in presenza di terra libera (6).

La paternità della tesi che la terra libera è incompatibile con il lavoro salariato va però fatta risalire a Edward Gibbon Wakefield (1833; 1849), che ne diede la prima formulazione sistematica. Sorprendentemente, tuttavia, l'argomento è usato da Wakefield solo incidentalmente per spiegare la schiavitù o il servaggio: il suo obiettivo primario è l'elaborazione di una teoria della colonizzazione dei paesi nuovi. Basandosi su un vasto materiale di osservazioni empiriche circa i primi tentativi di colonizzazione delle "terre vuote" (Americhe, Australasia, Sud Africa), Wakefield giunge alla sconcertante conclusione che la dispersione dei coloni su un vasto territorio, indotta dalle concessioni gratuite e illimitate di terre a chiunque le richieda, rende impossibile ottenere lavoro salariato a qualunque prezzo e così impedisce il costituirsi della moderna produzione asso-

ciata, provocando miseria e sofferenza a tutti gli interessati, capitalisti e lavoratori. Paradigmatica è la storia di Mr. Peel, ricco capitalista inglese che negli anni 1820 sbarca nella fertilissima colonia australiana dello Swan River portando con sé non soltanto un grosso capitale nella forma di denaro, scorte di beni di consumo e strumenti di lavoro, ma anche parecchie centinaia di proletari a cui ha pagato il viaggio promettendo loro lavoro assicurato e alti salari. Il giorno dopo lo sbarco, in barba al contratto, tutti i proletari si disperdono sulla terra libera mettendosi in proprio, e lasciano solo Mr. Peel con le sue provvigioni e strumenti che marciscono. Dopo un po' essi, morenti di fame, tornano da Mr. Peel implorando di dar loro lavoro; ma nel frattempo il capitale di quest'ultimo si è fisicamente dissolto e l'impresa fallisce miseramente. Episodi consimili abbondano nelle cronache coloniali dei primi tempi. Da tutto ciò Wakefield trae la conclusione che vi è spazio e necessità per un intervento pubblico a beneficio di tutti: oggi diremmo che la gratuità della terra libera costituisce un caso di market failure, un'esternalità che il sistema dei prezzi di mercato non riesce da solo a internalizzare; la sua correzione, tramite un intervento o sui prezzi o sulle quantità, rappresenta un miglioramento paretiano a vantaggio della collettività. Un intervento sulle quantità, argomenta Wakefield, esattamente ciò che, by default, si è realizzato finora: assicurare coattivamente l'offerta di lavoro; il che spiega il ricorso generalizzato alla coercizione del lavoro nei paesi nuovi (la schiavitù negli Stati Uniti del Sud e nei Caraibi, gli

indentured servants negli Stati Uniti del Nord, la deportazione penale e l'assignment of convicts nelle colonie australiane). L'unica alternativa alla coercizione del lavoro, se si vuole evitare il fallimento e il ristagno economico delle colonie, è un intervento sui prezzi. Oltre a suggerire un piano per l'abolizione pacifica della schiavitù negli Stati Uniti che tiene nel debito conto il problema economico della scarsità di lavoro (destinare i fondi pubblici delle Workhouses inglesi, anziché a fornire assistenza, a finanziare l'immigrazione in massa di lavoratori poveri in America fino al punto in cui la profittabilità di allevare schiavi - si ricordi che la tratta oceanica era già stata abolita - a paragone di assumere lavoro salariato sia scomparsa e i proprietari siano disposti a emancipare volontariamente i loro schiavi), Wakefield propone una politica di concessione delle terre nuove concepita come segue.

Le terre nuove non devono essere assegnate gratuitamente bensì vendute dalla Corona ai richiedenti, senza limiti di quantità, ad un prezzo fisso e uniforme per acro; i ricavi delle vendite devono andare integralmente ad alimentare un "fondo per l'immigrazione" che pagherà le spese del trasporto di lavoratori liberi dalla metropoli.

Naturalmente, poichè i salari sono più alti nei paesi nuovi che nelle metropoli e quindi dopo un certo tempo ogni lavoratore con i suoi risparmi può comprarsi un lotto di terra, se il prezzo della terra è troppo basso, troppi lavoratori saranno rapidamente in grado di mettersi in proprio a confronto di quelli che il fondo per l'immigrazione può ~~fare affluire~~

mentre se il prezzo è troppo alto, le vendite diminuiranno e l'immigrazione sarà ristretta; in entrambi i casi vi sarà scarsità di lavoro disponibile per i capitalisti. Da qualche parte tra questi due estremi vi deve essere un "prezzo sufficiente" (che lo stesso Wakefield suggerisce di trovare per tentativi), cioè quel prezzo della terra al quale l'afflusso annuale di immigranti sovvenzionati dal fondo è esattamente uguale al deflusso annuale di vecchi lavoratori ^{che si mettono in proprio}. L'equilibrio potrà essere fissato a qualunque livello determinato dai parametri del problema (che sono il differenziale salariale colonia/metropoli, i costi di trasporto per lavoratore e la domanda di lavoro dei capitalisti).

~~Il sistema è così in grado di autofinanziarsi senza bisogno di sussidio statale.~~

Il sistema è così in grado di autofinanziarsi senza bisogno di sussidio statale. Wakefield fu più che un teorico: divenne il caposcuola della "scuola della colonizzazione sistematica", che ebbe una vasta influenza sulla politica coloniale inglese e mise in pratica alla lettera la sua dottrina nella colonizzazione dell'Australia meridionale e della Nuova Zelanda (7). Inoltre, la dottrina di Wakefield ha avuto uno sviluppo successivo e una lunga fortuna, fin quasi ai nostri giorni, in un filone di studi a sé stante: la letteratura sull'economia coloniale, che non possiamo seguire qui; basti citare le opere classiche di Merivale (1861), Le Roy-Beaulieu (1908), e, nel nostro paese, Barone (1911) e Faleno (1952). Questa letteratura è interessante dal nostro punto di vista perchè, quasi unica fra gli studi economici moderni, considera un

fatto acquisito, e teoricamente comprensibile, l'occorrenza ordinaria della coercizione del lavoro nei paesi nuovi, e il fatto che nelle colonie capitalismo e terra libera non sono facilmente compatibili (8).

Può sembrare sconcertante, al lettore di oggi, che la tradizione della terra libera, prima ancora che come idea di storia economica e indipendentemente da questa, nasca e si sviluppi nelle vesti inconsuete di una teoria della colonizzazione. Ma, a ben vedere, le "terre vuote" dei paesi nuovi rappresentano una delle poche situazioni storiche in cui si può osservare il trapianto del sistema economico metropolitano (il capitalismo classico) in condizioni molto diverse di scarsità relativa delle risorse; esse rappresentano perciò un "test sperimentale" raro e di notevole interesse per una "scienza dell'artificiale" per eccellenza (prendendo a prestito un termine di Herbert Simon) quale è la teoria dei sistemi economici. Dal suo punto di vista, lo ha chiaramente intuito Marx (1967), il quale dedica l'intero capitolo finale (cap. 25) del primo libro del Capitale a Wakefield e alla sua dottrina.

Su Marx ritorneremo più oltre, quando cercheremo di chiarire la teoria della giustizia economica che è implicita nella tradizione della terra libera.

Bisogna ancora osservare che, mentre nella versione dell'ipotesi di terra libera come proposizione di storia economica non abbiamo incontrato implicazioni normative o giudizi di benessere, nella sua versione in termini di teoria della colonizzazione abbiamo un giudizio di Wakefield: in certe

condizioni almeno, la terra libera può essere una disgrazia anziché una benedizione. La "mano invisibile" dell'interesse individuale incontrollato può, in questo campo, produrre risultati sociali indesiderabili — che è la ratio dell'intervento pubblico, come si è visto (9). Il che suggerisce connessioni interessanti, che qui non possiamo sviluppare, con la letteratura sulla teoria economica delle open resources e dei ^{Consuming} ~~disposizioni~~, relativa alle situazioni in cui i diritti di proprietà individuali non sono delimitati e/o non sono scambiabili.

Ma gli aspetti normativi del nostro problema balzano in primo piano se volgiamo l'attenzione alle circostanze diametralmente opposte a quelle finora considerate: le circostanze prevalenti nella vecchia Europa o dopo la chiusura della frontiera americana — in cui la terra libera si è esaurita. Vedremo ora che anche la terra appropriata può essere una disgrazia anziché una benedizione.

3 - RENDIMENTI DECRESCENTI E MONOPOLIO DELLA TERRA

Verso la fine del secolo scorso, era un'osservazione comune, sulle due sponde dell'Atlantico, che l'esistenza di una frontiera aperta e di terre vergini, fornendo un vasto campo di esercizio all'iniziativa individuale, creava eguaglianza di opportunità, ampia ^{di} facoltà di mobilità sociale verticale, e perciò una distribuzione della ricchezza relativamente egualitaria. Per converso, la chiusura della frontiera dava origine alla rapida accumulazione di grandi e crescenti fortune nella forma di rendite di posizione, di "redditi non guadagnati" (ⁱⁿ earned incomes), mentre salari e interessi del capitale produttivo dovevano spartirsi il sempre più magro residuo: le conseguenze inevitabili erano grandi diseguaglianze sociali, povertà di massa, e depressioni cicliche generate dalla speculazione fondiaria. Il riferimento obbligato è naturalmente F. J. Turner (1893) e la storiografia americana della "scuola della frontiera"; ^{ma} già prima di Turner, sulla ^{no}zione di un "reddito non guadagnato" derivante dalla "proprietà assenteista" era stata costruita una teoria sistematica della giustizia economica e un programma di riforma sociale, ad opera di autori anche lontanissimi tra loro quali, per citare i due nomi più rappresentativi, Henry George (1879) e Léon Walras (1880; 1896 a; 1896 b). Sul piano analitico, questa dottrina non è altro che un'applicazione diretta del modello ricardiano della rendita differenziale: con la crescita della popolazione e l'aumento del reddito e dell'accumulazione di capitale, il

marginale esterno della coltivazione si estende sempre più; la legge dei rendimenti decrescenti comprime la quota del capitale e del lavoro nel prodotto a vantaggio della rendita fondiaria. Così, il modello base di Wakefield-Nieboer-Domar viene complicato sostituendo all'assunzione di rendimenti costanti l'assunzione di rendimenti decrescenti all'espansione della colonizzazione.

Nel caso di George, l'apparato analitico è strettamente classico e ricardiano; ma, come dimostra il caso di Walras, la idea può essere agevolmente estratta dal suo contesto originario e accomodata in uno schema teorico marginalista.

I ^{risultati} ~~risultati~~ normativi di questa analisi sono di vasta portata. Walras ha una compiuta e rigorosa "teoria della proprietà" o della giustizia sociale. Il capitale propriamente detto (capitaux artificiels) non è che la cristallizzazione di risparmi passati; questi ultimi, a loro volta, provengono o dai redditi da lavoro o dalle rendite, cioè dalle ~~relazioni~~ relazioni dei due fattori primari o naturali della produzione, lavoro e terra. Non vi è perciò nulla di intrinsecamente "ingiusto" nella proprietà privata del capitale in quanto tale, diversamente da quanto pensano i socialisti: la sua "giustizia" dipende interamente dalla giustizia delle sue "fonti". Ora, mentre i redditi da lavoro, siano essi consumati o risparmiati, appartengono giustamente all'individuo che se li è guadagnati, le rendite non sono "guadagnate" da nessuno, non sono "meritate" da alcun individuo, ma sono un dono della natura alla società; in altre parole, l'appropriazione privata di risorse esauribili è ingiusta perché, ^{per} definizione, pre

mia il primo arrivato ed è al riparo dalla concorrenza su un piede di parità. Ne segue necessariamente che la terra deve diventare proprietà pubblica. Sviluppando le dottrine di economisti precedenti⁽¹⁰⁾, quali James Mill e, soprattutto, H.H. Gossen, per il quale ha una profonda venerazione, Walras propone uno schema di nazionalizzazione completa della terra con pieno indennizzo ai proprietari precedenti: le terre pubbliche saranno date in concessione dallo Stato ai migliori offerenti mediante pubbliche gare d'appalto periodiche; in tal modo tutti i futuri incrementi nei valori fondiari confluiranno nelle casse dello Stato, che li userà per sostituire progressivamente il gettito di tutte le imposte sul lavoro e sul capitale fino alla loro completa soppressione. A quel punto, l'accumulazione del capitale proverrà interamente dall'"astinenza" volontaria dal consumo del reddito da lavoro; la percezione dell'interesse sul capitale, che ne sarà la remunerazione, sarà allora accessibile a tutti secondo la libera scelta di ciascuno e perciò non sarà ingiusta.

Una seconda strada mirante allo stesso obiettivo è quella indicata da Henry George, che sviluppa e porta all'estremo una precedente proposta di John Stuart Mill: un'"imposta unica" sulla terra, che dovrebbe interamente confiscare la rendita "pura" (distinta dalla remunerazione del capitale investito in migliorie della terra) e sostituire completamente la tassazione del lavoro e del capitale; il gettito dell'imposta dovrebbe finanziare la fornitura di servizi pub

blici ai cittadini. L'idea di George — che ebbe lunga fortuna e vasto seguito dentro e fuori degli Stati Uniti, e non solo nella cultura ma anche nei movimenti politici agrari e populistici — è stata solitamente interpretata e discussa dagli economisti come una proposizione di scienza delle finanze (11). E in verità essa si fonda su una proprietà della tassazione della terra (già messa in luce da Ricardo) che è molto attraente dal punto di vista dell'equità: la terra, almeno in teoria, costituisce una base imponibile ideale in quanto un'imposta sui valori fondiari non può essere traslata e perciò non è distorsiva. Ma è un'interpretazione fortemente riduttiva: l'interesse fondamentale di George (e in genere degli autori della sua tradizione) non si incentra sulla finanza pubblica né su un'analisi della rendita fondiaria come reddito particolare, bensì sul ruolo cruciale della rendita e della sua tassazione ai fini dell'istituzione di un ordine economico conforme a giustizia; ciò che è importante è il suo impatto sul resto del sistema economico e sulla conseguente distribuzione della proprietà e del reddito. Se la terra libera si è materialmente esaurita, dobbiamo allora artificialmente progettare interventi tali da porre in essere una situazione "come se" la terra libera esistesse ancora; una situazione, appunto, di eguaglianza di opportunità.

L'elemento "utopico" implicito in questo approccio — l'idea che se la terra non è (o non è più) libera, essa può e deve essere resa libera — diventa esplicito nelle utopie

"totali" di autori socialisti quali gli austriaci Theodor Hertzka (1891) e Silvio Gesell (1929), che ne fanno una delle pietre angolari di un sistema economico "giusto".
 Hertzka, in particolare, escogita una terza soluzione alternativa al problema (dopo quelle di Walras e di George): lo stato, nel suo sistema socialista di mercato autogestito, imporrà il libero accesso alla terra per ogni lavoratore che lo desideri; in altre parole, i lavoratori avranno il diritto di essere assunti in qualunque potere (o, in generale, in qualunque impresa) di loro scelta, senza poter essere né respinti né licenziati. La mobilità dei lavoratori che perseguono il massimo reddito livellerà allora i redditi su tutta la terra disponibile differenziando i rapporti terra/lavoro, così da distribuire le rendite differenziali a tutti i lavoratori. Naturalmente, ciò significa che il diritto di proprietà esclusiva della terra lascia il posto a un diritto di usufrutto (12).

4 - GIUSTIZIA, SFUTTAMENTO E TERRA LIBERA

Il lettore si sarà già reso conto che questa teoria della giustizia di un sistema economico, basata sulla libertà di accesso universale alle risorse e sull'eguaglianza di opportunità, può essere simmetricamente interpretata come una particolare teoria dello sfruttamento. Si tratta di una visione molto antica, che ha radici evidenti nella tradizione contrattualistica di filosofia politica (si pensi alle famose "clausole limitative" apposte da Locke alla sua teoria della proprietà). "Sfruttamento", in tale visione, è una condizione di "prendere o lasciare": è un contratto o accordo formalmente volontario, ma in realtà unfair, imposto dal fatto che si sono precluse tutte le alternative ~~razionabili~~^{razionabili} ad un certo ~~corso~~^{corso} di azione. Sfruttamento è dunque sinonimo di mancanza di alternative: è una situazione di monopolio unilaterale del potere contrattuale, ed è perciò l'opposto della libera scelta, da parte di ciascuno, della propria posizione economica nella società. Come si è visto, sfruttamento è la percezione di un "reddito non guadagnato".

Poiché la libera concorrenza illimitata e l'accesso universale alle risorse realizzerebbe in modo automatico un'effettiva libertà di scelta, lo sfruttamento così definito deve necessariamente derivare da un monopolio "artificiale" di qualche risorsa ("artificiale" nel senso che i diritti di proprietà sono una creazione umana, non naturale). Se

tale monopolio non esistesse, il lavoro, nella sua ~~du~~^{du}pli-
ce attività di consumo e di risparmio volontario, riceverebbe l'intero prodotto sociale, senza deduzione a beneficio di terzi. Allora le divisioni di classe nella società si dissolverebbero, lasciando il posto ad una classificazione puramente vocazionale degli individui nelle diverse occupazioni e nelle diverse preferenze individuali tra lavoro e tempo libero e tra consumo e risparmio; essere un lavoratore salariato, un lavoratore autonomo o un "capitalista" sarebbe a questo punto indifferente per l'individuo.

Quando si tratta di identificare la risorsa monopolizzata che è la causa fondamentale dello sfruttamento, questa linea di pensiero si biforca in due filoni principali, che pure a prima vista appaiono molto remoti l'uno dall'altro (13). Il primo è la tradizione della terra libera che stiamo esaminando. La terra libera è dunque la condizione obbiettiva sufficiente per un contratto equo tra individui che possiedono alternative reali di scelta, e che sono perciò su un piede di parità. In un certo senso, l'assunzione di terra libera, nella valutazione della giustizia di un sistema economico, ha lo stesso ruolo che nella teoria del contratto sociale è svolto dalla metafora dello "stato di natura" o della "posizione originaria" (Rawls): il ruolo di garantire un risultato di justice as fairness, quale che sia il suo contenuto.

Il secondo filone sopra accennato è una tradizione anar-

chico -individualista, che identifica il monopolio statale dell'emissione di moneta come causa fondamentale dello sfruttamento e delle diseguaglianze di classe, e propone perciò la libera concorrenza illimitata nella creazione di moneta. Non possiamo approfondire il problema qui; ma è notevole che gli argomenti, sia analitici che normativi, sviluppati da questa tradizione di pensiero sono assolutamente paralleli a quelli avanzati dalla tradizione della terra libera. Gli esponenti classici di questa tradizione, che prende le mosse dai socialisti Pierre-Joseph Proudhon in Europa e Josiah Warren negli Stati Uniti, sono gli anarchici americani Lysander Spooner (1846, 1879), Benjamin R. Tucker (1969; 1972) e Francis D. Tandy (1896), e l'economista liberale francese Gustave de Molinari (1889) (14).

Un'altra importante connessione ideale si può qui riconoscere: l'idea che il sorgere del capitalismo presuppone l'espropriazione preliminare dei produttori indipendenti è un tema fondamentale e originario di Marx, che egli stesso ha in seguito oscurato e relegato in secondo piano per cacciarsi nel vicolo cieco della teoria del valore-lavoro e delle sue complicazioni inestricabili. E' questo il messaggio dell'analisi marxiana del processo di accumulazione originaria: il lavoro salariato nasce prima del capitale, inteso come rapporto sociale di produzione; finché il lavoratore è proprietario dei mezzi di produzione, e lavora e accumula per arricchire sé stesso, il rapporto di produzione capitalistico non può esistere. Nel caso inglese, esaminato da Marx, le recinzioni del XVI secolo, che ac-

compagnarono la conversione delle terre dall'agricoltura alla pastorizia, preclusero ai contadini l'accesso alla terra (ai ^{comuni} ~~proprietari~~) e li trasformarono in proletari. Nel la visione originaria di Marx, un proletario è un proletario perchè non ha altra alternativa che quella di vendere la sua forza-lavoro al capitalista; e la fine della terra libera è stata la leva storica che ha creato questa situazione. Anche per Marx, come per Do^{mar}, terra libera e lavoro libero non possono coesistere fianco a fianco. Lo sfruttamento capitalistico diventa un fatto normale, automatico e autopetruantesi soltanto dopo e in conseguenza di questa fondamentale redistribuzione dei diritti di proprietà. Ed è questa la lezione profonda che, come abbiamo accennato, Marx (1967, cap. 25) vede nel problema della colonizzazione e nella dottrina di Wakefield: il grande merito di quest'ultimo "non è quello di avere scoperto qualcosa di nuovo sulle colonie, ma di aver rivelato la verità sui rapporti capitalistici della madrepatria" (p. 828); "il segreto scoperto nel nuovo mondo dell'economia politica del vecchio mondo e proclamato ad alta voce" è che "il modo capitalistico di produzione e di accumulazione, e dunque anche la proprietà privata capitalistica, portano con sé la distruzione della proprietà privata fondata sul lavoro personale, cioè portano con sé l'espropriazione dell'operaio" (p. 836). Nelle colonie "la contraddizione fra questi due sistemi economici diametralmente opposti si attua praticamente nella loro lotta" (p. 827). La teoria della colonizzazio

ne sistematica di Wakefield è un "metodo di accumulazione originaria" (p. 835), che "si pone come scopo la fabbricazione di salariati nelle colonie" (p. 828); in questo senso, il "pezzo sufficiente della terra" di Wakefield non è altro che "il riscatto che l'operaio paga al capitalista per avere il permesso di lasciare il mercato del lavoro salariato e di ritirarsi in campagna" (p. 835). E' ^{una} ~~una~~ convinzione -che non posso sviluppare qui- che questo approccio marxiano al problema dello sfruttamento, che ne fa un fatto in un certo senso empirico e storico anzichè ontologico e irreversibile, possa ricevere una fondazione teorica autosufficiente, del tutto indipendente dalla teoria del valore-lavoro e da tutto il resto del sistema di Marx. (15) E' comunque evidente la piena congruenza di tale approccio, basato su una teoria implicita dei diritti di proprietà, con la tradizione di pensiero che stiamo esaminando.

5 - CAPITALE, CAPITALISMO E APPROPRIAZIONE DELLA TERRA

Per completare la catena ideale del nostro ragionamento ci manca un ultimo anello: l'introduzione esplicita del capitale come fattore di produzione nel modello. Finora abbiamo trattato il capitale piuttosto tangenzialmente. Gli autori fin qui considerati o lo trattano semplicemente in quanto fattore limitativo all'affermazione della schiavitù, oppure assumono ~~e~~clusivamente che vi sia una ~~tar~~ta indistinta da dividere tra capitale e lavoro al netto delle ~~t~~rendite fondarie: se non ~~vi~~ fossero rendimenti decrescenti della terra, suggerisce ad esempio Henry George, la remunerazione del capitale "sarebbe quella che deve essere". Secondo lui (e molti altri economisti classici), nei paesi nuovi il rendimento del capitale è più alto che nelle metropoli, così come al tempo stesso anche il salario è più alto. Già —sembra replicare Wakefield (seguito da Marx)— è più alto ~~se~~ esiste; ma il problema è che il rendimento del capitale presuppone lavoro salariato, che spesso non esiste e va ~~creato~~ ^{creato}.

Quale è dunque la remunerazione del capitale in presenza di terra libera— o quale sarebbe se condizioni analoghe venissero create artificialmente? I risultati del modello base di Wakefield-Nieboer-Domar sarebbero modificati? Può sopravvivere il capitalismo propriamente detto— e non già un qualunque sistema di appropriazione privata del sovrappiù— in presenza di terra libera? Due autori trattano esplicitamente il caso in cui la produzione esibisce rendimenti costanti ma richiede capitale: Thünen e Loria, che meritano

un breve esame.

Il modello di Johann Heinrich von Thünen (1850) è troppo complesso per essere discusso esaurientemente qui; il lettore è perciò rinviato a un precedente lavoro (Ferreiro e Gilibert, 1984). In gran parte, sua è la paternità del problema, nella formulazione contrattualistica che qui abbiamo seguito come filo conduttore, anche se la sua opera è stata per lo più ignorata dalla tradizione di pensiero successiva. Thünen immagina uno Stato isolato, circondato da un "deserto fertile"; qui un lavoratore, se vuole, può abbandonare il capitalista e andare a colonizzare la frontiera; ma per far ciò ha bisogno di un investimento iniziale, e quindi deve ottenere a prestito i risparmi dei suoi compagni offrendo loro un tasso di interesse; in queste condizioni, data l'esistenza di una relazione inversa tra salario e interesse, e in virtù della concorrenza, il tasso d'interesse (e corrispettivamente il salario) stabilito sulla frontiera dalla cooperativa di lavoratori-risparmiatori-colonizzatori determinerà la distribuzione del reddito in tutto il sistema.

In queste condizioni, si domanda Thünen, sarà interesse dei lavoratori portare a zero il tasso d'interesse, e appropriarsi dell'intero prodotto? La sua risposta è no: per libera scelta e nel loro interesse egoistico, i lavoratori, essendo al tempo stesso anche risparmiatori, massimizzeranno non il salario (al di sopra della sussistenza) né il tasso d'interesse, bensì il prodotto dei due, cioè il rendimento dei risparmi correnti provenienti dal salario.

Ciò darà come soluzione un "salario naturale", la media geometrica tra la sussistenza e il prodotto pro-capite, che nelle condizioni ipotizzate non potrà non realizzarsi e sarà perciò il salario di equilibrio, derivante da un esplicito procedimento di massimizzazione. L'interesse del capitale e il capitalismo, conclude Thünen, possono per - ciò sopravvivere in presenza di terra libera: e allora, e soltanto allora, sarà un capitalismo "giusto", in quanto ottenuto in presenza di reali alternative di scelta per i lavoratori.

Molti sono gli spunti stimolanti suggeriti da questo modello, soprattutto alla luce dell'excursus che precede.

Si può tuttavia dimostrare:

- 1) che il massimando postulato da Thünen, da cui dipende la soluzione del salario naturale, non è assolutamente giustificabile nelle condizioni ipotizzate;
- 2) che se si assume qualunque altro massimando plausibile, si ottiene la soluzione neoclassica standard in cui il tasso d'interesse va a zero e il salario assorbe l'intero prodotto netto (e di conseguenza l'accumulazione di capitale raggiunge lo stato socialmente ottimale in cui la produttività marginale del capitale è uguale a zero, mentre ciò non avveniva nella soluzione di Thünen in cui il tasso di interesse di equilibrio anche nello stato stazionario rimane positivo);
- 3) che il processo di colonizzazione di Thünen è concepibile solo a partire da una configurazione "classica"

dell'economia capitalistica, in cui i lavoratori non possono fare concorrenza con i loro risparmi ai capitalisti: se postulassimo come stato iniziale un'economia neoclassica con un mercato dei capitali in equilibrio, il processo di colonizzazione non partirebbe neppure (perchè, in realtà, non esisterebbe "sfruttamento" a cui doversi sottrarre);

- 4) che, infine, la soluzione del salario naturale di Thünen può essere ottenuta modificando l'assunzione originaria di terra libera di fertilità uniforme: se la terra libera è di qualità inferiore, ciò dà ad ambo le parti (capitalisti e lavoratori) sia un potere contrattuale che un incentivo a negoziare nell'interesse comune, e allora il salario naturale non è altro che la classica soluzione di Nash al problema del bargaining.

La soluzione di equilibrio trovata da Thünen è dunque incoerente con il processo di colonizzazione da lui ipotizzato in condizioni di terra libera uniforme: o si ha l'una o si ha l'altro. La nostra analisi critica sembra dunque dimostrare che, contrariamente alle aspettative di Thünen, il modello base di Wakefield-Nieboer-Domar mantiene la sua validità quando si introduca esplicitamente il capitale: capitalismo "classico" e terra libera non sono compatibili. Se Thünen invece avesse avuto ragione, il capitalismo passerebbe un test fondamentale di equità, e saremmo nel migliore dei mondi possibili. Ciò era stato già avvertito molto tempo fa da Achille Loria (1889; 1909;

1922), il quale (quasi unico nella storia del pensiero economico) era un grande estimatore di Thünen in quanto ^(quest'ultimo) aveva sottoposto con chiarezza al test della terra libera il profilo capitalistico, ma al tempo stesso ne confutava le conclusioni. Egli è in effetti l'unico autore che fa i conti con Thünen e ne raccoglie la sfida. Benchè gli argomenti di Loria in proposito siano analiticamente confusi e insoddisfacenti, sembra che dopo tutto egli avesse ragione: secondo lui infatti il profitto capitalistico aveva come condizione necessaria la soppressione della terra libera. In condizioni di terra libera — o di una riforma fondiaria che ne ripristinasse le caratteristiche, come egli proponeva — la distinzione di classe tra salario e profitto si sarebbe annullata lasciando il posto a un reddito misto o "indistinto" da capitale e lavoro, appropriato da produttori indipendenti o da cooperative di lavoratori liberamente associati. Loria poggia questa analisi su una elaborata e complessa analisi stoco-economica delle forme successive della distribuzione del reddito, ruotante intorno ai diversi regimi di proprietà della terra. Autore molto erudito, noto e stimato in Italia e all'estero, intorno al volgere del secolo (molto apprezzato da Turner e da Nieboer, fra gli altri), Loria è oggi quasi illeggibile per la sua prolissità e farraginosità teorica, ed è infatti pressochè caduto nell'oblio. Ma chiaramente varrebbe la pena, alla luce della nostra tematica, che qualcuno cercasse di rileggerlo (insieme al suo discepolo Rabbeno, 1898) senza gettare via il bambino insieme all'acqua sporca.

6. LA MORALE DELLA STORIA

Al termine di questa capellata antistorica, cerchiamo di fare il punto sulla rilevanza del nostro problema per una teoria comparativa dei sistemi economici. Man mano che procediamo, il lettore si sarà reso conto da sè che l'ipotesi che fa dipendere la natura istituzionale del sistema economico dal rapporto terra/lavoro di lungo periodo, anche con il beneficio di tutte le possibili clausole ceteris paribus, è allo stato attuale lungi dal presentarsi come un modello teorico compiuto e coerente in tutte le sue parti — per non parlare di un modello operativo capace di applicazione empirica. In un certo senso, è un'ipotesi che pone più problemi di quanti non ne risolva. Ma qui forse va ricercata la sua fecondità: in una situazione scientifica in cui una teoria generale dei sistemi economici è ancora una meta lontana, le domande vengono necessariamente prima delle risposte; le risposte giuste dipenderanno anzitutto dall'essersi poste le domande giuste.

L'ipotesi di terra libera è feconda nella misura in cui è capace di generare domande significative e rilevanti. Mi sembra infatti che essa costituisca una delle linee d'attacco a un problema della massima importanza: quello della stabilità organizzativa dei sistemi economici.

Il concetto di stabilità organizzativa di un sistema economico è stato introdotto e applicato da Benjamin Ward (1967, pp. 11-12 e passim): un sistema economico è organizzativamente stabile se esso è caratterizzato da una struttura deci -

sionale di equilibrio tale che, se sottoposta a una perturbazione esogena, lo scostamento dalla struttura di equilibrio genera pressioni che tendono a ripristinarla. La stabilità organizzativa dipende così sia dalla natura della perturbazione che dalla struttura dei processi decisionali (cioè dei diritti di proprietà) che viene perturbata. Data una certa struttura, la sua stabilità organizzativa — come qualsiasi definizione di stabilità — è ovviamente relativa alla natura della perturbazione: un sistema economico è stabile o instabile sempre rispetto a qualcosa, non in assoluto; questo "qualcosa" può essere un mutamento dell'ambiente, della tecnologia, della disponibilità relativa di risorse, delle preferenze individuali, del contesto internazionale, o altro ancora.

Ad esempio, un sistema di concorrenza perfetta è organizzativamente stabile rispetto a una certa gamma di mutamenti tecnologici, ma non rispetto a mutamenti che diano luogo a rendimenti di scala crescente.

Un mutamento nella scarsità relativa della terra rispetto alle altre risorse sembra allora un candidato naturale da prendere in considerazione. Riformulata in questi termini, l'ipotesi di terra libera suggerisce che, ceteris paribus, certi sistemi economici (la schiavitù, il servaggio, il capitalismo nella definizione classica, un'economia di piccoli produttori indipendenti) sono organizzativamente instabili rispetto a un mutamento di lungo periodo nella scarsità relativa della terra, cioè, in presenza di tale mutamento, tendono a "degenerare" o a trasformarsi "spontaneamente" in

un altro sistema.

Così formulata, l'ipotesi delinea una teoria della transizione da un sistema economico ad un altro, nel tempo storico: l'esaurimento della terra libera, o, reciprocamente, l'apertura di una nuova frontiera avrà certi effetti sull'economia della "metropoli". Vista invece sezionalmente, cross-country anziché nel corso del tempo, l'ipotesi abbozza una teoria della trasferibilità dei sistemi economici: se un certo sistema è compatibile soltanto con una gamma limitata di pacchetti ambientali (struttura delle risorse più tecnologia più struttura delle preferenze individuali), ciò aiuta a capire perché esso si è storicamente affermato soltanto in certi tempi e luoghi e non in altri, e quindi perché, nel nostro caso, un sistema adatto a condizioni di terra libera non può essere idealmente "esportato" dove esistono condizioni di terra interamente appropriata, e viceversa. E' il problema che si è trovato di fronte Wakefield in Australia, come abbiamo visto; e i coloni europei nelle Americhe prima di lui ed è il problema che, secondo Lattimore (1970), per secoli si sono trovati di fronte i cinesi e i popoli di pastori nomadi sui due lati della frontiera dell'Asia interna.⁽¹⁶⁾

Metologica di questo apparato si potrebbe così esprimere: esiste o può esistere?
La domanda "un sistema economico "per tutte le stagioni", talmente resistente o flessibile da essere teoricamente compatibile con qualsiasi struttura delle scarsità relative delle risorse?

Il problema della trasferibilità dei sistemi economici è stato esplicitato negli anni '70 in occasione del proliferare di economie di tipo sovietico, o loro parenti prossime, nel

Terzo Mondo.

E non a caso: i sistemi di tipo sovietico contengono un forte elemento "politico" di design internazionale, di "mano visibile" (in contrasto all'"anarchia del mercato"); e i termini "trasferibilità" o "esportazione" di un sistema economico suggeriscono proprio una costruzione guidata, un esperimento deliberato, non una diffusione "spontanea".

Questa è naturalmente una dimensione sconosciuta alla tradizione di pensiero che abbiamo esaminato, in quanto i teorici della terra libera scrivevano generalmente in un'epoca anteriore all'affermarsi del comunismo su scala mondiale. Ma chi rilegge tutta questa problematica con occhi moderni può trovare qui un nuovo, affascinante terreno di elaborazione e di verifica dell'ipotesi di terra libera.

Quale è la stabilità organizzativa di un'economia di tipo sovietico rispetto a "grosse" variazioni nella scarsità relativa della terra? E' un sistema, sotto questo aspetto, più o meno flessibile di altri? Anche nel caso di appropriazione statale del sovrappiù può esistere un tradeoff tra terra libera e lavoro libero? Anche l'economia di tipo sovietico è minacciata di dissolversi in un sistema di piccoli produttori indipendenti? E gli elementi di partecipazione o autogestione dei lavoratori nella produzione (gli elementi "illirici") modificano le cose? Il materiale empirico per uno studio del genere abbonda: da un lato, tali economie sono state istituite in condizioni diversissime di scarsità delle risorse (da Cuba alla Mongolia); dall'altro, la stessa Unione Sovietica (e in parte anche la Cina) ha avuto e ha

tuttora una frontiera interna e un problema di colonizzazione di vaste dimensioni (vedi ancora Lattimore, 1970); infine, il sistema di tipo sovietico è stato sovrapposto o imposto a sistemi preesistenti di ogni tipo, caratterizzati da diversissime combinazioni di risorse/popolazione/tecnologia. Sembra uno sviluppo molto promettente di questa linea di ricerca.

Infine, il lato normativo del nostro problema suggerisce un'analogia e una generalizzazione. Abbiamo visto che la tradizione della terra libera contiene una componente valutativa e progettuale molto forte, a volte con vere e proprie caratteristiche utopistiche: il criterio della terra libera è non solo un metro di giudizio della giustizia di un sistema economico, ma anche un criterio-guida per la sua riforma. Il senso di tale criterio sembra essere quello della libertà di scelta economica dell'individuo: un sistema è "giusto" se passa il test della libertà di scelta, cioè è accettato volontariamente e si mantiene in presenza di alternative reali per gli individui; se tali alternative di scelta (la "terra libera") non esistono o non esistono più, bisogna ripristinare artificialmente condizioni di libertà di alternative, "come se" la terra libera esistesse ancora. Nel linguaggio della teoria economica, ciò significa passare da condizioni di rendimenti decrescenti a condizioni di rendimenti costanti.

Se è così, il messaggio più generale del criterio della terra libera sembra essere che, se vi sono rendimenti costanti, tutti sono liberi. E in effetti, in un mondo neoclassico di

rendimenti costanti e in cui —qualificazione importante— tutti i mercati (inclusi i mercati finanziari) sono perfetti, è difficile sfuggire alla conclusione che in equilibrio è indifferente al lavoratore essere salariato, cooperato o produttore indipendente, e che nulla impedisce ai disoccupati di fare concorrenza agli occupati e ai lavoratori di fare concorrenza ai capitalisti, andando a colonizzare la frontiera o prendendo capitali a credito per aprire la FIAT. In tali condizioni, il libero accesso alle risorse garantisce ^{nel lungo periodo} il pieno impiego e l'eguaglianza di opportunità; le classi sociali diventano dei clubs a cui chiunque può iscriversi, e non solo non si può parlare di sfruttamento, ma neanche di "capitalismo" nella definizione classica e storica del termine. Tale conclusione è argomentata da Weitzman (1982) all'interno di un modello che genera risultati Keynesiani e "capitalistici" a partire dalla semplice assunzione di rendimenti crescenti. La tradizione della terra libera prende in un certo senso la strada opposta, quella dei rendimenti decrescenti, che generano appunto risultati "marxiani", Keynesiani e "capitalisti". La storia della terra libera, così come quella di Weitzman, diventa allora un modo di raccontare la caduta dalla libertà e di indicare la strada per ritornarvi. Se è così, essa diventa una "storia", e se ne potrebbero raccontare altre, ^{comparabili} ~~o equivalenti~~ o equivalenti: un candidato naturale, e più "moderno", sembra essere la "storia" dell'imperfezione dei mercati finanziari (abbiamo già indicato l'analogia con la tradizione "anarchica" che si incentra sul monopolio della moneta). A ciascuna "storia" è connessa una specifica "utopia" e una specifica indicazione

di policy. L'obiettivo che si intravede in prospettiva, ancora molto lontano, è quello di unificare tutte queste diverse "storie" in una "storia" unica e più generale dei sistemi economici.

NOTE

- 1) Gli elementi analitici necessari per costruire questa generalizzazione teorica si trovano in Meade (1979), Weitzman (1983), Cugno (1983) e Ferrero (1983).
- 2) Ci si può chiedere, nei termini del nostro modello che determina endogenamente la variabile dei diritti di proprietà (inclusi quelli sugli esseri umani), che cosa ci si può attendere se, anche in presenza di terra libera, la produttività del lavoro è talmente bassa da rendere non solo impossibile l'accumulazione di capitale ma anche la produzione di un sovrappiù "a mani nude". In tal caso la schiavitù non è economicamente conveniente perché lo schiavo riuscirebbe appena a mantenere se stesso; ragionando a priori, l'unico uso economico che si può fare, ad esempio, di un prigioniero di guerra è quello dimangiarlo.
- Per estrema che possa sembrare, questa ipotesi è sostenuta e documentata nell'affascinante studio di Marvin Harris (1977) con riferimento alle civiltà precolombiane del Centro-America, in cui il cannibalismo avrebbe avuto scopi non già rituali bensì alimentari a beneficio della classe dominante. L'ipotesi è collocata da Harris nel contesto di un notevole esempio di applicazione comparativa alle primitive, da parte di un autorevole antropologo, dell'approccio da noi seguito, centrato sull'interazione tra scarsità delle risorse e evoluzione dei diritti di proprietà.
- 3) A rigore, ciò è evidentemente vero in assenza di economie di scala, imperfezioni dei mercati e costi di transazione. Ma la presenza di economie di scala nella produzione farebbe naturalmente sorgere imprese cooperative anziché individuali; mentre imperfezioni nella mobilità del lavoro, incompletezza dell'informazione e costi di transazione positivi non farebbero, in questo caso, che rallentare il processo, senza tuttavia alterarne la direzione né l'esito. Non sembra quindi che complicare il modello serva ad arricchirne i risultati qualitativi.

- 4) E' mia convinzione che, nella sua forma presente, il modello non sia sufficientemente potente da permettere di distinguere in modo significativo tra schiavitù e servaggio; di più, che, almeno a livello teorico, esso possa per ora rendere conto in modo soddisfacente soltanto della schiavitù e non già della servitù della gleba. La ragione essenziale di ciò sta nel fatto, noto da lungo tempo agli storici, che il feudalesimo (in quanto struttura economica) contiene un elemento importante di tipo contrattuale: esso può essere raffigurato "come se" il contadino fornisse lavoro o prodotto al signore ~~in~~ cambio di protezione e giustizia. Tale elemento di scambio volontario è invece a prima vista assente nella schiavitù — anche se istituiti come la schiavitù volontaria per debiti e la facoltà per lo schiavo di comprarsi la manomissione pongono ~~alcuni~~ problemi che una teoria generale delle forme di compensazione del lavoro dovrebbe proporsi di risolvere (a tale proposito si veda lo stimolante tentativo di Yoram Barzel (1977), che definisce un "contratto di schiavitù" e ne confronta le proprietà con quelle del contratto di salario in un modello basato sui costi di controllo).
- Domar elude la questione, trattando schiavitù e servaggio come intercambiabili; una probabilmente ha in mente qualcosa di simile all'escamotage usato da vari autori precedenti della tradizione a cui si riferisce (specialmente Nieboer e Loria), che trattavano occasionalmente il servaggio come una forma "più leggera" o "attenuata" di schiavitù. Mi sembra tuttavia che per poter trattare il servaggio come una situazione di "attenuazione" (in senso rigoroso) dei diritti di proprietà sulle persone si richieda una fondazione analitica nella teoria dei property rights che per ora non esiste. In attesa che qualcuno sviluppi questa indicazione suggestiva, nel resto del lavoro mi riferirò soltanto alla schiavitù oppure, genericamente, all'"asservimento" o "appropriazione" del lavoro che include, oltre a schiavitù e servitù della gleba in senso stretto, una varietà di altre forme (indenture, convict assignment, encomienda, ecc.).

5) Il diverso campo di applicazione dell'ipotesi rende difficile confrontare direttamente i risultati di Nieboer con quelli di Do~~g~~mar o di altri autori discussi di seguito nel testo: come osserva Nieboer stesso, prendendo a prestito la terminologia di Bagehot, egli si occupa di schiavitù "al dettaglio" (retail slavery), mentre gli altri si occupano di schiavitù "all'ingrosso" (wholesale slavery), e questi due tipi di sistema non sono concettualmente equivalenti. Dopo la riscoperta da parte di Do~~g~~mar, il lavoro di Nieboer e in generale l'ipotesi di "risorse aperte" hanno finalmente cominciato a ricevere l'attenzione che meritano da parte degli economisti comparativi. Pryor (1977) sottopone direttamente a verifica statistica l'ipotesi di Nieboer, accanto ad altre ipotesi circa le determinanti della schiavitù, su un campione di società agricole primitive, e non trova alcuna conferma empirica all'ipotesi stessa. Il suo campione di osservazioni è molto più limitato, quantitativamente e qualitativamente, di quello di Nieboer, anche se la sua metodologia statistica è ovviamente più sofisticata; ma soprattutto, Pryor ~~giu~~stapone i potesi in maniera casuale ed eclettica, e propone lui stesso un'ipotesi ad hoc, senza curarsi della fondazione teorica generale e dello spessore analitico che Nieboer invece possiede (cfr. anche Pryor, 1972). Il suo mi sembra un tipico esempio di misura senza teoria: probabilmente molto lavoro teorico resta ancora da fare prima di poter costruire un modello passibile di soddisfacente verifica empirica. Wiles (1979, cap. 8) rimane finora l'unico studioso di sistemi economici comparati ad avere riconosciuto all'ipotesi di terra libera (che egli denomina "la sindrome di Nieboer") un posto centrale nell'interpretazione complessiva della varie forme storiche di lavoro forzato, dalle colonie penali australiane ai campi di lavoro staliniani nella Siberia settentrionale, dalla schiavitù moderna al servaggio all'indenture. A differenza di Pryor, la discussione di Wiles, ancorchè preliminare, mira consapevolmente a inserire il lavoro forzato in un continuum delle forme possibili di erogazione del lavoro che si connetta con il corpo principale della teoria economica.

- 6) Stranamente, Nieboer (1900, p. 306-307) non vede che la tesi di Cairnes convalida e rafforza la sua. La tesi classica di Cairnes è oggetto di aspra controversia tra gli specialisti moderni. Una riformulazione recente avveduta e articolata, che tiene conto degli argomenti contrari, è quella di Genovese (1967).
- 7) Fra i seguaci di Wakefield vi è l'importante economista inglese Robert Torrens, che analizzò in un libro (1835), oggi dimenticato, la colonizzazione dell'Australia meridionale, ed ebbe personalmente un ruolo importante nella sua attuazione pratica.
- 8) Il lettore può chiedersi come sia possibile impostare artificialmente un prezzo "economico" alla terra, se a prezzo zero l'offerta eccede la domanda. Da mente analitica quale era, Barone (1911, p. 230-231) ha visto chiaramente il problema e la risposta: la domanda di terra vergine, ma in vicinanza o a portata delle terre già colonizzate, "anticipa" e sconta i benefici futuri dell'estensione della colonizzazione; prova ne sia che dovunque la terra è stata posta in vendita, anche ad alto prezzo, si sono trovati acquirenti. Il che equivale a dire che vi è un valore economico di scarsità a cui il sistema spontaneo di mercato non dà un prezzo, cioè una divergenza tra costi e benefici sociali e privati, come spiegato nel testo. Il presupposto è ovviamente che nella metropoli vi sia un mercato del lavoro in potenziale squilibrio, da cui sorge una domanda illimitata di emigrazione e di terre nuove; il che, al netto dei costi di informazione e di trasporto, deve essere vero finché i salari coloniali sono più alti di quelli metropolitani.
- 9) Anche qui Barone (1911, p. 233-234) ha lucidamente formulato la domanda e la risposta: "se l'interesse di tutti è la concentrazione del lavoro, è l'opporci al disperdimento dei coloni, perchè, dunque, è necessario un sistema artificiale, come la vendita delle terre ad alto prezzo, per evitare questa dispersione e favorire questa con

centrazione? Non sono i coloni i giudici migliori del proprio interesse? Rispondiamo: per quanto utile possa essere alla colonia, in generale, e a ciascuno di quelli che la compongono, in particolare, che nessuno occupi più terra che non sia in grado di coltivare e non divenga proprietario prima che altri siano venuti a sostituirlo nel lavoro salariato, nessuno ha interesse a comportarsi in tal modo se non è sicuro che gli altri facciano altrettanto. E' interesse di ciascuno di fare ciò che è utile a tutti, ma solo alla condizione che tutti faranno come lui. La principale causa dell'esistenza di leggi penali è precisamente questa".

- 10) Va qui ~~menzionato~~ ^{menzionato} almeno un altro anello importante di questa catena ideale: Mathieu Wolkoff, un economista di origine russa che lavorava in Francia, il quale fu uno dei protagonisti del dibattito sulla rendita fondiaria e sulla sua imposizione che si svolse nella Société des Economistes negli anni '50 e '60 del secolo scorso. Oltre a tradurre l'opera di Thünen sia in francese che in russo, Wolkoff (1854; 1861) si basò sulla teoria di Thünen e sulla teoria dell'imposta di Ricardo per argomentare la tesi che la rendita fondiaria deve diventare l'unica base imponibile, al fine di ripristinare l'equaglianza di opportunità economiche per tutti. Sia Walras (che peraltro di sprezzava Thünen) che l'economista russo-tedesco Ladislaus Von Bortkiewicz conoscevano e apprezzavano l'opera di Wolkoff, condividendone l'idea fondamentale. Si veda la corrispondenza di Walras (1965). Walras ~~conosceva~~ ^{conosceva} e apprezzava l'opera di Henry George.
- 11) Il caso più recente è quello di Stiglitz (1977; vedi anche Atkinson e Stiglitz, 1980, lecture 17), che dimostra un elegante "teorema di Henry George" di tassazione ottimale.
- 12) Per una discussione recente del sistema di Hertzka si veda Ferrero (1983); il problema della terra è analizzato nel paragrafo 4.3.

- 13) Alcune utopie economiche "totali", in particolare quelle già citate di Hertzka e di Gesell (che significativamente si intitolano, rispettivamente, Freiland e Die natürliche Wirtschaftsordnung), combinano questi due filoni in un sistema unico: entrambi, oltre a propugnare la libertà di accesso alla terra, escogitano ingegnose trovate per annullare l'interesse monetario.
- 14) Questa tradizione sopravvive ancora oggi nella rivista degli "anarco-capitalisti" americani Journal of Libertarian Studies. Indipendentemente da questi, la proposta di una produzione concorrenziale di moneta è stata di recente riscoperta e analizzata da economisti di professione, con lo scopo principale di generare una moneta "a prova di inflazione": si veda Hayek (1976), Klein (1974) e il successivo dibattito (Klein, 1976; Tullock, 1975, 1976). E' interessante notare che de Molinari (1887), che ha ben presente il problema della terra libera e del lavoro coatto, elabora un piano pratico di emancipazione pacifica ed "economica" della schiavitù che è di ispirazione analoga a quello di Wakefield, sopra citato.
- 15) Di recente Roemer (1982 a ; 1982 b) ha compiuto un tentativo molto interessante di fondare la teoria marxiana dello sfruttamento su una definizione dei rapporti di proprietà che la rende del tutto indipendente dalla teoria del valore-lavoro; per tale via, egli definisce lo sfruttamento come preclusione dell'accesso a configurazioni alternative (debolmente) superiori, e lo analizza formalmente mediante gli strumenti della teoria dei giochi, giungendo a costruire una tipologia formale delle forme storiche di sfruttamento (da cui, curiosamente, è assente la schiavitù). L'approccio di Roemer merita il massimo interesse, anche se diverge in molti aspetti da quello esplorato nel presente articolo.
- 16) Gli studi di Lattimore sulla frontiera dell'Asia interna che va dal Kazakistan alla Mançuria, e sulle società nomadi della steppa nella loro interazione con le civiltà agricole mediantarie, offrono un ricchissimo materiale empirico e una guida concettuale per l'applicazione e l'arricchimento dell'ipotesi di terra libera. Stranamente, l'ipotesi stessa è continuamente presupposta e usata da Lattimore (che aveva presente Turner come modello di riferimento per la storia della frontiera) senza mai essere enunciata e discussa esplicitamente; come direbbe Domar, il suo è un caso esemplare in cui l'ipotesi di terra libera è "always seen around but seldom invited in".

BIBLIOGRAFIA

- Anthony B. ATKINSON e Joseph E. STIGLITZ, 1980, Lectures on Public Economics, McGraw-Hill, London.
- Enrico BARONE, 1911, Economia coloniale, Roma.
- Yoram BARZEL, 1977, "An Economic Analysis of Slavery", Journal of Law and Economics, XX : 1, aprile.
- John Elliot CAIRNES, 1862, The Slave Power, London.
- Franco CUGNO, 1983, "L'impresa e il mercato in un'economia con diritto dei lavoratori ad essere assunti", Rivista internazionale di Scienze sociali, XCI : 2-3, aprile-settembre.
- Gustave DE MOLINARI, 1887, Les lois naturelles de l'économie politique, Guillaumin, Paris.
- Gustave DE MOLINARI, 1889, Esquisse de l'organisation politique et économique de la société future, Guillaumin, Paris.
- Evsey D. DOMAR, 1970, "The Causes of Slavery or Serfdom: A Hypothesis", Journal of Economic History, XXX : 1.
- Marco PANNO, 1952, La teoria economica della colonizzazione, Einaudi, Torino (che riproduce nella sostanza gli studi pubblicati originariamente nel 1905-1906).
- Mario PERRERO, 1983, "L'economia utopistica di Theodor Hertzka e il problema della giustizia dei sistemi economici", Rivista internazionale di Scienze sociali, XCI : 2-3, aprile-settembre.
- Mario PERRERO e Giorgio GILBERT, 1984, "Von Thunen's theory of the natural wage and the free land hypothesis: a comment on Samuelson", Working Paper no. 16, Laboratorio di Economia Politica "Cognetti de Martini", Torino.
- Eugene D. GENOVESE, 1967, The Political Economy of Slavery, New York (trad. it. L'economia politica della schiavitù, Einaudi, Torino 1972).
- Henry GEORGE, 1879, Progress and Poverty, San Francisco (trad. it. in Biblioteca dell'Economista, terza serie, vol. IX, parte III, Torino 1891).
- Silvio GESKEL, 1929, The Natural Economic Order, trad. di P. Pye, Berlino.
- Marwin HARRIS, 1977, Cannibals and Kings, New York (trad. it. Cannibali e re, Feltrinelli, Milano 1979).
- Friedrich A. HAYEK, 1976, Denationalization of Money, I.E.A., London.
- Theodor HERTZKA, 1891, Freeland: A Social Anticipation, Chatto & Windus, London (1a ediz. austriaca: 1890).
- Benjamin KLEIN, 1974, "The Competitive Supply of Money", Journal of Money, Credit, and Banking, VI : 4, novembre.
- Benjamin KLEIN, 1976, "Competing Monies: A Comment", Journal of Money, Credit, and Banking, VIII : 4, novembre.
- Owen LATTIMORE, 1970, La frontiera, Einaudi, Torino.
- Paul LEROY-BEAULIEU, 1908, La colonisation chez les peuples modernes, Alcan Paris, 6a ed.
- Achille LORIA, 1889, Analisi della proprietà capitalistica, in Opere, UTET, Torino 1957.
- Achille LORIA, 1909, La sintesi economica, Bocca, Torino.
- Achille LORIA, 1922, I fondamenti scientifici della riforma economica, Bocca, Torino.
- Karl MARX¹⁹⁶⁷, Il capitale, Libro primo, Editori Riuniti, Roma.
- James E. MEADE, 1979, "The Adjustment Processes of Labour Cooperatives with Constant Returns to Scale and Perfect Competition", Economic Journal, vo. 89.
- Herman MERIVALE, 1861, Lectures on Colonization and Colonies, London.
- Herman J. NIEBOER, 1900, Slavery as an Industrial System: Ethnological Researches, 'S Gravenhage (ristampa: Burt Franklin, New York 1971).
- Douglass C. NORTH e Robert P. THOMAS, 1973, The Rise of the Western World, Cambridge (trad. it. L'evoluzione economica del mondo occidentale, Mondadori, Milano 1976).
- Frederic L. PRYOR, 1972, "Property Institutions and Economic Development; Some Empirical Tests", Economic Development and Cultural Change, XI : 3, aprile.

- Frederic L. ERYOR, 1977, "A Comparative Study of Slave Societies", Journal of Comparative Economics, I : 1, marzo.
- Ugo RABBENO, 1898, La questione fondiaria nei paesi nuovi, Bocca, Torino.
- John E. ROEMER, 1982 a, "Exploitation, Alternatives, and Socialism", Economic Journal, vol. 92, marzo.
- John E. ROEMER, 1982 b, "Property Relations vs Surplus Value in Marxian Exploitation", Philosophy and Public Affairs, XI : 4, autunno.
- Lysander SPOONER, 1846, Poverty: Its Illegal Causes and Legal Cure, Boston; ora in Collected Works.
- Lysander SPOONER, 1879, Universal Wealth Shown to be Easily Attainable, Boston; ora in Collected Works.
- Joseph E. STIGLITZ, 1977, "The Theory of Local Public Goods", in M.S. Feldstein e R.P. Inman, eds., The Economics of Public Services, Macmillan, London.
- Francis D. TANDY, 1896, Voluntary Socialism. A Sketch, Denver (Co.).
- J. Heinrich von THUENEN, 1850, Der isolirte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie, parte II, sezione I, Berlino.
- Robert TORRENS, 1835, The Colonization of South Australia, London.
- Benjamin R. TUCKER, 1969, Instead of a Book, ed. orig. 1897, Haskell House, New York.
- Benjamin R. TUCKER, 1972, Individual Liberty, ed. orig. 1926, Revisionist Press, New York.
- Gordon TULLOCK, 1975, "Competing Monies", Journal of Money, Credit, and Banking, VII : 4, novembre.
- Gordon TULLOCK, 1976, "Competing Monies: A Reply", Journal of Money, Credit, and Banking, VIII : 4, novembre.
- Frederick J. TURNER, 1893, "The Significance of the Frontier in American History", in Frontier and Section, Prentice-Hall, Englewood Cliffs (N.J.) 1961.
- Edward Gibbon WAKEFIELD, 1833, England and America: A Comparison of the Social and Political State of Both Nations, London.

- Edward Gibbon WAKEFIELD, 1849, A View of the Art of Colonization, London.
- Léon WALRAS, 1880, "Théorie mathématique du prix des terres et de leur rachat par l'Etat"; ripubblicato in Etudes d'économie sociale, Lausanne-Paris 1896.
- Léon WALRAS, 1896 a, "Théorie de la propriété", in Etudes d'économie sociale, cit.
- Léon WALRAS, 1896 b, "Le problème fiscal", in Etudes d'économie sociale, cit.
- Léon WALRAS, 1965, Correspondence, ed. William Jaffé, North Holland, Amsterdam.
- Benjamin WARD, 1967, The Socialist Economy, Random House, New York.
- Martin L. WEITZMAN, 1982, "Increasing Returns and the Foundations of Unemployment Theory", Economic Journal, vol. 92, dicembre.
- Martin L. WEITZMAN, 1983, "Some Macroeconomic Implications of Alternative Compensation Systems", Economic Journal, vol. 93, dicembre.
- Peter J.D. WILES, 1979, Economic Institutions Compared, Basil Blackwell, Oxford, 2a ristampa.
- Mathieu WOLKOFF, 1854, Opuscules sur la rente foncière, Guillaumin, Paris.
- Mathieu WOLKOFF, 1861, Lectures d'économie politique rationnelle, Guillaumin, Paris.

11

Giorgio Gilibert

L'ECONOMIA NATURALE

Comunicazione presentata al I Convegno AISSEC
Torino, 25-26 ottobre 1984

Laboratorio di Economia Politica
Università di Torino

6800

L' E C O N O M I A N A T U R A L E

Nell'immediato primo dopoguerra, con i socialdemocratici al potere, si discuteva in Austria e Germania se l'inevitabile socializzazione dovesse essere globale o parziale. Otto Neurath, già professore di economia politica, propose il passaggio netto ad un'economia integralmente pianificata (Dall'economia di guerra all'economia naturale, Monaco, 1919).

Neurath è una figura di primo piano nella cultura del nostro secolo; fu uno degli esponenti di maggior rilievo - è noto - del circolo di Vienna, specie per quanto riguarda la filosofia politica (Carnap: "Se desiderate conoscere le mie opinioni politiche negli anni '20 e '30, leggete i libri e gli articoli di Otto Neurath di allora; le sue opinioni erano anche le mie"). E' dunque evidente l'interesse dell'argomento per la storia generale delle idee contemporanee; e giustamente, almeno dall'apparizione delle prime traduzioni inglesi, eccellenti studiosi, anche italiani, vi si sono dedicati. E' però importante avvertire che lo scopo di questa comunicazione è molto più limitato e modesto: si cercherà di esaminare brevemente la proposta di Neurath sotto il profilo esclusivo dell'analisi economica.

L'obbiettivo della socializzazione globale è perseguito da Neurath in via strumentale, come primo passo verso un'economia razionale: "La socializzazione deve innanzi tutto essere considerata anche come tecnicizzazione" (p. 217). Consideriamo, in breve, il funzionamento dell'economia naturale: un ufficio politico centrale, composto da rappresentanti dei vari interessi, è incaricato di fissare gli obbiettivi del piano (presumibilmente, la struttura degli usi finali). Un corpo di ingegneri e tecnici deve poi stendere materialmente il piano fin nei minimi dettagli,

sulla base delle tecniche disponibili. Per far questo deve disporre di statistiche quanto più possibile particolareggiate sui metodi produttivi delle varie industrie: "Si devono poter conoscere le quantità di carbone, ferro, calce ecc. richieste dalle fonderie; quanto metallo, scorie ecc. vengono prodotti; quanto ne viene utilizzato dall'industria e quanto dall'agricoltura ecc." (p. 212). Ogni decisione è presa in termini fisici: di qui l'appellativo di economia naturale.

L'autogestione operaia viene esplicitamente esclusa, come incompatibile con la piena applicazione della razionalità tecnologica. Un simile progetto indusse un contemporaneo a parlarne come di un "socialismo da caserma" (e può ricordare a noi l'inquietante utopia di Metropolis); è vero però che, secondo Neurath, si trattava di un passo verso il regno della libertà: l'organizzazione razionale del lavoro ("il sistema di Taylor capovolto") avrebbe permesso l'esaltazione delle personalità. E' questo un tratto comune ad altre utopie razionaliste: nell'isola di Tommaso Moro si suppone che la mera riorganizzazione della società consenta di ridurre di un terzo la lunghezza della giornata lavorativa.

La proposta ebbe vasta eco perchè Neurath era allora presidente dell'ufficio economico centrale della repubblica bavarese (destinata - non sorprende - a breve vita). Nel successivo famoso dibattito sulla possibilità del calcolo economico in natura Neurath fu il principale obbiettivo polemico di autori come Max Weber, von Mises e von Hayek. Ancor oggi è citato da Alec Nove come uno dei teorici, insieme a Barone, dell'economia socialista prima della sua realizzazione.

Tutto ciò può sorprendere il lettore contemporaneo: ogni studioso sa dell'articolo di Barone; di Neurath si ignora persino che sia stato un economista. Questa singolarità non è casuale e per spiegarla non basta far riferimento al diverso livello analitico dei due contributi: Neurath fu infatti solo il rappresentante estremo, anche se non il più raffinato tecnicamente, di una

tradizione teorica oggi trascurata, ma non priva d'interesse. Inoltre la sua impostazione generava problemi analitici (lasciati irrisolti) altrettanto se non più interessanti rispetto a quella dell'equilibrio generale.

Per tentare una prima spiegazione, possiamo prendere le mosse da una nota distinzione di Hayek. Gli economisti - schematizziamo noi - si dividono, in base alle rispettive visioni sul funzionamento del sistema e sul ruolo dell'analisi, in due grandi filoni: i liberali di matrice britannica (padre fondatore: Smith) considerano l'ordine sociale come il frutto non di un progetto umano consapevole, ma dell'azione spontanea degli individui; accettano l'irriducibile complessità della vita economica e riconoscono che solo l'agire impersonale delle forze di mercato può risolverne i problemi; vedono la concorrenza sia come il miglior modo di funzionare del mercato che come l'unico strumento che ci consenta di conoscere quantità e prezzi di un'economia ottimale.

Al contrario, l'economista "costruttivista" di matrice francese (padre fondatore: Quesnay) ritiene che l'uomo sia in grado di modellare le istituzioni secondo ragione; e, in particolare, che la scienza consenta agli esperti di tenere sotto controllo anche gli aspetti più complessi della vita economica.

La rigidità settaria con cui Hayek ha proposto questa distinzione (che lo porta ad accomunare autori come Marx e Keynes, Quesnay e Kelsen) ha impedito a molti interlocutori di apprezzarne gli aspetti validi. Dal nostro punto di vista, quella distinzione (elaborata, tra parentesi, con esplicito riferimento ai fatti e alle persone di cui ci occupiamo) si rivela utile. Possiamo dire che Neurath rappresenta un caso limite della tendenza costruttivista. Non a caso l'unico modello ("macchina sociale") esaminato con una certa cura nella sua opera Sociologia empirica. Il contenuto scientifico della storia e dell'economia politica (1931) è il Tableau; e d'altra parte Quesnay doveva essergli ben noto grazie alla monografia pubblicata

dal padre Wilhelm, anch'egli professore di economia politica.

Il prevalere dell'ortodossia neoclassica nel modo dell'economia accademica ha portato alla rimozione della prospettiva costruttivista dalla scienza riconosciuta. In particolare, i modelli di tipo "ingegneristico" à la Neurath sono stati relegati al rango delle ingenuità. La teoria pura del socialismo s'è ridotta ad una varietà dell'equilibrio economico generale: si spiega così come il nome di Neurath possa non comparire affatto nella storia schumpeteriana dell'analisi, nonostante ^{l'ampio} ~~il~~ paragrafo dedicato alla teoria della pianificazione socialista. Quando poi modelli dello stesso ceppo di quello di Neurath hanno generato risultati di indubbio interesse formale (si vedano gli esempi di von Neumann e Leontief) questi, per essere considerati, e con ritardo, hanno dovuto assumere il fuorviante travestimento di casi particolari della teoria dell'equilibrio.

Il carattere emblematico della proposta di Neurath deriva anche dall'essere il prodotto congiunto di tre filoni alquanto eterogenei:

(i) Il marxismo. In senso stretto, Neurath non fu marxista, se non altro per la radicale ostilità verso il linguaggio valutativo e tutto ciò che gli sembrava inquinato da metafisica (rifiutò sempre di pronunciare la parola "capitale"). Tuttavia fu profondamente ed esplicitamente influenzato dall'analisi di Marx, considerato (sia pure con minor enfasi espositiva rispetto a Quesnay) come un precursore dell'atteggiamento scientifico nell'economia.

Sul finire del secolo molti socialisti furono impressionati dalla progressiva concentrazione della produzione in pochi grandi Konzérne; una tendenza che veniva intesa come progressiva razionalizzazione ed anche come tendenziale soppressione del mercato. Questo portò ad un atteggiamento peculiare: la tendenza al monopolio veniva condannata nell'immediato come frutto

della logica del massimo profitto e del parassitismo finanziario, ma veniva valutata positivamente in prospettiva come premessa strutturale al passaggio verso l'economia socialista centralizzata. Dietro a questa valutazione bivalente stava l'idea di fondo che un'economia socialista dovesse essere gestita in modo simile alla fabbrica, dove tutto è calcolato e pianificato (Kautsky: "la società socialista non è altro che un'unica, grande impresa industriale"; cfr. Neurath: "Una costruzione tecnico-sociale tratta la nostra intera società, l'economia innanzi tutto, analogamente ad una gigantesca impresa" p. 229. Occorre dire ^{nel 1921} che Kautsky tornò in parte sulle proprie posizioni, criticando aspramente le proposte dello stesso Neurath, sia pure per motivi di ordine soltanto pratico).

Tesi simili troviamo tra i teorici sovietici subito dopo la rivoluzione (Lenin: metà del socialismo, quella materiale ed economica, è già stata realizzata in Germania "sotto forma di capitalismo monopolistico di stato") ed è noto - grazie all'opera di Szamuely - come esse abbiano costituito il substrato ideologico per il grandioso esperimento del comunismo di guerra.

(ii) L'ingegneria sociale. Prima e durante la guerra furono proposte, da parte di tecnici, riforme radicali tese a riorganizzare e razionalizzare la produzione. Josef Popper (pseudonimo: Lynkaeus) scienziato di fama, propose nel 1912 di mantenere un'economia liberista, ma di garantire i consumi minimi individuali con la costituzione di un servizio obbligatorio di produzione delle sussistenze. Il professor Ballod (pseudonimo: Atlanticus) pochi anni dopo elaborò il piano dell'economia nello "stato sociale del futuro". Entrambi cercarono di dimostrare l'operatività dei progetti cifre alla mano, con calcoli accurati, settore per settore, in termini fisici.

Queste tendenze furono grandemente rinforzate dalla prova di efficienza fornita dall'economia bellica durante la guerra mondiale (e Neurath fu uno dei primi studiosi e teorizzatori dell'economia di guerra come disciplina autonoma). Il loro

portavoce più noto divenne, sul finire delle ostilità, Walther Rathenau, presidente dapprima dell'AEG e direttore poi dell'ufficio per le materie prime di guerra. La sua famosa "economia nuova" era, ancora una volta, la proposta di un capitalismo razionalizzato e sottratto all'anarchia del mercato.

Ritroviamo tutti questi personaggi durante l'effimera esperienza governativa di Neurath. Rathenau diede il proprio autorevole appoggio all'esperimento. Neurath cercò la solidarietà dell'amicomunista Popper, cui lo legava la comune amicizia per Ernst Mach, telegrafandogli: "stiamo realizzando le vostre idee". Ballod, infine, venne chiamato da Neurath tra i propri collaboratori per affidargli "la misurazione in termini fisici".

(iii) La concezione scientifica del mondo. Il neopositivismo richiedeva la totale assimilazione metodologica delle scienze umane, ~~alla fisica e alla chimica~~ e dell'economia in particolare, ^(la formula del "fisicalismo" risale al 1931) alle scienze fisiche. La società deve essere considerata come una macchina e l'uomo, con il suo comportamento fisico e mentale, dev'essere trattato come ogni altro oggetto fisico. "Il tecnico sociale che conosce il suo mestiere e desidera fornire una costruzione utilizzabile come prima indicazione per scopi pratici dovrebbe prestare alle proprietà spirituali dell'uomo, gusto per le novità, ambizione, attaccamento alle tradizioni, ostinazione, stupidità, in breve tutto ciò che gli è proprio e determina il suo comportamento sociale nell'ambito economico, esattamente la stessa considerazione che l'ingegnere presta all'elasticità del ferro, alla resistenza alla rottura del rame, al colore del vetro ecc. Le virtù e le leve dell'organizzazione della vita sono di genere invero speciale e sottile. Ma la difficoltà del compito non ha mai scoraggiato il pensatore coraggioso e l'uomo d'azione" (p. 229).

Nonostante l'ostinata naturalità, le proposte alla Neurath lasciano evidentemente aperto il problema dei prezzi. Ed esso fu immediatamente sollevato per ragioni d'ordine sia pratico che teorico: da un lato l'abolizione, d'un sol colpo, di ogni transazione monetaria è improponibile; dall'altro, e soprattutto, senza un qualche sistema di prezzi non si può ragionevolmente affrontare la questione fondamentale della scelta delle tecniche (a parte il caso poco interessante di superiorità assoluta).

La risposta di Neurath è banale e insoddisfacente: i prezzi "fin tanto che continua a esistere la moneta, saranno fissati in modo essenzialmente arbitrario da associazioni, dallo stato o da altre autorità, mentre prima erano i risultati automatici della concorrenza... Il significato, la fattibilità di ogni singolo provvedimento risulteranno chiari considerando il tutto". (p. 213). D'altra parte Ballod aveva utilizzato i prezzi correnti senza troppe preoccupazioni).

In quegli stessi anni il problema si pose, in un contesto teorico analogo, agli economisti sovietici. Szamuely e Nove ci danno resoconti succinti di una discussione che dev'essere stata ricca e originale. Alcune proposte, come l'uso di unità-lavoro da parte di Strumilin, sono abbastanza note; più interessante per noi la proposta di Chayanov (un economista agrario, la cui opera era ben nota in Germania, autore tra l'altro di una delle due utopie datate 1984): par di capire che abbia suggerito un calcolo dei prezzi basato sulle sole esigenze tecniche della produzione.

Questa fu comunque la strada seguita in Germania per dare al problema una soluzione formale. Il matematico Robert Remak si pone nel 1929, su suggerimento dell'economista Bortkiewicz, il seguente problema: posto che siano note tutte le transazioni che debbono aver luogo all'interno di un sistema produttivo (sia nella qualità di inputs tecnici, sia nella qualità di

consumi finali attribuiti alle varie categorie di cittadini) esiste un sistema di prezzi positivi che ne consenta la riproduzione? Le equazioni di partenza sono:

$$\sum_j x_{ij} p_j = p_i \sum_h x_{hi}$$

dove x_{ij} è l'ammontare della merce j assorbita dal settore i ; e p_i è il prezzo della merce venduta dal settore i .

Remak dimostrò che il sistema ha in generale soluzioni significative. Sottolineò il significato dei risultati ottenuti: "Un prezzo non si forma in base a domanda e offerta, ma è un numero che soddisfa certe condizioni. Il prezzo di una merce deve coprire il prezzo dei mezzi che vi sono immessi, incluso il tenore di vita, supposto noto, delle persone coinvolte... Questo calcolo è la formazione contabile dei prezzi in un'economia pianificata". Remak sostenne tra l'altro vivamente la possibilità pratica e immediata del suo calcolo (e dunque, preliminarmente, della raccolta ed elaborazione dei dati statistici necessari).

Non si può fare a meno di notare come il sistema di Remak non sia che la formulazione compatta delle "equazioni fondamentali" del modello di Leontief. E infatti questi, discutendo un anno prima (1928) la propria tesi di dottorato con Bortkiewicz, aveva affrontato l'identico problema di Remak e lo aveva analogamente risolto, sia pure limitatamente al semplice caso algebrico di un'economia a due settori; è questa la formulazione primitiva del modello chiuso, formulazione che ricompare, con poche alterazioni, in appendice alla Struttura dell'economia americana del 1941. Tesi dichiarata da Leontief nel 1928 era la necessità di sostituire una impostazione "naturalistica" basata sulle esigenze della tecnica ad una visione corrente che riduceva l'economia a mera "catallattica".

La soluzione Leontief-Remak è eminentemente statica. Von Neumann, come Remak libero docente di matematica all'università di Berlino, in quegli stessi anni elaborò il proprio celebre modello di un'economia progressiva. L'ipotesi di massima crescita proporzionale è in questo caso concettualmente equivalente all'assunzione

di una struttura nota degli usi finali (un punto già notato da Leontief). La possibilità offerta all'economista di calcolare ex ante quantità e prezzi potrebbe essere interpretata dunque come una premessa operativa per la realizzazione di un'economia in crescita bilanciata.

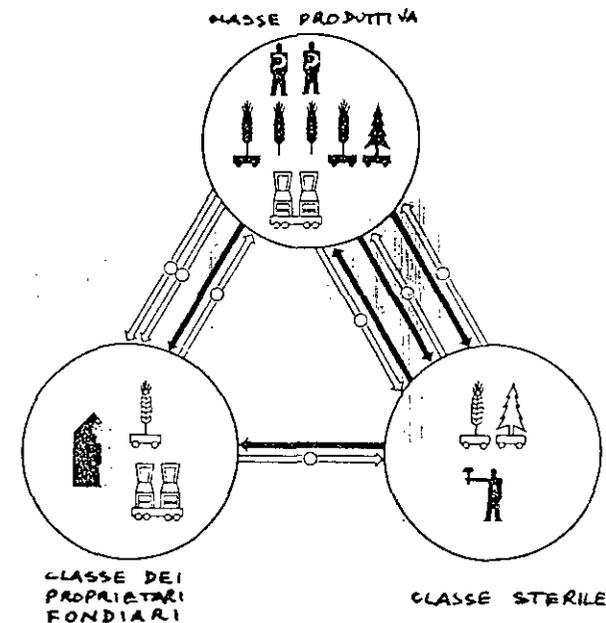
"E' perfettamente chiaro a quali modelli teorici dell'economia corrispondono queste assunzioni" scrisse sibillamente von Neumann, e ancor oggi se ne discute; certo von Hayek vi sentirebbe odor di costruttivismo.

Giorgio GILIBERT
Laboratorio di economia politica
Università di Torino

APPENDICE

La plurisecolare fortuna delle raffigurazioni del tableau économique, dal primitivo zigzag di Quesnay del 1758 al grafico Gilibert del 1972, è stata tale che meriterebbe un apposito studio di storia dell'analisi. In ogni caso, la rappresentazione più nota e utilizzata è senza dubbio quella offerta nel 1942 da Shigeto Tsuru in appendice alla Teoria dello sviluppo economico di Paul Sweezy.

Val forse la pena di notare che una rappresentazione in tutto simile era già stata offerta dieci anni prima da Neurath nella sua Sociologia empirica; con una ~~non~~^{not} considerevole economia espositiva: là dove Tsuru usa due grafici piuttosto macchinosi, Neurath riesce a convogliare le stesse informazioni in un'unica, geniale, raffigurazione. (Durante gli anni '20 e '30, dopo l'economia naturale, Neurath dedicò considerevoli studi alle tecniche di visualizzazione dei messaggi economici, fondando anche un linguaggio apposito, l'ISOTYPE).



12

VALERIO GRISOLI

COSTI DI RICERCA, ECCESSO DI DOMANDA E COMPORTAMENTO DEL
CONSUMATORE

Comunicazione presentata al I° Convegno AISSEC
25-26 ottobre 1984, Torino

COSTI DI RICERCA, ECCESSO DI DOMANDA E COMPORTAMENTO DEL CONSUMATORE

I. Si presenta questo lavoro avvertendo che si tratta, in tutti i sensi, di un lavoro provvisorio, sia per il grado di elaborazione sia, soprattutto, perché esso è ~~univocamente~~ ^{internamente} concepito come strumento per esplorare vari problemi che si pongono nell'analisi dei mercati fuori dall'equilibrio di domanda ed offerta ex ante. ^{Di tali problemi} (In particolare, viene qui esplorato ^{unicamente} l'effetto di "scoraggiamento" che può agire sul consumatore in presenza di incertezza sulla reperibilità dei beni e di costi di ricerca. (I)

La conclusione principale a cui si perviene è che, in certi casi, potranno risultare razionati entrambi i lati del mercato e non semplicemente quello "lungo". Ciò, a differenza di quanto viene postulato come condizione per l'esistenza di un equilibrio di razionamento nella letteratura macroeconomica (2). Naturalmente la ^{la} ~~par~~ fusibilità delle conclusioni dipende da quella delle ipotesi fatte. ~~Si~~ Non si esamina, qui, che un solo lato di ^{un} solo mercato, con una "analisi parziale di equilibrio parziale" che trascura fattori di grandissima importanza per lo studio del razionamento quali le aspettative sullo stato futuro del mercato (e quindi l'utilità marginale della moneta), la presenza o meno di beni complementari, l'offerta di lavoro, ecc.

Un'ultima avvertenza è che il modello di base qui esposto non ha un contenuto specificamente "socialista" o "di tipo sovietico". Si assume un ambiente di prezzi fissi che, se è caratteristico dell'economia di tipo sovietico, può presentarsi altrove. In termini di comparazione, ^{parrebbe} ~~è~~ questa un'analisi "asistematica" o "metasistematica".

II. Si considera qui un mercato al consumo, dove viene scambiato un bene x. Lo scambio potrà avvenire contro moneta o un altro bene, ma lo specifico mezzo di scambio non è oggetto di attenzione esplicita. Il bene, oltre ad essere indivisibile, ~~è~~ è considerato esclusivamente nella quantità di una unità fisica per consumatore. La quantità offerta aggregata, $S = \bar{S}$, è fissata esogenamente. Esistono N consumatori eguali. Sia D la domanda aggregata

6800

che i consumatori esprimerebbero in assenza di qualsiasi vincolo circa la reperibilità del bene. Esiste eccesso di domanda ($S < D$). (Possiamo pensare che il prezzo fisso del bene, situandosi sotto al livello di equilibrio, determini un eccesso di domanda positivo). Esistono M negozi o punti di vendita. Di essi, una quota percentuale p ($0 < p$) è rifornita: vale a dire, pM negozi sono inizialmente riforniti. p è un parametro che si può intendere come sotto il controllo di un'autorità centrale, la stessa che controlla il processo di produzione. In ogni modo, questa autorità osserva, nel rifornire i negozi, ^{il criterio} di ripartire l'offerta totale disponibile, S , in quote eguali fra i pM negozi "aperti" o "attivi". Ciascun consumatore ritrae dal consumo di (una) unità di bene un'utilità $U(x) > 0$. Per poter consumare, egli deve tuttavia reperire il bene in un negozio rifornito, sopportando per ogni tentativo di ricerca, indicato con n , un costo unitario generalmente variabile, C . (Assumeremo più avanti, per semplicità, che esso sia costante). n è evidentemente un intero positivo, ma, sempre per semplicità, sarà trattato come un numero reale. L'organizzazione del mercato è tale che i consumatori non sanno quali sono i negozi riforniti, ma semplicemente viene loro comunicato quanti essi sono. Essi, dunque, conoscono p . All'inizio del processo (che si articolerà, a seconda dei tentativi ^{successivi} ~~successivi~~ n di acquisto, n , in altrettanti "turni") i consumatori si mettono alla ricerca dividendosi in quote eguali fra tutti i negozi. La stessa divisione in quote eguali riguarderà, nei turni successivi, i consumatori ~~in~~ eventualmente ancora insoddisfatti, che cioè non abbiano ancora "trovato" un negozio rifornito. I consumatori, insomma, ricercano un negozio rifornito: avendolo trovato, possono consumare e si ritirano dal mercato; in caso contrario, continuano nella ricerca, ~~secondo modalità che si ripresentano, appunto, da consumatore~~. Si introduce, infine, un'ulteriore ipotesi che semplifica grandemente la matematica necessaria (e che, riteniamo, dovrebbe poter essere rimossa senza grossi problemi concettuali). Assumeremo

che i consumatori siano "smemorati", nel senso che, all'inizio di ogni turno successivo di ricerca, essi ^{avranno} ~~avranno~~ dimenticato ~~ixougen~~ quali ~~siano~~ ^o stati i negozi visitati in precedenza. (Il ruolo di questa ipotesi è analogo a quello che viene svolto, in vari modelli di ix search, dall'ipotesi di campionamento con reintroduzione. Qualora il modello fosse formulato esplicitamente come modello stocastico, sostituendo distribuzioni a valori medi, l'effetto sarebbe ~~quello~~ di ridurre un processo in generale non markoviano a un processo markoviano ^{in cui i valori assunti allo stato $t+1$} ~~in cui i valori assunti allo stato $t+1$~~ dipend^{ono} ~~ono~~ unicamente dall'ultimo stadio attraversato e non dall'intera "storia" del processo). (3) Nel contesto presente, l'ipotesi di "smemoratazza" prolungherà artificialmente la durata del processo di ricerca, ~~senza tuttavia~~ ~~la sua caratteristica di essere la quantità di bene consumata~~ senza tuttavia - riteniamo - alterare le sue caratteristiche principali dal punto di vista qualitativo.

- III. Esponiamo formalmente le relazioni che costituiscono il modello, ricordando anzitutto la notazione:
- N numero dei consumatori ($N > 0$)
 - M numero dei negozi ($M > 0$)
 - p quota dei negozi inizialmente riforniti ($0 < p < 1$)
 - S offerta aggregata esogena ($S > 0$)
 - D domanda aggregata "non ristretta", con $S < D$ ($D > 0$)
 - Q_T quantità transata) ($Q_T(i)$ q.t. nell' i -esimo turno; $Q_T(i \leq n)$ q.t. fino all' i -esimo turno compreso).
 - $U(x)$ utilità che ciascun consumatore ritrae dal consumo di (esattamente) una unità di bene ($U(x) > 0$)
 - C costo (costante) unitario ^{in n tentativi} per tentativo di acquisto ($C > 0$)
 - n numero di turni in cui si svolge, via via, il processo ($n > 0$)

Ciò posto, converrà esaminare anzitutto lo svolgimento del processo di ricerca ignorando temporaneamente i vincoli quantitativi che provengono dal lato dell'offerta, per poi reintrodurli. Ora, all'inizio del processo vi sono pM negozi riforniti, ciascuno dei quali dispone di S/pM unità di bene. In ognuno degli M negozi si presentano N/M potenziali acquirenti, ma risulteranno soddisfatti soltanto ^{col loro} ~~qualora~~ che per avventura abbiano "trovato" un negozio rifornito. Questi saranno, evidentemente, in numero di $pM \frac{N}{M} = pN = pD$ (dato che ogni consumatore desidera una e solo una unità di bene). Alla fine del primo turno, vi saranno dunque pD consumatori che escono dal mercato e $D - pD = (1-p)D$ consumatori insoddisfatti. Di questi ultimi, una quota p ^{rimane} ~~rimane~~ soddisfatta nel secondo turno, e una quota pari a $1-p$ insoddisfatta, e così via.

Si perviene così, ^{facilmente}, a determinare le quantità vendute in ciascun turno del processo, nonché quelle cumulative fino a un ^{dato} ~~certo~~ ^{momento} ~~tempo~~. (Poiché ciascun consumatore desidera una e solo una unità di bene, il numero dei consumatori soddisfatti indica nello stesso tempo ~~quasi~~ ^{la} ~~dalle~~ quantità transate). Avremo pertanto

$$(1) Q_T(i) = Dp(I-p)^{i-1}$$

$$(2) Q_T(i \leq n) = \sum_{i=1}^n Dp(I-p)^{i-1} = Dp \sum_{i=1}^n (I-p)^{i-1}$$

L'espressione per la quantità cumulativa si semplifica ricordando che sotto la sommatoria si trova una serie geometrica ^{troncata} con termine minore di 1, sicché

$$(3) Q_T(i \leq n) = Dp \frac{1-(1-p)^n}{1-(1-p)} = D \left[1 - (1-p)^n \right]$$

E' chiaro, tuttavia, che il processo potrà ^{solo} continuare fintantoché esista un'offerta disponibile sufficiente a sostenerlo. La quantità cumulativa transata, che cresce al crescere di n , non potrà in nessun caso eccedere l'offerta globale S (almeno in assenza - come qui si assume - di scorte, nel caso di beni non deperibili, lasciate indietro dal periodo elementare precedente). Il processo, dunque, si arresterà nel suo decorso "spontaneo", dopo un numero m di turni, ~~ma~~ allorché la quantità transata cumulativa ^{avrà} ~~abbia~~ raggiunto S , ossia quando

$$(4) D \left[1 - (1-p)^m \right] = S, \text{ da cui si ricava}$$

$$(5) m = \frac{\lg(1-\frac{S}{D})}{\lg(1-p)}$$

Il numero m di turni entro cui la ^{cumulativa} ~~quantità~~ transata esaurirebbe l'intera offerta disponibile dipende, come si vede, sia da $1-p$, vale a dire la quota dei negozi inizialmente sforniti, sia da $I - (S/D)$, che può considerarsi come un indice del disequilibrio quantitativo del mercato. Ci interesserà esprimere m come funzione unicamente di p , considerando come costante, pari ad A ($0 < A < 1$), ~~il~~ ^{il} disequilibrio del mercato $I - (S/D)$. Scriveremo, quindi,

$$(6) m = m(p)$$

Dato A , $m(p)$ risulterà essere funzione decrescente di p , come si vedrà in dettaglio più avanti. Per ora, ripetiamo, $m(p)$ è il numero di turni dopo il quale il processo si esaurirebbe "spontaneamente" per mancanza di offerta disponibile.

Che, tuttavia, il processo arrivi fino a compiere ¹ $m(p)$ turni non è affatto garantito, qualora si prendano in considerazione i costi di ricerca. Nelle ipotesi fatte, ^{ciascun} ~~ogni~~ consumatore può calcolare, ^{di poter trovare} ~~da~~ ^{nuovo} ~~ciascun~~ tentativo di ricerca un'utilità attesa pari a $pU(x)$, ossia un'utilità attesa costante, mentre i costi di ricerca aumentano x (uniformemente) ad ogni tentativo, ~~successivo~~. Il consumatore, dunque, spingerà la ri-

cerca fino a quando

$$(7) pU(x) = rC, \text{ da cui } r = \frac{U(x)}{C} - p$$

indicando con r il numero massimo di turni di ricerca che ciascun consumatore (e quindi l'insieme dei consumatori) è disposto ad accettare. Nuovamente, supporremo che r sia unicamente funzione di p , scrivendo $r = r(p)$, assumendo ^{come} costanti esogene $U(x)$ e C . Scriveremo inoltre $\frac{U(x)}{C} = B$, con $B > 1$ (in caso contrario nessun consumatore sarebbe disposto a iniziare la ricerca ~~inizia la ricerca~~).

$r(p)$ risulta essere funzione crescente di p .

In definitiva, la situazione è la seguente. I consumatori sono disposti ~~ad acquistare~~ a compiere al massimo $r(p)$ tentativi d'acquisto, dopo che entrerebbe in gioco un effetto di scoraggiamento (i costi sarebbero superiori ai benefici prospettati).

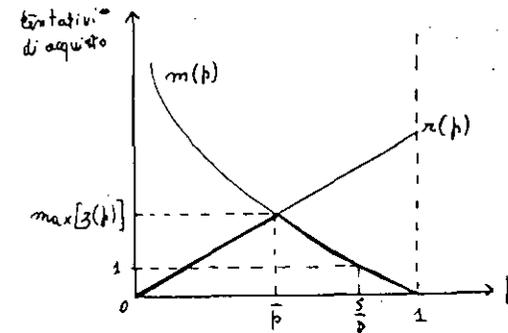
Come si ripercuote questa circostanza sullo svolgimento effettivo del processo? Esso si svolgerà "spontaneamente" fino ad esaurimento dell'offerta disponibile dopo $m(p)$ turni, a meno che non venga "troncato" dallo scoraggiamento dopo $r(p)$ turni. Ne consegue che esso si arresterà dopo $z(p)$ turni, dove

$$(8) z(p) = \min [m(p), r(p)]$$

La situazione è illustrata nel seguente diagramma I (dove per comodità di disegno sono state "schiacciate" le ~~misure~~ misure ^e sull'asse delle ordinate:

~~XXXXXXXXXX~~

Diagramma I



$m(p)$ è funzione decrescente di p ($m'(p) < 0$). Ciò si accorda con la considerazione intuitiva che, tanto maggiore è il numero di negozi riforniti, tanto minore il tempo necessario per esaurire le disponibilità di beni date. Si verifica che $\lim_{p \rightarrow 0} m(p) = \infty$ e che $\lim_{p \rightarrow 1} m(p) = 0$. Dalla (5), inoltre, risulta ovvio che $m(p) \leq 1$ allorché $p > (S/D)$. In questo ultimo caso, pur essendoci disequilibrio di mercato in quanto $S < D$, non si mette in moto un processo con più di un turno, proprio come avviene quando il mercato è in equilibrio (non c'è bisogno di ricercare più volte). (Si noti, infine, che qualora $m(p)$ fosse trattata, a rigore, come variabile discreta, avremmo una funzione a gradini ad andamento decrescente ricalcato su quello del diagramma. ~~La~~ Analoga considerazione vale per $r(p)$).

$r(p)$ è invece una retta passante per l'origine, con inclinazione positiva e maggiore di 1, di equazione $r(p) = Bp$.

Le due curve $m(p)$ ed $r(p)$, continue e rispettivamente decrescente e crescente nello stesso intervallo $(0,1)$, si incontreranno nel punto di ascissa \bar{p} .

A destra del punto \bar{p} , percorrendo l'asse delle ascisse in direzione di p crescente, $m(p) < r(p)$: ossia, il processo ha, per così dire, il tempo ~~per~~ sufficiente per esaurirsi "spontaneamente". Ma a sinistra di \bar{p} esso risulterà troncato in seguito all'instaurarsi di un effetto di scoraggiamento sui consumatori ($m(p) > r(p)$). In questa zona la quantità cumulativa transata ^{finale} ~~potrebbe~~ rimarrà strettamente inferiore all'offerta globale ($Q_T < S$).

La curva $z(p)$ coincide con la spezzata annerita nel diagramma. Essa raggiunge un massimo finito in corrispondenza del punto di ascissa \bar{p} .

Il valore di \bar{p} si determina a partire dalle (5), (7) e (8). Sostituendo ed eguagliando, si attiene che

$$(9) \quad \frac{\lg A}{\lg(I-\bar{p})} = B\bar{p}, \text{ da cui } (I-\bar{p})^{\bar{p}} = A(I/B).$$

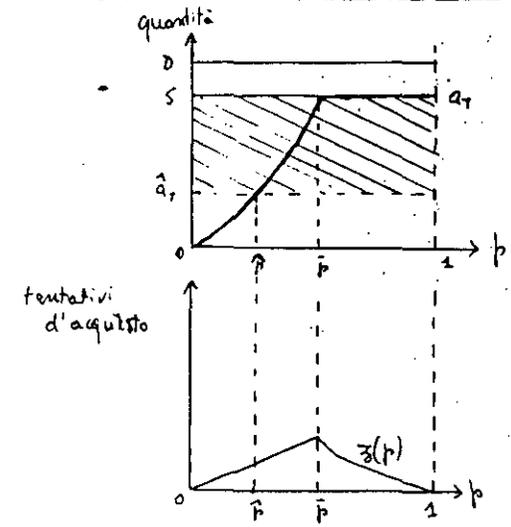
Semplici considerazioni permettono di analizzare la statica comparata del modello fin qui sviluppato. Riferendoci al diagramma I, risulta che un aumento di B, ~~che comporta~~ ^{ossia una maggiore} desiderabilità del bene rispetto ai costi di ricerca, si tradurrebbe in un aumento di inclinazione della retta passante per l'origine $r(p)$, che porterebbe a una riduzione di \bar{p} : vale a dire $\frac{d\bar{p}}{dB} < 0$. Invece, un aumento del disequilibrio di mercato, $I-(S/D) = A$, ~~si~~ si tradurrebbe in uno spostamento della curva $m(p)$ verso l'alto che tenderebbe a far spostare a destra ~~xxxxxx~~ l'ascissa \bar{p} del punto di intersezione fra le due curve: vale a dire, $\frac{d\bar{p}}{dA} > 0$.

Queste conclusioni sono in accordo con i dettami dell'intuizione. Nel primo caso, se il bene è relativamente più desiderabile la zona di scoraggiamento si riduce, in quanto i consumatori sono disposti ad accettare di compiere più tentativi d'acquisto. Nel secondo, al crescere del disequilibrio di mercato la zona di scoraggiamento si allarga, in quanto sono necessari maggiori tentativi d'acquisto per reperire le stesse quantità.

Il diagramma 2, infine, illustra le relazioni fra durata del processo, quota di negozi inizialmente aperti e quantità ~~cumulativa~~ ^{finale} transata ~~nel processo~~.

~~XXXXXXXXXX~~

Diagramma 2



Nel quadrante inferiore è riportato il diagramma I; in quello superiore, con le stesse ~~variabili~~ ^{variabili} in ascissa, sono riportate le quantità riportate nel modello: la domanda "non ristretta" D, l'offerta esogena S, e la quantità cumulativa totale transata nell'insieme del processo, Q_T . Si verifica che $\lim_{p \rightarrow 0} Q_T = 0$. Al crescere di p, Q_T cresce ~~xxxxxx~~ con accelerazione positiva fino a raggiungere l'offerta S in corrispondenza di $p = \bar{p}$. Dopo di che, essa rimane pari all'offerta S. Per il punto $p < \bar{p}$, l'entità dell'effetto di scoraggiamento sulla quantità transata finale Q_T è rappresentata nel diagramma dal rettangolo con ~~xxxxxx~~ tratteggiatura, mentre il rettangolo bianco superiore rappresenta l'eccesso di domanda.

Analiticamente, la quantità transata finale Q_T sarà data da:

$$(IO) \quad Q_T = D \left[I - (I-p)^{z(p)} \right] \text{ ossia}$$

$$(II) \quad Q_T = \begin{cases} D \left[I - (I-p)^{r(p)} \right] & \text{per } p < \bar{p} \\ D \left[I - (I-p)^{m(p)} \right] & \text{per } p \geq \bar{p} \end{cases}$$

da cui si verifica l'andamento illustrato nel diagramma.

IV. Si è visto, in definitiva, come sotto le ipotesi (altamente restrittive) fatte ~~esistono~~ ^{esistono} tre zone, in ordine di gravità della situazione dei negozi: nella prima, i consumatori, pur razionati, non sopportano oneri di ricerca aggiuntivi a quelli che si avrebbero in regime di equilibrio; nella seconda, ci sono costi ^{di} ~~di~~ ricerca; nella terza, infine, questi costi sono tali da determinare scoraggiamento.

Come tale, il modello non considera un processo di scorte, ma è compatibile con una varietà di patterns di offerta. Si spera, ^{inoltre} ~~inoltre~~, che un'impostazione ~~cosiffatta~~ ^{cosiffatta} possa essere generalizzata a situazioni meno irrealistiche e rigide, tenendo conto di fattori quali:

- consumatori diversi (per es., una distribuzione di funzioni individuali di utilità ~~xxx~~);
- diverse strutture di costi di ricerca (in particolare, avendo riguardo alla localizzazione);
- più beni, con presenza di beni complementari, ecc.
- problemi di massimizzazione intertemporale (che includano aspettative circa il razionamento futuro);
- determinazione simultanea dell'offerta di lavoro;
- andamenti dinamici del sistema.

Torino, ottobre 1984

Valerio Grisoli
Laboratorio di Economia
Facoltà di Scienze Politiche
Università di Torino

NOTE

1) Cfr., per la letteratura sulla search, Rothschild (1973). Sull'esistenza di steady states di razionamento, si veda Kornai e Weibull (1978), nel contesto di formazione di code. Il presente modello è simile a quello usato in McCafferty (1977), il quale ~~però~~ ^{però} tuttavia concentra la propria attenzione all'analisi della "quantità ordinata", ossia gli sforzi attivi dei richiedenti per ottenere il bene, più che sulla quantità effettivamente transata. La "quantità ordinata" è chiaramente una proxy di qualche sorta della domanda effettiva: ma su questo cfr. le riflessioni in Svensson (1980 e 1981). L'impostazione qui seguita è stata in parte discussa con Mario Catalani e Franco Cugno del Laboratorio di Economia della Facoltà di Scienze Politiche, Università di Torino. Valgono naturalmente le considerazioni usuali circa gli errori e le responsabilità.

2) Cfr. soprattutto Muellbauer e Portes (1979).

3) Cfr. Doob (1953).

BIBLIOGRAFIA

- J.L. Doob, Stochastic processes, Wiley, New York, 1953.
- J. Kornai e J.W. Weibull, The normal state of the market in a shortage economy: a queue model, "Scandinavian Journal of Economics", 1978, pp. 375-98.
- S. McCafferty, Excess demand, search and price dynamics, "American Economic Review", 1977, n. 2, pp. 228-35.
- J. Muellbauer e R. Portes, Macroeconomics when markets do not clear, in W.H. Branson, Macroeconomic theory and policy, sec. ediz., Harper & Row, New York, 1979, cap. 16.
- M. Rothschild, Models of market organization with imperfect information: a survey, "Journal of Political Economy", 1973, n. 6, pp. 1283-308.
- L. E.O. Svensson, Effective demand and stochastic rationing, "Review of Economic Studies", 1980, pp. 339-55.
- ID., Effective demand in a sequence of markets, "Scandinavian Journal of Economics", I, 1981, rist. in, Institute for International Economic Studies, University of Stockholm, Reprint Series No. 158, Stockholm, 1981.

L'ECONOMIA POLITICA INTERNAZIONALE
DALL'EGEMONIA ALL'OLIGOPOLIO

di Paolo Guerrieri e Pier Carlo Padoan *

da Un gioco senza regole, a cura di
P. Guerrieri e P.C. Padoan, Angeli,
Milano 1984.

Introduzione

Il sistema economico internazionale ha conosciuto nell'ultimo decennio profondi mutamenti, che hanno finito per condizionare anche se in diversa misura gli andamenti interni di tutti i maggiori paesi. Si è giustamente parlato di una crisi degli anni '70 per sottolineare le modifiche di fondo, in larga parte irreversibili, subite dal meccanismo di sviluppo alla base dell'esperienza di crescita post-bellica dei paesi più sviluppati e con esso dell'assetto dei rapporti economici internazionali che in quel periodo si era formato e aveva trovato un suo positivo consolidamento.

La teoria economica non ha ancora fornito un'interpretazione in grado di dar conto di tutti i fenomeni reali e monetari della crisi che ha investito nell'ultimo decennio le relazioni internazionali e soprattutto dei legami esistenti tra i diversi aspetti di questa crisi. Non è nostra intenzione proporre qui un'analisi tesa a colmare tali lacune ma più modestamente nelle pagine che seguono si tenterà di fornire, ricorrendo a svariati contributi appartenenti a filoni diversi della letteratura, alcune riflessioni e indicazioni di ricerca che possono servire a mettere in luce alcuni aspetti, tra i più rilevanti, delle trasformazioni intervenute in questi anni nella struttura del sistema economico internazionale.

Questo saggio è articolato come segue. Nel primo paragrafo viene offerto un quadro di lettura complessivo delle trasformazioni che hanno interessato il sistema internazionale; in particolare verranno

* Per quanto questo lavoro sia il frutto della collaborazione dei due autori, la stesura del § 1 è di P. Guerrieri, mentre quella dei §§ 2 e 3 è di P.C. Padoan.

delineate le caratteristiche della struttura a « interdipendenza oligopolistica » delle relazioni internazionali, che ha sostituito l'assetto « egemonico » di Bretton Woods.

Nel secondo paragrafo verranno considerate le caratteristiche di funzionamento del sistema egemonico e i meccanismi che ne hanno alimentato la crisi. Ciò sarà fatto non tanto allo scopo di riproporre un'ulteriore interpretazione di quelle vicende, quanto per mettere in evidenza l'intreccio tra aspetti reali, monetari, finanziari e politici che rende possibile il funzionamento di un sistema internazionale e, di conseguenza, gli ostacoli che tale intreccio oppone alla ricerca di un nuovo assetto.

L'ultimo paragrafo propone un'interpretazione della politica economica degli stati come il compromesso tra il perseguimento di obiettivi neomercantillisti, che privilegiano cioè l'ottica nazionalistica e del conflitto, e il perseguimento della cooperazione, che rende possibile l'offerta di quel particolare bene pubblico che è un sistema internazionale. Questi obiettivi si presentano in gran parte tra loro incompatibili ed è dalla misura in cui il primo o il secondo prevarranno nei rapporti tra paesi che le relazioni internazionali potranno trovare una nuova stabilità.

1. Le trasformazioni del sistema economico internazionale: l'assetto a interdipendenza oligopolistica

1.1. Va innanzi tutto ricordato come per oltre due decenni nel secondo dopoguerra l'esistenza di un sistema internazionale incentrato sugli Stati Uniti, con gli altri paesi industrialmente più avanzati in stretto rapporto di complementarità con l'economia americana e con i paesi del terzo mondo nel ruolo periferico di fornitori di materie prime a basso costo aveva consentito una crescita dell'area industrializzata per certi versi eccezionale, pur se limitata ad un ristretto numero di paesi.

Tale assetto delle relazioni internazionali è stato definito come un sistema di tipo « egemonico », dal momento che il funzionamento e i meccanismi di regolazione dell'intero sistema sono assicurati dalla indiscussa leadership di un'economia dominante — gli Stati Uniti — che gli altri paesi accettano perché da essa traggono vantaggi¹. L'in-

1. Diversi autori hanno proposto classificazioni dei sistemi internazionali, tra questi si veda Kindberger (1976) e Cohen (1977). Per un approfondimento

sieme di regole del gioco che governano i rapporti tra i paesi è concepito in modo tale da favorire l'interscambio commerciale e crescenti legami tra le economie. Il meccanismo che alimenta e finanzia la crescita degli scambi internazionali è imperniato sul crescente disavanzo della bilancia dei pagamenti degli Stati Uniti, composto da un saldo corrente attivo e da un più che proporzionale disavanzo sul fronte dei trasferimenti e dei movimenti di capitale². Il deficit americano, per il gioco a somma zero che caratterizza le relazioni tra i saldi delle bilance dei pagamenti dei paesi partecipanti al sistema, consente crescenti attivi dei conti con l'estero degli altri maggiori paesi, e in particolare di quelli europei. Questi ultimi possono così prima allentare il vincolo esterno allo sviluppo e poi assegnare alle esportazioni un ruolo trainante nella loro crescita interna, perseguendo più o meno esplicitamente politiche neomercantillistiche³. La crescita della domanda effettiva internazionale è comunque assicurata dalla determinazione residuale del saldo esterno degli Stati Uniti e garantisce al contempo, attraverso una concatenazione positiva di effetti moltiplicativi e accelerativi, una interazione positiva tra domanda interna e esportazioni nei restanti paesi⁴. Il commercio internazionale, in un clima di crescente liberizzazione degli scambi, aumenta così a tassi elevatissimi, una volta e mezzo superiori a quelli della produzione industriale, e diviene il motore dello sviluppo di quasi tutti i maggiori paesi⁵.

L'epoca d'oro della stabilità e della crescita internazionale ha tuttavia una vita relativamente breve. Già a partire dalla seconda metà degli anni '60 si avvertono i primi segnali di deterioramento del quadro di riferimento internazionale nato con gli accordi di Bretton Woods. È un processo lungo, complesso e segnato da numerosi eventi

del concetto di egemonia v. il saggio di Keohane in questo volume e la bibliografia citata.

2. Sul legame esistente tra la crescita del volume degli scambi e il disavanzo in conto capitale degli Stati Uniti v. Crippa (1978).

3. Sulle motivazioni politiche ed economiche di una strategia mercantillistica si veda il § 3 di questo saggio.

4. Sul ruolo di sostegno autonomo alla crescita della domanda effettiva internazionale svolto dagli Stati Uniti nell'era di Bretton Woods v. Kaldor (1978) e il saggio di Biasco in questo volume.

5. Questo è vero in particolare per le economie comunitarie. La crescita trainata dalle esportazioni (*export-led growth*) è infatti il meccanismo che nella fase di avvio e di consolidamento del processo di integrazione europea garantisce a tutti gli stati membri un'espansione ad un tempo stabile e accelerata. La letteratura sui modelli *export-led growth* è molto vasta, per una rassegna critica dei diversi contributi teorici si veda Thirlwall (1980) e Bauhoelcor (1980).

6900

che arriva a piena maturazione nell'ultimo decennio con il tramonto a tutti gli effetti pratici dell'ordine egemonico del periodo post-bellico.

Un meccanismo di crisi che trova la sua origine in un complesso intreccio di forze reali e monetarie, alimentate dal graduale venir meno delle compatibilità tra i processi di crescita delle maggiori economie e quindi dei mutui vantaggi presenti nel vecchio ordine. Questo deriva soprattutto dal fatto che il processo di internazionalizzazione della produzione, conseguente all'elevata dinamica del commercio estero, non influisce omogeneamente sullo sviluppo industriale di ciascun paese ma determina al contrario una redistribuzione dell'attività industriale assai ampia in favore dei paesi europei e del Giappone, da un lato, e a detrimento dell'industria americana dall'altro⁶.

Il processo di multinazionalizzazione intrapreso dalle imprese americane in direzione soprattutto dell'area comunitaria è una risposta alla perdita di quote sul mercato mondiale⁷, ma non riesce a compensare la redistribuzione in atto. Si creano così crescenti divari di competitività di natura strutturale tra le due aree, che provocano prima una drastica riduzione delle eccedenze e poi un forte disavanzo, all'inizio degli anni '70, della bilancia commerciale degli Stati Uniti⁸.

A questi profondi mutamenti esterni si accompagnano delle nuove tendenze nella crescita interna dei maggiori paesi. Gli alti tassi di sviluppo degli anni '60 favoriscono il raggiungimento di livelli vicini alla piena occupazione sui mercati del lavoro, con una rapida crescita dei salari monetari. Tale situazione genera risposte nei vari paesi indirizzate a contenere mediante politiche restrittive della domanda finale la relativa redistribuzione dei redditi e l'aumento dei costi che ne era conseguito.

Il raffreddamento delle politiche di sostegno alla domanda interna e la rottura degli equilibri economici internazionali, due fattori che avevano consentito il forte sviluppo del commercio estero e la crescita trainata dalle esportazioni, generano due fenomeni dagli effetti contrastanti. Da una parte, una accresciuta esigenza per i singoli paesi

6. La quota degli Stati Uniti sul totale delle esportazioni di manufatti nel periodo dal 1961 al 1973 diminuisce dal 20,5% al 16,1%, mentre quella del Giappone aumenta dal 6,8% al 12,8% nello stesso periodo.

7. Sulla relazione tra produzione all'estero ed esportazioni delle imprese americane v. Hymer (1974) cap. 3.

8. Per la prima volta dall'inizio del secolo gli Usa registrano nel 1971 un deficit commerciale, che aumenta rapidamente l'anno successivo arrivando a superare i 6 miliardi di dollari.

dominanti, che si sono affiancate agli Stati Uniti, grazie al loro crescente peso economico oltreché politico. Tra queste figurano in primo luogo il Giappone e la Germania, i due paesi che con più successo in passato avevano perseguito delle politiche neomercantilistiche⁹. In analogia con le condizioni in cui si trovano a dover operare le imprese in un mercato oligopolistico, esistono più paesi in grado di influenzare con le loro politiche i comportamenti dei mercati internazionali. Nessuno di essi tuttavia ha la capacità di imporre unilateralmente le proprie scelte, pur conservando un potere di veto tale da poter contrastare l'efficacia delle politiche adottate dagli altri paesi¹⁰.

Le scelte delle economie leader del sistema oligopolistico diventano allora determinanti al fine di raggiungere condizioni di equilibrio nei rapporti internazionali. A questo riguardo si può cercare di individuare e di classificare i possibili comportamenti dei paesi legati da rapporti oligopolistici facendo ricorso ad alcuni concetti interpretativi derivanti dalla teoria dei giochi; un approccio analitico che può essere applicato ai problemi economici internazionali¹¹. Le interconnessioni tra due o più paesi possono essere allora paragonate a quelle esistenti tra due o più giocatori. Le strategie ovvero l'insieme di scelte adottate dai paesi che si confrontano nel gioco possono dar luogo a diverse situazioni, comprese fra i due casi estremi della completa cooperazione da un lato e della pura conflittualità dall'altro. Nel primo caso i paesi che persegono interessi comuni, adottano comportamenti perfettamente cooperativi (o collusivi) allo scopo di massimizzare il risultato complessivo derivante dalla loro interazione¹². Per converso, nella situazione di puro conflitto non esistono possibilità di compromesso tra gli opposti interessi dei paesi, che finiscono per assumere comportamenti ostili, per cui il vantaggio

12. Sull'ascesa e il rafforzamento delle economie tedesca e giapponese nel sistema economico e finanziario internazionale v. Keizer (1979), Valli (1981), Cepii (1982).

13. La natura oligopolistica delle relazioni internazionali rende dunque complessa l'individuazione di criteri definiti di comportamento dei singoli paesi (imprese) e di conseguenza la definizione sulla base di dati obiettivi di una posizione di equilibrio internazionale.

14. Una rassegna delle interpretazioni delle relazioni internazionali e dei rapporti tra le politiche nazionali in termini di teoria dei giochi è contenuta in Bryant (1980) cap. 25. Si veda anche Stoffaes (1981).

15. In questo senso i due o più paesi operano congiuntamente per massimizzare il guadagno totale che è possibile ottenere dalla loro interazione e agiscono come se fossero un unico paese dotato di un potere monopolistico v. Friedman (1977).

di sostenere l'espansione interna attraverso un ampliamento del settore delle esportazioni, a compenso del minore contributo allo sviluppo proveniente dalle componenti interne della domanda. Dall'altra un ridimensionamento delle potenzialità di crescita del mercato internazionale e quindi degli sbocchi alle esportazioni dei vari paesi, perché vien meno quel meccanismo di amplificazione degli impulsi espansivi e di ammortizzatore delle tendenze recessive che era assicurato dal ruolo di n-simo paese svolto dagli Usa nel sistema internazionale⁹. La nuova situazione spinge tutti i maggiori paesi, inclusi gli Stati Uniti, ad assumere uno stesso indirizzo di politica economica, teso a subordinare l'espansione interna a quella esterna, in assenza tuttavia di meccanismi di regolazione internazionali in grado di rendere reciprocamente compatibili le politiche adottate. Di qui l'instaurarsi di condizioni oggettive di conflittualità nei rapporti tra i maggiori paesi¹⁰.

1.2. L'entrata in crisi del sistema egemonico e la redistribuzione del potere internazionale conseguente all'evoluzione fortemente differenziata dei processi di sviluppo dei maggiori paesi portano all'affermazione negli anni '70 di una struttura multipolare o meglio oligopolistica delle relazioni internazionali¹¹. Essa è caratterizzata dall'interdipendenza delle scelte di un ristretto gruppo di economie

9. Come è noto se si considera il mercato nel suo complesso solo n-1 paesi potranno perseguire obiettivi indipendenti di bilancia dei pagamenti (o tassi di cambio indipendenti in un sistema di cambi flessibili). Questa considerazione — che può essere espressa anche in altre equivalenti versioni — discende, come è ovvio, dall'applicazione della « legge di Walras » al sistema economico mondiale inteso nella sua interezza v. Bryant (1980). Il suo significato politico (di politica economica) assume però, soprattutto secondo alcuni studiosi delle relazioni internazionali (tra i quali ricordiamo Cooper, Johnson, Kindleberger tra gli altri) un ruolo assai più rilevante in quanto costituisce la condizione necessaria affinché il mercato internazionale possa funzionare senza eccessivi intoppi. Ciò implicava che nel sistema di Bretton Woods, gli Stati Uniti accettassero di seguire una politica « passiva » nei confronti della propria bilancia dei pagamenti per permettere ai restanti paesi di seguire, al contrario, una politica « attiva » (ma in questo v. oltre nel testo). Anche in base a questa impostazione Mundell (1972) suggeriva che, considerando il sistema nel suo complesso, l'assegnazione ottimale degli obiettivi di politica economica dovesse prevedere che gli Usa si disinteressassero alla propria bilancia dei pagamenti e controllassero l'andamento dell'inflazione mentre il resto del mondo (l'Europa) facesse il contrario.

10. Come vedremo il generalizzarsi di linee di condotta neomercantilistiche trasforma il sistema internazionale in un « gioco a somma nulla ».

11. Tra i primi autori a mettere in luce gli aspetti oligopolistici delle relazioni internazionali si deve ricordare Balogh (1967), (1973). Per una analisi delle caratteristiche di un sistema oligopolistico v. anche Calvo (1976), Cohen (1977), Kindleberger (1976).

dell'uno può essere ottenuto solo a scapito dell'altro¹². Le situazioni più ricorrenti nei rapporti tra paesi ricadono tuttavia all'interno di questi due estremi, in quanto caratterizzate da elementi sia di cooperazione, derivanti dall'esistenza di un beneficio netto comune, che di conflitto, legati agli interessi divergenti di ciascun paese nella distribuzione del beneficio complessivo¹³. Il prevalere di condizioni di cooperazione o di aperta conflittualità viene così a dipendere dalla possibilità di accordi tra le economie dominanti sulle « regole del gioco » da applicare alle relazioni internazionali. Una situazione di equilibrio in una situazione internazionale caratterizzata dal confronto oligopolistico, se scartiamo la concezione di ispirazione neoclassica di un'allocazione ottima delle risorse all'interno di un sistema di paesi legati da rapporti di concorrenza atomistica e perfetta, può essere in effetti definita come un complesso di « regole del gioco » in grado di governare il conflitto e favorire la cooperazione internazionale¹⁴. Il rispetto di tali regole di comportamento è diretto ad assicurare un ordine internazionale¹⁵.

Come avremo modo di ribadire più avanti il venir meno di queste condizioni di equilibrio ha assunto particolare rilevanza nel corso dell'ultimo decennio. La rottura degli accordi su cui era basato il sistema egemonico ha portato in questi anni a situazioni di incertezza e instabilità crescenti, che hanno visto un moltiplicarsi dei comportamenti destabilizzanti da parte dei maggiori paesi e un incremento della conflittualità tra le diverse aree e all'interno di ciascuna di esse.

16. È il caso questo di un gioco a somma zero, come ad esempio nei giochi di sopravvivenza v. Shubik (1959).

17. Le relazioni internazionali possono essere dunque paragonate nella maggior parte dei casi ad un gioco a somma positiva, in cui le motivazioni dei paesi partecipanti hanno carattere misto, ispirate da elementi cooperativi e conflittuali allo stesso tempo. Il prevalere dei primi sui secondi o viceversa influenzerà l'entità del guadagno complessivo che è possibile raggiungere, v. Krause-Nye (1975).

18. « Equilibrio infatti non significherà altro che sviluppo o politiche reciprocamente compatibili » Balogh (1967). Condizioni di efficienza tecnica non possono dunque, da sole, essere sufficienti a definire una situazione di equilibrio, dal momento che le politiche dei diversi paesi devono risultare tra loro compatibili (consistency objective) e tale compatibilità non è assicurata automaticamente dalle forze di mercato, come nel caso di rapporti perfettamente concorrenziali tra paesi v. Cooper (1969) e Cohen (1977).

19. In questo senso per ordine internazionale si può intendere quel complesso di regole, convenzioni e norme, implicite e/o esplicite, che governano le strategie esterne di politica economica delle economie nazionali. Per il legame tra ordine e sistema internazionale, applicato ai rapporti monetari ma estendibile alle relazioni economiche internazionali in generale, v. Mundell (1972).

I rischi di un aggravarsi dei conflitti esistenti si sono moltiplicati anche per la crescita dell'interdipendenza tra le economie nazionali, un fenomeno in larga parte collegato al nuovo assetto oligopolistico delle relazioni internazionali²⁰.

L'interdipendenza è aumentata in notevole misura nel corso dell'ultimo decennio, in seguito alla forte espansione delle transazioni internazionali, e ha interessato non solo i legami tra paesi industrializzati ma anche quelli tra questi paesi e le economie in via di sviluppo²¹.

Nel caso dei paesi più sviluppati i rapporti di mutua dipendenza si sono intensificati dietro la spinta di vari fattori, di natura monetaria e reale, tra cui, in primo luogo, la crescita ulteriore degli scambi commerciali, soprattutto del commercio di tipo « orizzontale »²², e l'aumento che ne è conseguito del grado di apertura delle maggiori economie; l'internazionalizzazione dell'attività produttiva e l'accresciuto flusso di investimenti diretti, con la riorganizzazione su scala mondiale dei processi produttivi e dei canali di commercializzazione dei prodotti; l'espansione dei mercati finanziari privati e l'ampliamento delle sfere di decisione delle banche al di là dei confini nazionali²³.

Anche i tradizionali legami di dipendenza a senso unico dei paesi periferici dai paesi industrializzati si sono trasformati in molti casi in una serie di rapporti di mutua dipendenza, divenendo sempre meno un dato di convenienza e sempre più un dato di necessità²⁴.

20. Per una analisi dell'interdipendenza internazionale oltre al classico lavoro di Cooper (1968) v. Bergsten-Cline (1976), Gordon-Pelkmans (1979), Padoa-Schioppa (1981) e per una rassegna della letteratura soprattutto di carattere politico Sassoon (1981).

21. Una misura quantitativa del grado di interdipendenza si presenta molto complessa, dato che è necessario valutare allo stesso tempo legami reali-commerciali, finanziari, monetari, v. Bryant (1983). Per alcuni tentativi di ricavare indici quantitativi del grado di interdipendenza v. Katzenstein (1975) e Richardson (1978).

22. Per una analisi della crescita dell'*intra-industry trade*, vale a dire degli scambi tra paesi di beni appartenenti allo stesso settore industriale, v. i saggi contenuti in Giersch (1979). Nel campo delle analisi degli scambi commerciali e della specializzazione internazionale dei paesi, in risposta alle difficoltà interpretative dei modelli neoclassici, imperniati sulla diversa dotazione di fattori produttivi, sono emerse negli ultimi due decenni numerose « spiegazioni » alternative, imperniate in particolare sul ruolo della innovazione tecnologica, che ipotizzano più o meno esplicitamente l'esistenza di rapporti oligopolistici nei rapporti tra paesi.

23. Sui fenomeni di crescente interdipendenza finanziaria internazionale v. Bryant (1983).

24. Sulla natura dei nuovi rapporti di mutua dipendenza tra paesi industriali e paesi in via di sviluppo v. Guerrieri-Luciani (1979) cap. 2, e Oecd (1983).

zioni dominanti in seguito al determinarsi nei rapporti di mutua dipendenza di nuove asimmetrie²⁹, che hanno profondamente influenzato le interazioni tra paesi.

Le vicende dell'economia internazionale negli anni successivi al primo shock petrolifero offrono a questo riguardo ampie conferme. Da un lato si verifica un netto ridimensionamento della dinamica di crescita, con un rallentamento nel medio periodo del processo di accumulazione, che investe pressoché tutti i paesi dell'area industrializzata. Dall'altro si manifestano profonde ristrutturazioni delle industrie manifatturiere delle maggiori economie che, nell'avvantaggiare alcuni paesi a danno di altri, accentuano i divari nell'area più sviluppata e segnano la decisa affermazione delle nuove economie leader dell'oligopolio internazionale³⁰. L'indirizzo comune delle politiche macroeconomiche, volto a perseguire obiettivi neomercantili, trova in effetti applicazioni differenziate nei maggiori paesi e determina risultati eterogenei in relazione alle caratteristiche strutturali e al peso internazionale di ciascuna economia. In questo senso gli eventi degli anni '70 sottolineano con forza il legame tra politiche macroeconomiche ed evoluzioni strutturali, come si verifica nel caso delle politiche dei tassi di cambio.

Subito dopo la prima crisi petrolifera si afferma un regime di fluttuazione generalizzata dei tassi di cambio che viene vista come se non l'unica quantomeno la principale strada per risanare gli squilibri delle bilance dei pagamenti conseguenti al rincaro energetico. Ma le

29. Le asimmetrie sono all'origine della diseguale distribuzione del potere internazionale tra i diversi paesi e sono direttamente ricollegabili al nuovo assetto oligopolistico delle relazioni internazionali, v. Keohane-Nye (1977).

30. In seguito alla nuova configurazione della domanda mondiale, effetto del mutato contesto di crescita dell'area industrializzata, i maggiori paesi si sono trovati in posizione più o meno favorevole a seconda delle strutture delle loro industrie manifatturiere e delle modifiche ad esse apportate in questi anni. I paesi più forti dell'area industrializzata, in primo luogo Stati Uniti, ma soprattutto il Giappone e in una qualche misura la Germania, sviluppano nella seconda metà degli anni '70 un processo di ampia e profonda riconversione produttiva, unitamente ad una strategia di accelerata internazionalizzazione di alcuni comparti produttivi, che determina all'interno delle loro industrie manifatturiere un aumento del peso relativo di attività produttive « strategiche » e ad elevato contenuto tecnologico, nonché il potenziamento dei servizi necessari al controllo del processo di decentramento territoriale e settoriale delle produzioni. Per contro le industrie di paesi quali la Francia, il Regno Unito e ancor più l'Italia si trovano a dover affrontare i problemi più gravi e complessi di adattamento ai mutamenti in atto nel processo di divisione internazionale del lavoro, tenuto conto degli svantaggi e dei ritardi nei loro processi di ristrutturazione e riconversione produttiva, registrati anche a causa degli avversi andamenti congiunturali.

Le vicende petrolifere hanno mostrato chiaramente la dipendenza degli importatori e tra questi di tutti i maggiori paesi, dai paesi produttori di petrolio. La scarsità economica di petrolio si è tramutata così nell'ultimo decennio in un vincolo globale allo sviluppo dell'area industrializzata²⁵.

Anche per altre materie prime, e in particolare per le risorse minerarie, è venuta meno per i paesi industriali nel decennio '70 quella sicurezza degli approvvigionamenti in termini di disponibilità e di costo che aveva caratterizzato gli anni della crescita accelerata²⁶. Infine l'incremento vertiginoso dell'indebitamento di alcuni paesi in via di industrializzazione accompagnato da un forte aumento dei rischi di insolvenza è arrivato a minacciare da vicino la stabilità delle istituzioni finanziarie dei maggiori paesi²⁷.

1.3. La fitta rete d'interdipendenze sviluppatesi nell'ultimo decennio ha avuto un ruolo determinante negli andamenti economici interni di tutti i maggiori paesi e ha finito per condizionare direttamente e indirettamente le singole politiche nazionali. Un vincolo che ha comportato un più elevato grado di sensibilità e di vulnerabilità di ciascuna economia agli eventi di carattere internazionale²⁸. In altre parole ogni singolo paese si è trovato sempre più esposto ai fenomeni esterni ed è stato sempre meno in grado di isolare il proprio spazio nazionale dai meccanismi di interazione operanti nel sistema internazionale, con una riduzione dei margini di autonomia di cui poteva godere ciascun paese nel perseguimento dei propri obiettivi di politica economica interna. Tali vincoli tuttavia hanno agito con diversa intensità sui paesi, in relazione al peso economico e finanziario di ciascuno di essi, spingendo verso una più articolata struttura gerarchica delle relazioni internazionali, contraddistinta dalla capacità di alcuni paesi di influenzare le scelte degli altri paesi oltreché esserne influenzati. Si è così esteso nel corso dell'ultimo decennio il campo delle posi-

25. Per una formalizzazione del vincolo alla crescita rappresentato dalla scarsità economica di petrolio negli anni '70 v. Cambridge Economic Policy Group (1982).

26. V. Tanzer (1980).

27. Per una lucida analisi dei problemi dell'indebitamento estero dei paesi in via di sviluppo e soprattutto della vulnerabilità dei maggiori paesi industriali, determinata dai crescenti legami di interdipendenza reale, commerciale e finanziaria con i Pvs v. *World Financial Markets* (1983).

28. La « sensibilità » fa riferimento agli effetti immediati e quindi ai costi (ricavi) determinati da mutamenti esterni, mentre la « vulnerabilità » è legata ai processi di aggiustamento nel medio periodo dei singoli paesi, indirizzati a fronteggiare le nuove realtà esterne, v. Keohane-Nye (1977).

variazioni molto ampie che si verificano dei tassi di cambio nominali e quelle meno pronunciate dei tassi di cambio reali non producono effetti rilevanti sui livelli e sulla distribuzione dei saldi correnti dei diversi paesi. La fluttuazione dei cambi esercita viceversa la sua maggiore influenza sui tassi interni di inflazione, accentuando i differenziali inflazionistici e innescando « circoli viziosi » di svalutazione-inflazione-svalutazione nei paesi più deboli a cui si contrappongono « circoli virtuosi », in direzione opposta, nei paesi più forti. Il gruppo dei maggiori paesi industrializzati sperimenta così profonde divisioni al suo interno. Emerge in primo luogo un gruppo di paesi a « moneta forte », primi fra tutti Giappone e Germania, che subito dopo la crisi petrolifera tornano a registrare avanzi crescenti delle loro bilance correnti. Tali paesi attuano una politica di riconversione particolarmente intensa e efficace, favorita dal grado più avanzato di specializzazione delle loro industrie manifatturiere, che innesca al loro interno un sentiero virtuoso di sviluppo imperniato su persistenti surplus commerciali, apprezzamenti esterni della moneta e rallentamento dell'inflazione interna. Il cristallizzarsi di consistenti avanzi commerciali nei paesi a moneta forte ha come corollario quello di accentuare le difficoltà dei processi di aggiustamento dei paesi che presentano disavanzi della « bilancia dei pagamenti di pieno impiego », derivanti al fondo da una minore competitività strutturale della specializzazione internazionale delle loro industrie manifatturiere³¹.

In un simile contesto i diversi comportamenti delle bilance dei pagamenti finiscono per riflettere le posizioni relative delle singole economie sul mercato internazionale e sottolineano il consolidarsi di nuovi legami gerarchici tra i paesi sia dal punto di vista reale-commerciale che da quello finanziario. Questa più intensa gerarchizzazione dei rapporti tra paesi è all'origine delle nuove asimmetrie che caratterizzano le capacità dei diversi paesi di influenzare il mercato internazionale.

A questo riguardo secondo una sistemazione proposta da Bryant³², negli anni dell'era di Bretton Woods era possibile suddividere le singole economie nazionali in due gruppi. Le « grandi economie semichiusure » che con le proprie scelte influenzavano l'andamento del sistema internazionale senza subirne a loro volta gli influssi. A questo gruppo appartenevano, naturalmente, soltanto gli Stati Uniti. Vi erano

31. Sui legami tra specializzazione delle industrie e variazione dei tassi di cambio nei processi di sviluppo dei maggior paesi negli anni '60 e '70 v. Lafay (1979), (1981).

32. V. Bryant (1980) cap. 10.

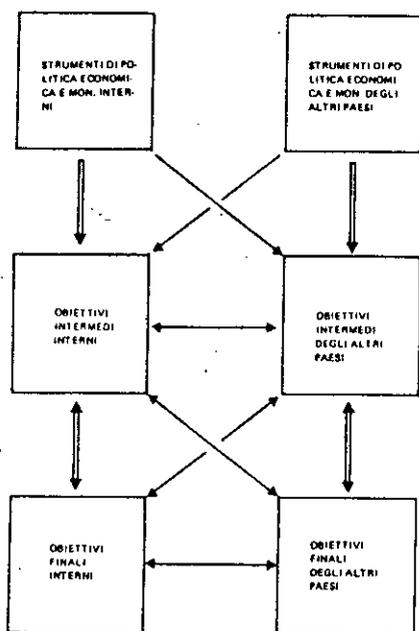


Fig. 1 - L'economia a interdipendenza intermedia

poi le « piccole economie aperte » che, simmetricamente, subivano più o meno passivamente quanto avveniva nel sistema internazionale senza poterlo influenzare. Come implicazione di questa suddivisione nella teoria dei pagamenti internazionali le variabili rappresentative dei principali andamenti internazionali, quali livelli e variazioni della domanda e dei prezzi mondiali, sono assunte come indipendenti dai comportamenti di ciascun paese e quindi come dati esogeni che assumono il ruolo di parametri nelle decisioni di politica economica delle singole economie. A questi due gruppi necessariamente schema-

tici nella loro classificazione se ne deve aggiungere un terzo che si afferma negli anni '70 con l'emergere accanto agli Stati Uniti dei nuovi paesi leader del sistema oligopolistico ed è quello delle economie a « interdipendenza intermedia ». Il grado di integrazione e il peso di questi paesi nell'economia internazionale è tale che il loro comportamento e le loro scelte di politica economica sono in grado di influenzare, in certa misura, il sistema internazionale, oltre ad esserne a loro volta influenzati³³. Caratteristiche queste ultime che appunto sono tipiche dei paesi dotati di un potere oligopolistico sui mercati internazionali. Una rappresentazione schematica del concetto di interdipendenza intermedia è riportata nella fig. 1, ripresa con qualche modifica dallo schema di Bryant.

La crescita dell'interdipendenza, l'emergere dei paesi a interdipendenza intermedia e l'affermazione di un sistema oligopolistico sono fenomeni dunque strettamente collegati. Si può di conseguenza affermare in estrema sintesi che l'assetto delle relazioni internazionali nel corso degli ultimi anni è andato sempre più assumendo le caratteristiche di un sistema a « interdipendenza oligopolistica », contrassegnato ad un tempo da una maggiore influenza dei fattori internazionali sugli andamenti interni dei singoli paesi e da una rinnovata organizzazione gerarchica degli spazi nazionali nell'area mondiale.

1.4. Le vicende economiche degli anni '70 mostrano sopra ogni altra cosa come in un contesto di crescenti interdipendenze e di vincoli internazionali fortemente asimmetrici (squilibrati) i conflitti tra paesi si siano moltiplicati a dismisura, quasi che l'ingovernabilità rappresenti un portato inevitabile di una tale configurazione delle relazioni internazionali³⁴. Sono tanti gli esempi che si possono portare a conferma dell'accentuarsi della conflittualità internazionale e interessano (investono) aspetti diversi, sia monetari che reali, dei rapporti tra paesi.

Nelle relazioni monetarie non è un caso che il decennio '70 si sia aperto con la dichiarazione di inconvertibilità del dollaro, che segna la fine degli accordi di Bretton Woods. Sebbene siano state poi definite almeno formalmente nuove regole monetarie, in pratica

33. Esiste dunque un rapporto di reale interazione fra fenomeni interni ed esterni, che influenza la relazione tra strumenti e obiettivi nelle decisioni di politica economica ad un tempo del paese intermedio e del resto del mondo.

34. E questa la tesi di quanti non vedono altra soluzione alla crisi delle relazioni internazionali se non quella di un drastico ridimensionamento dei rapporti tra paesi v. Herz (1978).

esse hanno rappresentato poco più della codificazione dell'instabilità. L'abbandono di un sistema a cambi fissi e l'affermazione di una fluttuazione « sorvegliata » dei tassi di cambio, se da un lato hanno consentito ai diversi paesi di godere di una maggiore flessibilità di fronte all'approfondirsi della crisi, dall'altro hanno fornito alle singole economie uno strumento per modificare a proprio vantaggio le ragioni di scambio, finendo così per moltiplicare le occasioni di conflitto e accentuare, come si è visto, le divaricazioni di comportamento delle bilance dei pagamenti dei maggiori paesi.

Anche l'esplosione dell'inflazione internazionale può essere interpretata come un fenomeno direttamente ricollegabile alle trasformazioni del sistema internazionale ricordate in precedenza. È infatti nella continua ma differenziata crescita dei prezzi che si scaricano negli anni '70 le tensioni reali e monetarie dei rapporti tra paesi. L'allentamento del vincolo esterno alla crescita dei prezzi, il regime di cambi flessibili, le modifiche delle ragioni di scambio, le variazioni dei meccanismi di creazione della liquidità internazionale sono i fattori dalla cui interazione, effetto dell'accresciuta interdipendenza tra le economie, il processo inflazionistico interno e internazionale trae alimento, inasprendo il conflitto distributivo a livello internazionale³⁵.

Al pari dei rapporti monetari anche le relazioni commerciali hanno subito profonde modifiche nel corso dell'ultimo decennio sotto la spinta della redistribuzione del potere internazionale e della mutata dinamica degli scambi: il commercio internazionale che aveva rappresentato il fattore trainante dello sviluppo negli anni '50 e '60 ha continuato a crescere nell'ultimo periodo a tassi elevati, come risultato tuttavia di una forte dinamica dei prezzi, mentre il volume degli scambi ha registrato una netta decelerazione. Allo stesso tempo è mutato l'assetto dei rapporti commerciali internazionali, che è passato da un sistema dominato nell'era di Bretton Woods da automatismi all'interno di un insieme definito di regole e di comportamenti, ad uno di negoziazione quasi permanente in cui le stesse regole del gioco sono oggetto di continua contrattazione³⁶.

35. A questo riguardo l'inflazione internazionale può essere interpretata come effetto di una domanda e di una offerta di inflazione (v. Gordon, 1975) la prima alimentata dal tentativo dei paesi di modificare le ragioni di scambio internazionali, la seconda favorita dalla forte espansione dei mercati finanziari privati. Tale spiegazione è riconducibile alle trasformazioni del sistema internazionale ricordate nel testo e sottolinea gli aspetti conflittuali dell'ascesa dei prezzi internazionali. Su questo ultimo punto si veda anche Keohane (1979).

36. Sulla nuova struttura dei rapporti commerciali v. J. Pelkmans (1983) e il rapporto contenuto nell'Economist (1982).

Anche se in questo contesto si è riusciti ad evitare una guerra commerciale generalizzata, non si è potuto impedire una forte incremento dei conflitti all'interno dell'area industrializzata, animati da un crescente ricorso a pratiche restrittive dei flussi di scambio. Si sono intensificati infatti gli interventi degli stati nel processo di produzione e accumulazione sotto la forma di politiche di sostegno, diretto e indiretto, alle imprese³⁷. I trasferimenti pubblici divengono ovunque uno dei canali più importanti di tale azione di sostegno, che ha come obiettivo ultimo quello del rafforzamento delle industrie manifatturiere di ciascun paese in un'ottica di rinnovati confronti nazionalistici. Le vecchie ma soprattutto le nuove forme di protezionismo, prevalentemente basate quest'ultime su sempre più numerosi e sofisticati strumenti non tariffari³⁸, hanno moltiplicato gli incentivi per i singoli paesi al *free riding*, intensificando progressivamente le relazioni negoziate bilateralmente a danno dei rapporti di carattere multilaterale.

Ma è, infine, soprattutto sul terreno delle politiche economiche che in modo più marcato è possibile riscontrare un accentuarsi della conflittualità nei rapporti tra i maggiori paesi. La redistribuzione di risorse a livello internazionale che ha fatto seguito al primo shock petrolifero e il ristagno delle componenti interne della domanda hanno accentuato il ruolo del mercato estero e della domanda internazionale nei processi di sviluppo interno dei maggiori paesi industrializzati. Questo ha spinto le diverse economie ad un comune indirizio di politica economica volto al rilancio dell'attività interna attraverso incrementi delle esportazioni nette, all'interno di una logica e di un comportamento neomercantilistico³⁹. A livello di sistema le politiche neomercantilistiche dei singoli paesi hanno finito per risultare reciprocamente incompatibili e generare quindi condizioni di instabilità, dal momento che nel nuovo assetto oligopolistico non esiste più un'economia dominante in grado di assolvere stabilmente al ruolo di *n-simo paese*⁴⁰. Delle condizioni di equilibrio possono essere dunque assicu-

37. Sulle caratteristiche delle strategie di politica industriale dei maggiori paesi si vedano i saggi contenuti in Pinder (1982).

38. I più utilizzati sono gli aiuti e le sovvenzioni in varie forme al settore delle esportazioni; l'utilizzazione di norme tecnologiche, di sicurezza etc. ai fini di protezione; i diritti di compensazione; restrizioni in seguito a accordi bilaterali volontari o a clausole cosiddette di salvaguardia; le limitazioni in termini di acquisti di interesse pubblico.

39. V. più avanti il § 3.

40. Sulla relazione tra equilibrio del sistema e ruolo dell'*n-simo paese* v. Kindleberger (1979).

rate solo da accordi di cooperazione tra i paesi leader del sistema⁴¹. Tanto più che il regime di fluttuazione manovrata dei cambi non ha affatto eliminato come era nelle attese i meccanismi di trasmissione degli impulsi di domanda tra i paesi, ma al contrario ha spinto verso un aumento del grado di interdipendenza tra gli andamenti interni e di conseguenza tra le politiche economiche dei singoli paesi⁴². L'esigenza di governare tale interdipendenza a livello reale, monetario e finanziario è stata al centro delle numerose proposte avanzate in questi anni per arrivare a stabilire forme di concertazione e coordinamento delle politiche economiche nazionali, in grado di rendere queste ultime reciprocamente compatibili nel quadro delle nuove interrelazioni esistenti⁴³.

Tali proposte sono rimaste, come è noto, lettera morta. Il progressivo prevalere della logica nazionale su quella della cooperazione ha così determinato una situazione internazionale dominata da un oligopolio conflittuale, caratterizzato dal « gioco non cooperativo » delle scelte di politica economica dei maggiori paesi.

In conclusione l'immersione nelle relazioni economiche internazionali di un assetto ad interdipendenza oligopolistica ha portato, come rilevano i casi citati e i molti altri che si potrebbero avanzare, ad una moltiplicazione dei terreni di scontro e ad un collegamento sempre più stretto tra di essi. Anche se si è riusciti ad evitare che i contrasti esistenti degenerassero in un conflitto generalizzato, dagli effetti dirompenti, come era già avvenuto negli anni '30, non si è potuto impedire un progressivo e preoccupante deterioramento della capacità di governo complessiva dei rapporti internazionali, proprio mentre questi ultimi divenivano sempre più importanti. Come avremo modo di ribadire più avanti le radici più profonde dell'ingovernabilità di questi anni vanno ricercate in ultima analisi nel fatto che all'allargamento dell'area dell'oligopolio e dell'interdipendenza non si è accompagnato un parallelo sviluppo di meccanismi di integrazione, vale a dire di accordi istituzionali e normativi, diretti ad assicurare

41. Dato il nuovo contesto oligopolistico la definizione del tasso di crescita dell'area (o tasso d'inflazione) richiede in effetti la scelta di un gioco cooperativo tra i partecipanti, altrimenti il tasso di crescita (inflazione) comune sarà quello risultante *ex post* dall'esito del conflitto tra le maggiori economie. v. Hamada (1979).

42. Per un'analisi dei meccanismi di trasmissione delle variazioni di domanda all'interno dell'area europea negli anni '70, v. Izzo-Spaventa (1981).

43. Per coordinamento si vuole qui intendere « un accordo generale sugli obiettivi economici e sulle politiche necessarie a raggiungerli ». v. Neuman-Whitman (1977).

cazioni di ricerca, nello spirito di queste note, che permettano di fissare dei legami tra i differenti aspetti di questa crisi di sistema; non tanto allo scopo di approfondire l'indagine storica, che esula dal nostro intento, ma soprattutto al fine di fornire nuovi spunti per l'analisi dell'attuale sistema internazionale.

Il primo passo da fare consiste nel chiederci perché il sistema di Bretton Woods ha conosciuto un successo tanto intenso quanto di breve durata.

Come si è affermato nel paragrafo precedente quello di Bretton Woods è stato classificato come un « sistema egemonico »⁴⁴, costituito cioè dalla presenza di un paese « leader », che garantisce con le proprie scelte di politica, economica e non, la stabilità e il buon funzionamento del sistema stesso. I restanti paesi, che per la loro dimensione economica e politica non sono in grado di contrastare se non in minima parte la scelta dell'egemone, traggono dei benefici dalla partecipazione al sistema, ma ne sopportano anche alcuni costi. Per porre la questione in termini di un appiccio che si è venuto sviluppando negli ultimi tempi⁴⁵, l'egemone fornisce il « bene pubblico » costituito dal sistema, inteso quest'ultimo come insieme di regole di comportamento il cui rispetto garantisce un ordine internazionale.

La stabilità e la durata del sistema egemonico si sono basate sulla reciproca convenienza, dell'egemone e dei restanti paesi; a mantenerlo operante, il primo con la fornitura del bene pubblico i secondi con l'accettazione delle regole del gioco che tale fornitura comportava.

Indagare sulle ragioni della crisi di Bretton Woods significa dunque chiedersi perché questa reciproca convenienza sia venuta meno, ma ancora prima è necessario discutere in che cosa questa convenienza consistesse.

In estrema sintesi si può sostenere che il vantaggio dell'egemone nel fornire il bene pubblico « sistema » si racchiudeva nel godimento del signoraggio, mentre il vantaggio degli altri paesi consisteva nel fatto che l'esistenza di un simile bene pubblico permetteva loro di perseguire, con il massimo beneficio, una politica neomercantilista. Di questo secondo aspetto ci occuperemo nel successivo paragrafo; qui ci basta osservare che un comportamento egemonico da parte degli Usa era condizione necessaria per permettere che una politica neomercantilista da parte dei restanti paesi avesse successo senza

44. V. Cohen (1977).

45. Si tratta della applicazione della teoria dei beni pubblici alle relazioni economiche internazionali. Per una discussione approfondita v. Frey e Schneider (1982) che offrono anche una rassegna degli studi politico-economici in materia.

il governo delle nuove interrelazioni, in sostituzione di quelli, ormai privi di efficacia, su cui era basato il precedente sistema egemonico. La crescente interdipendenza presenta infatti le caratteristiche di un gioco a somma positiva ed è quindi in grado di produrre un utile globale. Ma essa è anche fonte di continui conflitti circa la distribuzione tra i singoli paesi dell'utile complessivo che essa consente di realizzare⁴⁶. Ora la possibilità di trovare soluzioni stabili e durature ai conflitti distributivi è legata all'esistenza di un insieme di regole di comportamento nazionali che in quanto generalmente accettate siano in grado di rendere reciprocamente compatibili gli obiettivi perseguiti dai maggiori paesi.

È proprio l'assenza in questi anni di un tale complesso di regole del gioco che ha reso inevitabile l'accentuarsi dei conflitti, spingendo i singoli paesi a cercare di trarre vantaggi dal sistema internazionale senza riguardo agli effetti delle proprie azioni sulle restanti economie. In definitiva il tentativo di massimizzare i vantaggi nazionali in un sistema di interdipendenze ha rappresentato la caratteristica comune dei comportamenti dei maggiori paesi e la somma dei singoli nazionalismi ha finito per alimentare condizioni di elevata conflittualità e instabilità nei rapporti internazionali.

2. La crisi di Bretton Woods e le basi reali del « dilemma di Triffin »

2.1. Sulla crisi del sistema di Bretton Woods sono state scritte, come si dice, biblioteche. Ritornare sull'argomento ha senso in tanto in quanto un suo riesame, permette di gettare nuova luce, o meglio dare nuove indicazioni di ricerca, sull'argomento di cui stiamo discutendo: l'unitarietà dei fenomeni internazionali.

Quando si parla di « crisi del sistema di Bretton Woods » si pensa quasi sempre alla sua fine ufficiale, l'inconvertibilità del dollaro proclamata da Nixon il 15 agosto 1971, e l'analisi di quella crisi si ferma, nella maggior parte dei casi, agli aspetti monetari. In questo modo, paradossalmente, si tradisce l'espressione stessa di « crisi di sistema », la fine di quell'ordinamento infatti è il frutto dell'intreccio di fenomeni monetari, finanziari, reali e politici *tout-court*, le cui radici vanno ricercate nella nascita stessa del sistema internazionale postbellico. Nelle pagine che seguono si tenterà di dare alcune indi-

44. Come avviene sempre in un gioco a somma positiva v. Krause-Nye (1975).

che ciò generasse conflitti; in questo desideriamo invece approfondire il primo, relativo al ruolo del paese egemone.

Del signoraggio, esiste, come è noto, una accezione (e una misurazione) precisa, che lega il vantaggio del paese egemone al suo ruolo di paese a valuta di riserva⁴⁷ e per il quale non esiste un vincolo di bilancia dei pagamenti. Proprio grazie al signoraggio, si sostiene, gli Usa sono stati in grado di svolgere il ruolo di « paese residuale » e finanziare in questo modo l'espansione dell'intero sistema.

Queste affermazioni, assai diffuse nella letteratura sull'argomento, contengono indubbiamente delle verità; esse però finiscono per rivelarsi insufficienti a spiegare l'evoluzione e la crisi del sistema egemonico.

Il signoraggio in quanto tale, e cioè la possibilità di fungere da centro di riserva internazionale, non va inteso come fine in sé, ma piuttosto come strumento che permette al paese egemone di raggiungere una serie di obiettivi, il cui ottenimento simultaneo giustifica la sua partecipazione al sistema o, in altri termini, la sua offerta di bene pubblico. Questi obiettivi sono molteplici e coprono una gamma di aree che vanno al di là della sfera economica. Per pura convenienza e per non appesantire la lettura li possiamo raggruppare nei seguenti punti:

- obiettivi di carattere politico-strategico. Gli Stati Uniti hanno sostenuto — e sostengono tutt'ora — un peso proporzionalmente maggiore, rispetto agli altri paesi occidentali, del costo dell'alleanza atlantica. Ciò è stato possibile grazie alla posizione di signoraggio del paese a valuta di riserva, ma tale onere è stato accettato dagli Usa perché si dimostrava la condizione necessaria per poter garantire la stessa esistenza della Nato. In altri termini gli Usa sono stati disposti ad accollarsi un costo economico proporzionalmente maggiore in quanto il beneficio che essi traevano dall'esistenza di questo bene pubblico (l'alleanza militare), era superiore al costo stesso. D'altra parte gli altri paesi accettavano il costo (in termini strettamente economici), che pure esiste, di partecipazione all'alleanza in quanto questo era proporzionalmente inferiore. Solo così gli Usa potevano (e possono) limitare al massimo l'insorgere del problema tipico associato con la fornitura di beni pubblici, quello ben noto del *free rider*⁴⁸;

47. Per una rassegna e ulteriore analisi v. Wijkman (1981).

48. Per un'analisi di questo problema si veda l'originario classico contributo di Olson e Zeckhauser (1966) sulla teoria economica delle alleanze. La loro

- b. obiettivi di carattere reale. L'esistenza di un signoraggio ha permesso il finanziamento dell'espansione internazionale dell'industria nord-americana, che si è caratterizzata — come si ricordava — in una consistente flusso di investimenti diretti dagli Stati Uniti;
- c. obiettivi di carattere finanziario. La posizione di paese a valuta di riserva faceva tutt'uno con il ruolo ricoperto dal sistema finanziario Usa di « banchiere del mondo », ruolo del quale il sistema creditizio nord-americano traeva non pochi vantaggi⁴⁹;
- d. obiettivi di carattere monetario. Se il finanziamento della politica militare occidentale tramite il signoraggio permette agli Usa di offrire il bene pubblico costituito dall'alleanza atlantica, il perseguimento degli obiettivi reali e finanziari permette agli Usa di svolgere le due funzioni fondamentali necessarie per l'offerta del « bene pubblico area valutaria »⁵⁰ quale era appunto il sistema di *adjustable-peg* nato a Bretton Woods: la funzione di finanziatore dell'espansione degli altri paesi⁵¹ e dunque generatore di una fonte autonoma di domanda effettiva, e la funzione di prestatore di ultima istanza⁵² di un sistema finanziario internazionale di complessità e fragilità crescenti⁵³.

Ambedue queste funzioni garantivano al sistema valutario, le carat-

conclusione sulla distribuzione non proporzionale dei costi di offerta di un bene pubblico assume caratteristiche di generalità, che può essere estesa ad accordi diversi da quelli dell'alleanza militare, e ha fornito la base per gli sviluppi più recenti della teoria delle relazioni internazionali; v. ad esempio i saggi contenuti in Sandler (1980).

49. Per una interpretazione dello sviluppo e della crisi del sistema di Bretton Woods che privilegia fortemente, se non del tutto, questo aspetto v. De Cecco (1976).

50. In che senso un'area valutaria costituisca un bene pubblico è analizzato e chiarito da Hamada (1977). Va comunque notato che essa è in un certo senso un bene pubblico « spurio » in quanto i suoi benefici — derivanti essenzialmente dai vantaggi in termini di costi di informazione e transazione che i cambi fissi (nel caso in cui una moneta unica non sia contemplata) forniscono — sono limitati ai partecipanti agli accordi monetari.

51. Ciò avveniva sia tramite aiuti e finanziamenti allo sviluppo, soprattutto nella prima fase, sia tramite investimenti a lungo termine, soprattutto nella seconda fase. Vedi su questo il saggio di Minsky in questo stesso volume.

52. Formalmente questo ruolo avrebbe dovuto essere ricoperto, sia pure in termini e ammoniare ristretti, dal Fondo monetario internazionale, ma, come è stato messo in evidenza da più parti (v. ad esempio Hirsch e Doyle 1977) gli Usa avevano, (e hanno) un potere di controllo assai esteso sulle scelte del Fmi stesso.

53. Sulla necessità che queste due funzioni siano presenti per garantire il funzionamento dei sistemi finanziari si è diffusamente soffermato Minsky. V. ad esempio Minsky (1982) e per tematiche analoghe l'introduzione a Kindleberger e Laffargue (1982).

teristiche di un bene pubblico accettabile dagli altri partecipanti (e dunque ne attenuavano la propensione al *free-riding*). La prima ne faceva un sistema tendenzialmente espansivo (contrariamente al sistema del *gold-standard* incentrato sulla Gran Bretagna imperiale)⁵⁴. La seconda ne faceva un sistema nel quale la disponibilità di mezzi di pagamento non si accompagnava, necessariamente, al rischio di crisi finanziarie. Ambedue queste funzioni permettevano a tutti i partecipanti al sistema di godere del bene pubblico « stabilità monetaria »⁵⁵.

Inoltre, come è stato fatto rilevare da molti studiosi di relazioni internazionali⁵⁶, ciò era omogeneo all'obiettivo degli Usa di mantenere un sistema internazionale « aperto » e basato sull'espansione del libero commercio (ma non del *laissez-faire*)⁵⁷ che veniva considerato come il prerequisito economico fondamentale per la stabilità politica del mondo occidentale.

Non va infatti dimenticato che l'edificazione del sistema monetario di Bretton Woods doveva procedere di pari passo con la messa in atto degli accordi Gatt sugli scambi commerciali. In questo senso dunque obiettivi monetari, finanziari e reali si fondevano con gli obiettivi strategici e politici della nazione egemone.

Il ruolo degli Usa nel sistema di Bretton Woods è stato spesso riassunto, come si ricordava, nell'espressione di « paese residuale ». La decisione di Nixon di sospendere la convertibilità del dollaro rappresenta la decisione, politica, di cessare di far svolgere agli Usa il ruolo di paese residuale e dunque, per riprendere la nostra tematica, di continuare a offrire il bene pubblico sistema internazionale. Sarebbe però scorretto ritenere che tale crisi sia unicamente il frutto di una decisione unilaterale degli Usa, che cioè solo per essi i costi di partecipazione al sistema fossero divenuti superiori ai benefici. Come si vedrà più oltre essa deve essere invece intesa come la conseguenza di una decisione di tutti i principali paesi partecipanti al sistema.

54. Sul funzionamento del quale v. tra gli altri De Cecco (1971).

55. La stabilità monetaria è l'argomento principale a favore dei cambi fissi adottato dalla teoria delle aree valutarie ottime (v. ad esempio per una rassegna Ishiyama, 1975) la quale non ricorre però al concetto di bene pubblico.

56. V. ad esempio Katzenstein (1977), e i saggi contenuti nel medesimo numero speciale di *International Organization*.

57. A differenza degli economisti gli studiosi dei sistemi politici distinguono tra « *laissez faire* » (che consiste in un modello astratto di mercato perfettamente libero da ogni interferenza di stati o autorità pubbliche) e « *embedded liberalism* » e cioè un sistema liberale, di mercato, ma sorretto da una qualche forma di intervento politico che ne stabilisce le « regole del gioco ». Su questo punto v. Hirsch e Doyle (1977).

Cerchiamo allora di comprendere un po' meglio in che senso questa decisione ha costituito l'ultimo atto della crisi di un sistema a un tempo reale, finanziaria e politica.

2.2. Un'analisi classica — probabilmente la più classica — della instabilità del sistema di Bretton Woods è quella legata al cosiddetto « dilemma di Triffin »⁵⁸. Un sistema a valuta di riserva nazionale, a sua volta legata all'oro, si dibatte tra una carenza di liquidità, se il paese di riserva non si espande sufficientemente, e l'instabilità, se la quantità della valuta di riserva diventa eccessiva rispetto alle riserve auree del paese che la emette, in quanto viene meno la garanzia che rende la valuta di riserva accettabile dagli altri paesi. In altri termini esistono dei limiti inferiori e superiori al rapporto tra valuta internazionale e riserve auree che permette il funzionamento del sistema⁵⁹.

In base a questo approccio la crisi di Bretton Woods viene a maturazione nel momento in cui gli Usa decidono, alla fine degli anni '60, di sfruttare il proprio potere di signoraggio per perseguire politiche (in particolare la guerra del Vietnam) il cui finanziamento si sarebbe rivelato incompatibile con un rapporto « di equilibrio » tra dollari e oro. La fig. 2 (tratta da Alessandrini, 1974) mostra l'andamento nel tempo del rapporto tra passività in dollari e riserve auree degli Usa nel periodo di Bretton Woods.

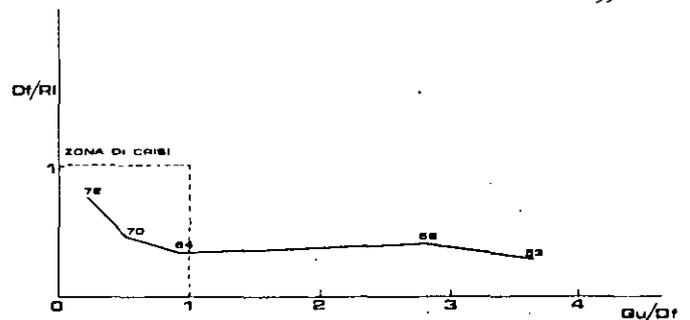
Gli elementi positivi di una simile analisi sono essenzialmente due. In primo luogo è rilevante l'accento posto sulla necessità che un sistema a valuta di riserva nazionale possieda al suo interno le condizioni per rendere questa valuta accettabile; in secondo luogo, è importante l'accento (spesso però solo implicito) posto sul legame tra elementi finanziari ed elementi politici nell'analisi della crisi del sistema internazionale⁶⁰.

Ciò che invece non appare del tutto convincente è l'idea che la solidità di un sistema come quello di Bretton Woods sia stata legata, un po' meccanicamente, al rapporto tra oro e quantità di dollari in

58. V. Triffin (1960) nonché il suo saggio contenuto in questo stesso volume.

59. Una analisi formale di questo problema è quella di Kenen (1960). V. anche la discussione di Alessandrini (1974).

60. Che il funzionamento di un sistema monetario internazionale sia il frutto dell'intreccio tra fattori economici e politici è stato sottolineato con grande enfasi, tra gli altri, da Kindleberger (1970). Una analisi in termini di *political economy* dello sviluppo e della crisi del sistema di Bretton Woods è quella di Strange (1976).



D = dollari detenuti dalle banche centrali del resto del mondo
G = oro detenuto dagli Stati Uniti

RI = totale riserve internazionali del resto del mondo (compreso oro).

Fig. 2 - Sentiero del gold-exchange standard verso la zona di crisi (Alessandrini, 1974)

circolazione, e che l'andamento di questo rapporto riesca a sintetizzare efficacemente l'interdipendenza tra elementi reali, valutari, finanziari e politici cui abbiamo accennato.

In questa interpretazione inoltre l'eccesso dei dollari viene fatto derivare dal saldo della bilancia dei pagamenti degli Usa mentre non si considera quale *struttura* della bilancia dei pagamenti si ponga alla radice del deficit. Su questo punto, cruciale, avremo occasione di tornare più oltre.

Una importante eccezione all'interno di questa impostazione è costituita da un contributo di Officer e Willet⁶¹ che, pur accettando nella sostanza le argomentazioni del dilemma di Triffin, ne sviluppano le implicazioni tenendo conto della tematica dei beni pubblici come strumento di analisi delle relazioni internazionali.

Officer e Willet richiamano l'attenzione sul fatto che, quando il sistema entra nella « zona di crisi », quando cioè il rapporto tra dollari e oro supera un certo valore critico si pone un problema di affidabilità⁶² del sistema e cioè entra in gioco la volontà dei partecipanti del sistema, tra gli Usa che emettono dollari che gli altri paesi che li accettano, di continuare a sostenerlo, eventualmente ricor-

61. Officer e Willet (1969).

62. Per una trattazione rigorosa del concetto « zona di crisi » v. Kenen (1960) e Alessandrini (1974).

rendo a degli aggiustamenti dei tassi di cambio delle principali valute nei confronti del dollaro e/o di questo nei confronti dell'oro⁶¹.

Così facendo essi, sia pure implicitamente, richiamano l'attenzione sui due momenti che caratterizzano una crisi finanziaria: il momento « tecnico », che si verifica quando l'unità debitrice (in questo caso il paese di riserva) è tecnicamente insolvente, e il momento « decisionale » quando dal confronto tra debitore e creditore (cioè in questo caso il paese di riserva e i restanti paesi del sistema) emerge la scelta di dichiarare la situazione di crisi oppure di ricorrere a operazioni di aggiustamento e salvataggio.

A questo proposito essi fanno notare come, dieci anni dopo quando venne formulato da Triffin e da Kenen il problema dell'instabilità del sistema, e cioè nel 1960, la decisione « politica » di sostenere il sistema non è più unicamente nelle mani dei soli Usa ma, oltre a essi, di un ristretto numero di paesi industrializzati che dominano la scena finanziaria internazionale. Si tratta del riconoscimento che il sistema egemonico si è progressivamente trasformato in un oligopolio caratterizzato da elevata interdipendenza decisionale tra pochi grandi paesi.

Questo elemento è riflesso nella giustificazione dell'ottimismo riguardo al futuro del sistema da parte dei due autori. Il *gold-exchange standard* — sostenevano Officer e Willet — infatti potrebbe continuare a sopravvivere se i principali partecipanti al sistema decidessero, come si diceva anche tramite una serie di aggiustamenti sulle parità, di sostenere i costi derivanti dall'accettazione di un'attività di riserva, il dollaro, giudicata sempre più rischiosa a causa del suo rapporto con l'oro, per poter continuare a godere dei benefici costituiti dal bene pubblico sistema monetario. Un simile tentativo avrebbe avuto successo se i leader dell'oligopolio internazionale avessero trovato una soluzione cooperativa ai conflitti che stavano emergendo. I fatti successivi avrebbero dimostrato che il loro ottimismo era eccessivo, ma le vicende di oggi confermano che la soluzione ai problemi del sistema internazionale non può che passare attraverso la cooperazione a causa dell'interdipendenza oligopolistica che si è venuta instaurando.

61. Come è noto è stato sostenuto che una delle condizioni che hanno permesso il decollo e lo sviluppo dell'economia occidentale è stata una struttura di tassi di cambio che penalizzava la competitività degli Usa e favoriva quella dei paesi europei (Johnson, 1972) compresa quella della Gran Bretagna che pure avrebbe dovuto costituire, in teoria, l'altro « paese di riserva » del sistema. V. De Cecco (1979).

il ruolo di « paese residuale » ricoperto dagli Usa. Una struttura della bilancia dei pagamenti complessivamente passiva fa degli Stati Uniti un centro di domanda effettiva da cui trae alimento l'espansione internazionale (sia tramite gli investimenti diretti che tramite aiuti e trasferimenti che finanziano la crescita degli altri paesi). Un *saldo commerciale* attivo, e dunque la solidità della « banca » Usa, ne fa l'autentico *prestatore di ultima istanza* del sistema internazionale. Gli Usa di Bretton Woods svolgono così la duplice funzione (che in un'economia chiusa è ricoperta dalla spesa pubblica e dalla banca centrale), indispensabile per il buon funzionamento di un sistema finanziario complesso⁶².

Come si vede, in base a questa impostazione la stabilità del sistema egemonico non dipende tanto da un rapporto tra passività degli Usa e ammontare delle riserve auree (come nell'analisi del dilemma di Triffin); al contrario il ruolo dell'oro viene ridimensionato, non è più l'ammontare del metallo che dà valore alla valuta di riserva internazionale (caso in cui si dovrebbe argomentare il contrario) ma è la vitalità del sistema produttivo del paese di riserva che dà valore alla moneta che serve a finanziare la sua stessa espansione. Il sistema di Bretton Woods viene così ad essere esaminato come un *dollar-standard* piuttosto che come un *gold-exchange standard*, e più che di sistema basato su un paese a moneta di riserva internazionale si dovrebbe parlare di un sistema basato su un paese fornitore di credito internazionale.

Posta in questi termini l'analisi del sistema di Bretton Woods richiederebbe di poter disporre di una teoria dei rapporti tra fenomeni reali (accumulazione e profitto) e fenomeni finanziari (credito e interesse) che in gran parte la teoria economica deve ancora produrre. Se la teoria delle relazioni internazionali soffre ancora in larga misura della separazione tra elementi reali e monetari la responsabilità è almeno in gran parte da addebitarsi al mancato superamento di questa cesura. Ciò malgrado è possibile fare qualche sforzo per cercare elementi di unificazione nella direzione sopra indicata.

Nell'analisi di Minsky, la solvibilità del banchiere Usa si modifica al mutare della struttura della bilancia dei pagamenti statunitensi. Negli anni di stabilità del sistema di Bretton Woods la bilancia dei pagamenti Usa presentava un passivo nella voce movimenti di capitale a lungo termine, generato dalla fuoriuscita di investimenti diretti, e nei trasferimenti unilaterali, generato dalla politica estera (spese

2.3. Riprendiamo ora la questione del ruolo degli Usa come paese residuale sulla base di una analisi diversa⁶³ rispetto a quella, tradizionale, sopra ricordata. In base a questa seconda interpretazione il vero ruolo propulsivo del paese egemone va ricercato nella natura degli Usa come « banchiere » del sistema internazionale. Ne consegue che la solidità del sistema si basa, in ultima analisi, sulla solidità dell'economia americana come « banca », la quale a sua volta dipende dall'accettabilità delle sue passività (i dollari) da parte del resto del mondo. Questa accettabilità si basa sul fatto che le passività della « banca » sono utilizzate dalla medesima per finanziare attività che sono profittevoli. Ora, come si ricordava sopra, l'espansione monetaria Usa veniva a finanziare, negli anni dello sviluppo del sistema, prima ancora che l'espansione degli altri paesi, l'espansione dell'industria americana nel mercato mondiale. La solvibilità della « banca » Usa dipendeva dunque, in ultima istanza, dalla capacità dell'« impresa » Usa di fare profitti. Solo in questo caso infatti la banca avrebbe ottenuto il cash-flow necessario a validare i propri crediti. Dal punto di vista dell'economia Usa nel suo complesso ciò significa realizzare un attivo nella bilancia commerciale⁶⁴. E questo attivo commerciale che serve a finanziare sia la stessa espansione degli investimenti americani all'estero sia la politica estera degli Usa, le spese militari e di assistenza, in una parola tutti i costi che il paese egemone deve sostenere per poter continuare a offrire il bene pubblico « sistema internazionale » ai propri alleati. E questo attivo commerciale che costituirà — in definitiva — il deterrente a una richiesta generalizzata di conversione dei dollari in oro⁶⁵.

Fino a che « l'impresa » Usa sarà profittevole, dunque, le passività della « banca » Usa saranno accettate dal resto del mondo⁶⁶. Il signoraggio sarà perciò accettato fino a che questo non solo permetterà l'espansione dell'economia degli altri paesi industrializzati ma anche fino a che permetterà l'espansione della stessa economia egemone. Quanto detto ci consente, tra l'altro, di specificare meglio

64. Quanto segue è basato in gran parte su Minsky (1979). V. anche il saggio di Minsky, contenuto in questo volume.

65. Un saldo positivo della bilancia commerciale infatti implica la presenza di profitti positivi. Questo legame era stato evidenziato da Kalecky (1934). V. anche Somani (1973).

66. In questo senso, come fanno notare Officer e Willet (1969) le richieste di conversione di dollari in oro da parte dei paesi europei alla fine degli anni '60 vanno interpretate come « segnali » di questi agli Usa della necessità di adottare politiche di aggiustamento opportune.

67. V. sull'andamento della bilancia dei pagamenti degli Usa in questo periodo il saggio di Bisio in questo volume.

militari e aiuti) a cui si contrapponeva un attivo nella voce merci e servizi⁶⁷. Il saldo di queste voci era negativo e ciò garantiva quella funzione espansiva del deficit Usa che viene ricordato in molte analisi. Come dovrebbe essere ora chiaro però, non è affatto irrilevante la struttura della bilancia dei pagamenti che genera questo deficit complessivo. Solo una struttura come quella sopra ricordata permette a un sistema « aperto » a un tempo di finanziare l'espansione dell'economia internazionale e di rendere accettabile al resto del mondo lo strumento di questo finanziamento. Solo così cioè il signoraggio Usa si basa sul consenso e ne rende la politica effettivamente « egemonica ». Solo così, in altre parole il ruolo di « paese residuale » assume spessore politico e non è semplicemente una constatazione contabile⁶⁸.

Il sistema di Bretton Woods entra in crisi tra il 1968 e il 1971, negli anni in cui, a fronte di un'accentuazione delle spese militari a causa della guerra nel Vietnam, la bilancia commerciale degli Usa passa, per la prima volta dall'inizio del secolo, in deficit. È il segnale che la « banca Usa » sta finanziando un'« impresa » non più profittevole e che dunque le sue passività non sono più accettabili dai suoi creditori.

Non si può imputare questo mutamento nella configurazione della bilancia dei pagamenti statunitense a un episodio meramente congiunturale, per l'assoluta novità del verificarsi di un passivo nel conto commerciale. Occorre allora cercare le ragioni di fondo di questo evento, che si manifesta in un mutamento nella struttura della bilancia dei pagamenti, ma che trova le sue radici nel comportamento stesso dell'economia Usa. In particolare occorre indagare il nesso tra andamento del processo di accumulazione (in economia aperta) e struttura della bilancia dei pagamenti. Anche in questo caso ci pare in gran parte insufficiente il sostegno offerto attualmente dalla teoria economica. Possiamo però rifarci a un'ipotesi (non ancora una vera e propria teoria) nota come ipotesi delle fasi della bilancia dei pagamenti⁶⁹ secondo la quale le componenti della bilancia dei

69. V. il saggio di Bisio in questo volume. De Cecco (1968), lo stesso Minsky (1979).

70. Diversa era il ruolo « residuale » della Gran Bretagna negli anni del *gold standard*. Su questo v. De Cecco (1971) e il saggio di Minsky in questo volume. È interessante notare come nel corso degli ultimi due anni la bilancia dei pagamenti degli Usa presenti una struttura per molti versi simile a quella della Gran Bretagna di quell'epoca: passivo commerciale finanziato da un afflusso di fondi a breve attivati da elevati rendimenti degli investimenti reali e di quelli finanziari.

71. Tra le analisi delle fasi della bilancia dei pagamenti si possono ricor-

pagamenti di un paese mutano di segno con il passare del tempo, dando luogo a diverse strutture della bilancia stessa (v. fig. 3) che corrispondono a diverse posizioni dell'economia nei confronti del resto del mondo.

In base a questa classificazione gli Usa, alla fine degli anni '60, sono passati dalla posizione di « giovane creditore » a quella di « adulto creditore », e ciò ha generato, per le ragioni accennate sopra, la fine della credibilità degli Usa come « banchiere del mondo ». Se riconsideriamo il grafico precedente, che illustra il progressivo avvicinamento del sistema Bretton Woods nella « zona di crisi », notiamo come l'entrata in quest'ultima corrisponde al periodo nel quale l'economia Usa stava passando da « giovane » ad « adulto creditore ». Questo confronto non ci può, naturalmente, dire molto di più a questo stadio in quanto si basa sulla semplice osservazione dell'andamento di alcune variabili. Quello che occorre spiegare è perché la bilancia dei pagamenti abbia assunto questo andamento e dunque perché l'« impresa » Usa abbia cessato di generare profitti. Occorre cioè una teoria dell'accumulazione in economia aperta, disponendo della quale si potrebbe procedere a un'integrazione tra aspetti reali e aspetti finanziari dell'evoluzione di un sistema finanziario internazionale che tutt'ora manca. Si potrebbe così dare consistenza all'ipotesi che le « condizioni necessarie »⁷⁵ della validità di un sistema egemonico vanno ricercate nella capacità che ha l'economia egemone di fungere da centro propulsivo del meccanismo di accumulazione internazionale. È in questa capacità che vanno cercate le basi « reali » del dilemma di Triffin e non (tanto) nella disponibilità di oro nelle casse del paese egemone.

dare i contributi di Domar (1930), Fisher e Frenkel (1974), Halevi (1971), Onitsuka (1974) e Katz (1982). La maggior parte di queste interpretazioni sono basate su modelli di crescita neoclassici.

72. Parliamo di condizioni « necessarie » perché quelle « sufficienti » riguardano le decisioni politiche riguardo alla edificazione e al mantenimento di un sistema. È indispensabile considerare in modo congiunto questi due aspetti per evitare di trattare il legame tra crisi del sistema a valuta di riserva e andamento del suo processo di accumulazione in modo meramente meccanico. Come ci siamo sforzati di ricordare in queste pagine è l'interazione tra comportamenti « di fondo » del sistema economico e scelte di politica economica che dà vita a un dato assetto delle relazioni internazionali. Questo rischio di meccanicismo è poi accresciuto dal fatto che i modelli che descrivono — v. nota 71 — le « fasi » della bilancia dei pagamenti fanno, in quasi tutti i casi, derivare il verificarsi delle fasi stesse da un processo anch'esso « automatico » o « meccanico » di aggiustamento dell'economia a un sentiero di crescita di lungo periodo. Ciò di cui si ha bisogno, in altri termini è anche una teoria delle « fasi » dell'accumulazione e della bilancia dei pagamenti non viziata da meccanicismo.

al bene pubblico costituito dal sistema politico-economico-militare occidentale).

Fino a che la capacità egemonica degli Usa è stata in grado, tramite il signoraggio, di garantire l'espansione generale del sistema, la crescita neomercantilista dell'Europa poteva verificarsi a tassi senza precedenti e senza sostanziali conflittualità. Ma quando l'indebolimento dell'« impresa » Usa ha minato le basi reali dell'egemonia il suo potere di signoraggio ha finito per erodersi e col portare il sistema nella zona di crisi. E ciò ha impedito, naturalmente, che l'economia egemone potesse continuare a svolgere la funzione espansiva (in quanto residuale) che garantiva un neomercantilismo (sostanzialmente), senza conflitti⁷⁶.

Abbiamo detto che ciò si è verificato quando le partite commerciali degli Usa sono passate in deficit, mettendo in evidenza una « storica » perdita di competitività di quella economia. Ma ciò non rappresentava altro che il rovescio della medaglia della crescente competitività dell'economia « europea » che si era consolidata negli anni di stabilità del sistema.

In altre parole le condizioni « necessarie » per la crisi del sistema trovano la loro origine nelle medesime forze che ne avevano permesso il successo; l'eccezionale crescita neomercantilista dell'Europa finanziata dal signoraggio della « banca » Usa. Per porre ancora la « questione in altri termini, era emerso che la stabilità di un sistema internazionale basata sul credito di un paese a valuta di riserva richiede un comportamento delle fasi della bilancia dei pagamenti rispettivamente del paese centro e del resto del mondo, che sia reciprocamente compatibile.

Ma se, come abbiamo osservato, le stesse forze che avevano garantito il successo del sistema finiscono per portarlo alla sua fine⁷⁷, ogni sistema egemonico basato su una valuta di riserva (credito) nazionale si trova imprigionato in quella che potremmo chiamare una *riformulazione del dilemma di Triffin* e che potremmo esporre come segue.

Se il paese egemone non utilizza il proprio potere di signoraggio per finanziare la crescita, neomercantilista, dei restanti paesi questi

75. È quindi inesatta l'ipotesi di chi sostiene che il neomercantilismo si affermi come obiettivo dei paesi industrializzati solo dopo la crisi di Bretton Woods — v. ad esempio Somaini (1973) — in realtà ciò che distingue il sistema egemonico dall'assetto successivo, sotto questo aspetto, era la possibilità di perseguire questi obiettivi minimizzando il grado di conflittualità.

76. Sulla fine, più o meno rapida del sistema egemonico, e su quella particolarmente rapida del sistema di Bretton Wood, v. il saggio di Keohane in questo stesso volume.

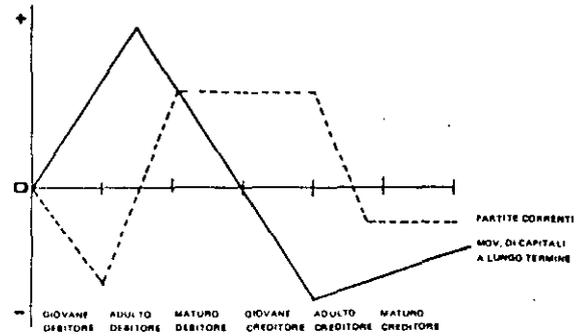


Fig. 3 - Le fasi della bilancia dei pagamenti

2.4. All'andamento della struttura della bilancia dei pagamenti del paese egemone corrisponde un andamento diverso (non proprio simmetrico) di quello del resto del mondo. Traslando il ruolo dei paesi sottosviluppati⁷⁸ possiamo notare come, nel periodo di espansione del sistema di Bretton Woods, la bilancia dei pagamenti del resto dei paesi industrializzati passava da una situazione di « adulto debitore » a una di « maturo debitore ». La bilancia commerciale di questi infatti migliorava sensibilmente mentre il saldo dei movimenti di capitale si manteneva in surplus. Si trattava dell'effetto della politica espansiva del paese egemone, che aveva finanziato l'« impresa Europa » fino a farla diventare profittevole cioè tale da generare esportazioni nette positive, e ciò permetteva all'« Europa » di realizzare il proprio obiettivo di espansione neomercantilista⁷⁹ che costituiva, come abbiamo detto sopra, una delle due principali ragioni di accettazione del sistema egemonico (l'altra essendo la partecipazione

73. La distribuzione dei saldi tra i diversi gruppi di paesi nel periodo in questione e il ruolo della medesima nell'assicurare la « compatibilità » del sistema è discusso nel saggio di Bisacò in questo volume.

74. E permetterle così di raggiungere la convertibilità esterna della propria valuta.

non accettano i costi che l'esercizio del signoraggio stesso richiede, in quanto il sistema si rivelerà troppo deflattivo. D'altra parte, se l'espansione verrà spinta troppo oltre, le basi reali per l'esercizio finanziario del signoraggio, e cioè la competitività dell'economia del paese egemone, verranno erose e gli altri paesi non accetteranno i costi del signoraggio perché il sistema si rivelerà troppo deflazionistico.

La strada seguita dagli Usa è stata, negli anni '60, la seconda e ciò anche in quanto questa era omogenea agli obiettivi di carattere politico strategico sopra ricordati. Infatti, per richiamare la questione del finanziamento delle alleanze, se gli Usa non avessero finanziato una parte più che proporzionale del riarmo occidentale, gli altri paesi avrebbero accresciuto la loro propensione al *free riding*, cioè al mancato rispetto delle regole dell'alleanza⁷⁷, e la possibilità di dar vita al bene pubblico sistema internazionale sarebbe venuta meno.

Con il passare del tempo gli elementi che costituivano i fattori di convenienza, per ciascuna delle parti, di partecipazione al sistema diventavano così costi sempre meno sopportabili. La crescita e la crescente competitività dell'Europa minacciava la profittabilità dell'economia Usa e il signoraggio veniva sopportato sempre meno volentieri dai paesi europei⁷⁸.

La complementarità delle fasi della bilancia dei pagamenti di Usa ed Europa, sia nei periodi di espansione che in quelli di crisi del sistema egemonico, suggerisce che una « parte » della spiegazione delle fasi stesse della bilancia dei pagamenti può essere ricercata nei diversi ruoli che un dato sistema internazionale assegna alle politiche economiche degli stati membri. Nel caso del sistema egemonico le scelte del paese egemone finiscono per farlo passare — come si ricordava — da una situazione di « giovane » a quella di « adulto creditore », mentre il neomercantilismo degli altri paesi li spingeva a passare dalla fase di « adulto » a quella di « maturo debitore ». Naturalmente la spiegazione « politica » delle fasi può coprire solo una parte della realtà. E tutt'ora da spiegare, come si diceva sopra, il meccanismo economico « oggettivo » che genera un simile andamento dei conti con l'estero del paese su basi diverse da quelle neoclassiche.

77. V. Olson e Zeckhauser (1966).

78. È tradizionale richiamare a questo proposito l'esempio della politica di De Gaulle. Per una analisi della politica, neomercantilistica, della Francia v. Schmiegelow e Schmiegelow (1973).

2.5. Alla fine degli anni '60 dunque vengono a maturazione le condizioni « necessarie », le basi oggettive, per il verificarsi della crisi del sistema finanziario internazionale. Le condizioni « sufficienti » per questa crisi si verificano quando viene meno la volontà, da parte dei partecipanti al sistema, di continuare a mantenerlo in piedi.

Officer e Willet, nel contributo sopra ricordato, avevano messo in evidenza tra gli altri, due elementi che essi ritenevano (nel 1969) sufficienti a fare in modo che il sistema internazionale, entrato nella zona di crisi, poteva essere nuovamente consolidato. Il primo elemento riguardava — come si è già accennato — il fatto che la sopravvivenza del sistema non dipendeva più unicamente dalla decisione di una nazione, per quanto ancora la maggiore, ma da un accordo di cooperazione tra i principali attori della scena finanziaria internazionale. Il secondo elemento riguardava la constatazione che i principali paesi possessori di dollari avrebbero acconsentito a detenere un'attività ritenuta poco accettabile in sé (a causa dell'inconvertibilità di fatto) in quanto ciò sarebbe stato il costo necessario per continuare a godere del beneficio del bene pubblico costituito dal sistema internazionale.

Ora ambedue queste considerazioni indicano — in realtà — come il sistema esistente fosse invece maturo per un suo superamento. La prima infatti non è che la constatazione che l'assetto delle relazioni internazionali stava perdendo sempre più la configurazione di una struttura egemonica per avvicinarsi a quella dell'oligopolio. La seconda, che si lega immediatamente alla prima, indica che in una struttura oligopolistica l'offerta di beni pubblici non poteva venire più da un singolo stato ma doveva essere il frutto della cooperazione.

Come hanno notato diversi studiosi — e come si è ricordato nel paragrafo precedente — il progressivo evolversi del sistema egemonico⁷⁹ si è accompagnato a un aumento della politicizzazione delle relazioni internazionali, con ciò intendendo un'accresciuta propensione a negoziare continuamente le « regole del gioco » internazionali e, proprio perciò, a stabilire *issue linkages*, cioè legami tra i diversi aspetti delle relazioni internazionali. L'esempio più noto è probabilmente quello del legame tra la questione della convertibilità del dollaro e il costo del mantenimento dell'alleanza militare della Nato, a cui sia la Germania che la Francia si richiamarono negli anni '60⁸⁰.

79. Bergsten, Keohane e Nye (1975), Hirsch e Doyle (1977).

80. Bergsten, Keohane e Nye (1975). Per una analisi economica della questione dell'*issue-linkage* v. Tollison e Willet (1979).

A ben vedere, questi elementi, apparentemente emersi negli anni della crisi del sistema egemonico, erano già presenti nella sua struttura anche negli anni della stabilità. L'*issue-linkage* era presente ma risolto positivamente nell'unificazione degli obiettivi, strategici, politici, finanziari, commerciali, monetari che gli Usa intendevano realizzare tramite il signoraggio, ed era ugualmente presente nel fatto che la partecipazione di ciascuno degli altri stati al sistema occidentale era (nella grande maggioranza dei casi) allo stesso tempo monetaria, politica e militare.

Quanto alla « politicizzazione » crescente delle relazioni internazionali essa va intesa come la constatazione che il rapporto di forza tra il paese egemone e i restanti veniva modificandosi progressivamente a favore dei secondi a causa, e come conseguenza, del successo nel perseguimento di politiche neomercantilistiche. Come si ricordava sopra questo mutamento dei rapporti di forza non è avvenuto uniformemente, ma ha interessato particolarmente alcuni paesi, in primo luogo Germania e Giappone, e marginalmente Francia, Gran Bretagna e Italia⁸¹. Quando la distribuzione del potere⁸² internazionale si è modificata, anche per le ragioni « oggettive » discusse in precedenza, a sfavore della nazione egemone, i paesi leader emergenti hanno cercato di usare il nuovo potere acquisito per modificare anche le regole del gioco di un sistema che non era più omogeneo allo stato delle relazioni internazionali⁸³.

Per porre la questione in altri termini. Il mutato rapporto di forza tra gli Usa e i principali paesi occidentali aveva accentuato la propensione neomercantilista, cioè nazionalista, del paese egemone. Ciò aveva fatto venir meno la sua propensione a fungere da paese residuale in grado, e disposto, ad accettare il neomercantilismo altrui⁸⁴. Le condizioni soggettive della crisi del sistema di Bretton Woods finivano così per incontrarsi con le condizioni oggettive da cui erano state, in ultima analisi, alimentate.

81. V. Hirsch e Doyle (1977) per una classificazione dei paesi in base al loro potere relativo nel periodo in esame.

82. Il concetto di « potere », nelle relazioni internazionali è tutt'ora oggetto di discussione tra gli studiosi. V. in proposito Strange (1975) e Hart (1976).

83. Sul duplice livello di conflitto, quello sulla fissazione delle regole e quello sul « gioco » delle medesime, nelle relazioni monetarie v. Hamada (1977).

84. Sulla decisione degli Usa di abbandonare, unilateralmente il sistema di Bretton Woods v. tra l'altro Odell (1979).

3. Neomercantilismo e beni pubblici: un paradigma per la politica economica internazionale

3.1. Nel paragrafo precedente abbiamo sostenuto che il sistema egemonico aveva potuto mantenere la sua stabilità fino a che era stato in grado di permettere, tanto alla nazione egemone che ai restanti partecipanti al sistema, di perseguire con (minore o maggiore) successo i propri obiettivi. Degli obiettivi che gli Stati Uniti intendevano perseguire con il mantenimento del sistema di Bretton Woods si è fatto cenno, così come si è sostenuto che le convenienze dei restanti paesi si potevano riassumere nella possibilità che il sistema offriva di perseguire obiettivi neomercantilisti. Nelle pagine che seguono si cercherà di esporre con maggior chiarezza in cosa consiste una politica neomercantilista alla luce di alcuni contributi teorici in materia.

Le giustificazioni economiche⁸⁵ di una politica neomercantilista vanno ricercate essenzialmente nella letteratura keynesiana. Malgrado esse non costituiscano ancora una vera e propria teoria moderna del neomercantilismo⁸⁶, danno vita a una serie di argomentazioni, tra loro complementari, che appaiono tali da fornire una base di indagine iniziale.

Un'argomentazione a favore di un saldo corrente⁸⁷ positivo è fornita dallo stesso Keynes⁸⁸, il quale sostiene che l'afflusso di liquidità che esso genera, stimola l'investimento — e dunque sostiene l'occupazione — in quanto, dato il livello dell'efficienza marginale del capitale e del salario monetario, provoca una caduta del saggio di interesse.

Questa argomentazione è in parte rafforzata dalla constatazione, successivamente evidenziata⁸⁹ che, in periodi di restrizione monetaria, le imprese esportatrici forzano le proprie vendite all'estero per potersi procurare la liquidità non disponibile all'interno.

Ambedue questi elementi permettono di sostenere che la crescita

85. Tralasciamo, per il momento le giustificazioni strettamente politiche di una simile linea di condotta. Per una analisi in termini di economia e politica v. tra gli altri Gilpin (1975).

86. Il pensiero mercantilista vanta, come è ben noto, una storia plurisecolare. La sua ripresa in chiave moderna, è dovuta, oltre che a Keynes, agli scritti di Joan Robinson — v. ad esempio Robinson (1965) — e Burbridge (1978).

87. Nelle diverse versioni di questa impostazione si tende a volte ad assumere il saldo corrente come l'obiettivo rilevante e altre volte il saldo commerciale (o quello merci e servizi). Come risulterà più chiaro in seguito è quest'ultimo che dovrebbe essere preso in considerazione.

88. Keynes (1936) in particolare il cap. 23.

89. De Cecco (1966).

delle esportazioni è considerata dalle imprese un canale importante per ottenere il finanziamento per la propria attività. Che tale legame sia rilevante è confermato dalle considerazioni sul comportamento dell'autorità di politica economica più oltre discusso.

Una seconda argomentazione, recentemente avanzata⁹⁰ sottolinea come il settore che produce beni di esportazione sia quello caratterizzato dal maggior tasso di innovazione, e dunque, di investimento, e di crescita della produttività. Ne segue che un'espansione del settore esportatore accresce la capacità di crescita dell'economia nel suo complesso, innescando il circolo virtuoso esportazioni-produttività-investimenti tipico degli schemi *export-led* e approfondito dalla letteratura di ispirazione kaldoriana.

A questa giustificazione di Schmitt è stato obiettato da Vines⁹¹ che ciò che un'economia deve perseguire, per ottenere i risultati associati al circolo virtuoso, non è tanto un *surplus* commerciale ma, più semplicemente, la competitività delle proprie esportazioni. Non è detto che tale competitività dia necessariamente luogo a un saldo commerciale attivo, anzi è possibile che una crescita tirata dalle esportazioni generi un aumento di importazioni tale da rendere il saldo commerciale passivo. Se effettivamente si manifesta un *surplus* commerciale (come è il caso, ricordato sia da Schmitt che da Vines, del Giappone e di molti paesi europei nel dopoguerra) questo è il risultato di una politica economica deflattiva e, di conseguenza, non può essere assunto come il portato di una crescita neomercantilista in quanto tale.

D'altra parte, come lo stesso Vines in parte riconosce, una politica economica tesa a difendere il surplus commerciale ha molte giustificazioni per essere perseguita dalle autorità di governo in un'economia che basa sulle esportazioni lo stimolo principale della crescita, ed è appunto di queste giustificazioni che ci dobbiamo occupare. Una politica deflattiva è condizione necessaria per difendere la capacità di esportazione dell'economia per una serie di ragioni (supponiamo per il momento di trovarci in cambi fissi). Una prima ragione discende dal fatto che un contenimento della domanda interna arresta la penetrazione delle imprese estere sul mercato nazionale, sia tramite i minori sbocchi disponibili, sia in quanto mantiene basso il tasso d'inflazione nazionale. Un tasso d'inflazione contenuto mantiene, a

90. Schmitt (1979).

91. Vines (1980) v. anche il commento di Schmitt e la risposta di Vines nel medesimo numero della rivista.

sua volta, elevata la competitività esterna. Un basso assorbimento interno, inoltre, forza le imprese a cercare sbocchi all'estero.

Vi sono poi altre ragioni che suggeriscono il perseguimento di un surplus commerciale allo scopo di sostenere l'accumulazione interna; esportazioni nette positive infatti migliorano, direttamente e indirettamente, la capacità di finanziamento delle imprese.

L'effetto diretto si ha in quanto un saldo commerciale positivo aumenta la quota di profitti nell'economia. La dimostrazione di ciò va ricercata nelle relazioni, dovute a Kalecky, tra profitti realizzati da una parte e investimenti ed esportazioni nette dall'altra⁹². L'effetto indiretto si ha in quanto, un saldo commerciale positivo migliora la *creditworthiness* dell'economia⁹³ e dunque la sua capacità di indebitarsi sui mercati internazionali. Si tratta di un vantaggio per le singole imprese in tanto in quanto queste ottengono credito sui mercati internazionali (anche) in base al paese di appartenenza (rischio paese) ma lo è anche per le autorità monetarie in tanto in quanto queste hanno, esse stesse, necessità di ricorrere al credito internazionale. In un mercato sempre più dipendente del ricorso al finanziamento un saldo commerciale attivo è necessario tanto come « biglietto da visita » presso le banche internazionali quando il credito deve essere concesso, che come condizione necessaria per poter onorare il debito già contratto⁹⁴.

Un paese con un persistente attivo commerciale, infine, sarà in grado di svolgere il ruolo di finanziatore internazionale in quanto le sue passività saranno accettate proprio in virtù della garanzia « reale » costituita dall'attivo commerciale⁹⁵ (v. fig. 4).

Vi sono poi ragioni di carattere più propriamente politico. Un saldo commerciale attivo accresce il prestigio internazionale del paese che ne beneficia e dunque è desiderabile per il governo del medesimo⁹⁶. Ma, soprattutto, un saldo commerciale attivo crea spazio

92. Kalecky (1934) v. anche Somaini (1973).

93. Questo argomento, avanzato da Ciocca-Vito Colonna (1978) a proposito della Germania federale, riveste però caratteristiche di generalità.

94. Possiamo notare, di passaggio, come il perseguimento di obiettivi neomercantilisti sia incoraggiato dalle stesse organizzazioni internazionali, come il Fmi, quando impongono « piani di aggiustamento » che prevedono dellazione interna e accrescimento della capacità di esportazione.

95. V. su questo Ciocca-Vito Colonna (1978) il cui argomento avanzato per la Germania ricalca quello utilizzato da Minsky (1979) nella sua analisi del sistema di Bretton Woods, discusso nel paragrafo precedente.

96. V. su questo Frey-Schneider (1982) e, in merito l'opinione di un banchiere centrale, McMahon (1978), e quella di un eminente economista internazionale (Johnson, 1972).

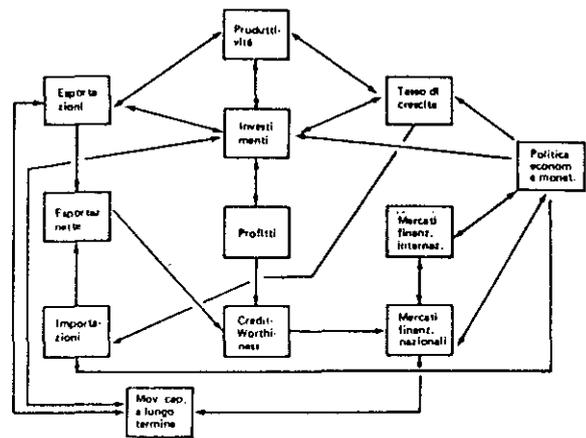


Fig. 4 - Alcune relazioni dello schema mercantilista

all'interno dell'economia per una politica espansiva, che diminuisce i conflitti interni e accresce il consenso del governo⁹⁷. In questo senso il neomercantilismo moderno altro non è che una nuova versione di una vecchia regola di gestione del potere: cercare di scaricare all'esterno le tensioni interne, diminuire la conflittualità interna accrescendo la conflittualità internazionale⁹⁸.

Quest'ultima affermazione va temperata con quella, precedente, che il perseguimento di obiettivi neomercantilisti richiede una politica tendenzialmente restrittiva. In realtà ciò che viene richiesto è una versione diversa, neomercantilista appunto, del « fine tuning ». La politica economica deve oscillare tra la restrizione necessaria a difendere il surplus e l'espansione sufficiente per appropiarsi dei benefici delle esportazioni nette.

97. Favorendo così la gestione del ciclo politico-economico. V. Frey (1978).
98. V. Bonanate (1979).

3.2. La difficoltà principale di una politica neomercantilista consiste nel mantenimento nel tempo di un surplus. A livello di sistema internazionale tale mantenimento è ovviamente impossibile per tutte le economie simultaneamente⁹⁹. Ma al di là di questa constatazione, che *ex post* è sempre vera, la sostenibilità di una politica neomercantilista va ricercata nella struttura *ex ante* delle relazioni internazionali, e in particolare nell'accettabilità da parte di alcuni paesi del fatto che i restanti perseguano una tale politica. Riportato al caso del sistema egemonico ciò implica che deve esistere un paese che acconsenta a fungere da economia residuale.

Come si è visto in precedenza la condizione alla quale gli Usa erano in grado di svolgere questo ruolo richiedeva essa stessa un saldo commerciale attivo e già questa constatazione indica l'esistenza di un ostacolo di fondo: che un sistema a valuta di riserva possa essere a lungo compatibile con un atteggiamento neomercantilista generalizzato. La conflittualità nel sistema egemonico che veniva mantenuta nascosta soltanto grazie alla sua capacità di espansione è presente, così, a due livelli: tra il paese egemone e i restanti nella misura in cui il mantenimento del surplus è vitale tanto per l'uno che per gli altri; all'interno di questi ultimi per la conquista di quote di mercato internazionale. L'espansione garantita dal paese residuale affievolisce il secondo tipo di conflitto ma non il primo, che anzi viene accentuato dalla stessa politica espansiva che il paese egemone deve perseguire.

A livello di singola economia un ruolo cruciale nel mantenimento del surplus corrente è svolto dai movimenti di capitale. Nella fase iniziale di un meccanismo di crescita *export-led* un afflusso di capitali — sia sotto forma di investimenti diretti che di aiuti — permette di finanziare lo sviluppo dell'industria nazionale; ma quando questa è avviata i movimenti di capitale in uscita permettono di allentare la pressione sulla parità (in regime di *adjustable-peg*) che un persistente surplus corrente altrimenti renderebbe insopportabile.

In questa fase l'interesse delle autorità monetarie a permettere¹⁰⁰ un deflusso di capitali allo scopo di controbilanciare attivi di parte corrente può incontrarsi con l'interesse degli operatori privati che

99. Si veda il ruolo, in questo senso cruciale, dei deficit dei paesi sottosviluppati nel dopoguerra, discusso dal saggio di Bianco in questo volume.

100. Soprattutto modellando l'insieme di controlli e regolamentazioni di movimenti di fondi con l'estero.

cercano opportunità di investimento all'estero¹⁰¹. La tendenza alla restrizione di una condotta di politica economica neomercantilista d'altra parte accentuerà essa stessa la ricerca di impieghi di investimento fuori dei confini nazionali¹⁰². Una situazione di sostanziale stabilità dei cambi sarà dunque compatibile con una politica neomercantilistica generalizzata a patto che uno spazio crescente venga assegnato ai movimenti di capitale, sia finanziari che diretti.

Il perseguimento di tale politica inoltre spiega, meglio di altre giustificazioni, il cosiddetto fenomeno della « asimmetria » degli aggiustamenti delle bilance dei pagamenti nel sistema di Bretton Woods, in base al quale l'onere del riequilibrio finiva per scaricarsi inevitabilmente sui paesi deficitari. In un contesto di neomercantilismo diffuso infatti la resistenza dei paesi in surplus a rinunciare al medesimo è almeno altrettanto forte della necessità dei paesi in deficit di liberarsi dello stesso.

La asimmetria nell'aggiustamento è potuta mantenersi fino a che i paesi in surplus sono stati disposti e in grado di finanziare, direttamente e indirettamente, la bilancia dei pagamenti dei paesi in deficit. Anche da questo punto di vista il sistema egemonico è stato sottoposto a un duplice ordine di spinte centrifughe: il primo riguarda il rapporto tra economia egemone e altri paesi; il secondo riguarda il rapporto all'interno di questi ultimi tra paesi tendenzialmente eccedentari e paesi tendenzialmente deficitari.

Questo stato di tensione ha — alla lunga — reso insostenibile il mantenimento del regime di cambi a parità fissa: il dollaro infatti è stato dichiarato inconvertibile e (formalmente) svalutato nei confronti dell'oro. Ma, come è stato messo in evidenza¹⁰³ la moneta americana non si era indebolita tanto nei confronti dell'insieme delle valute degli altri paesi industrializzati, quanto, soprattutto, nei confronti di quelle dei paesi che stavano emergendo come le nuove economie forti del sistema internazionale: la Germania e il Giappone, i nuovi leader dell'oligopolio internazionale (e cioè — come si è detto — le economie che più di altre avevano perseguito con successo una condotta mercantilista).

Allo stesso tempo, all'interno del gruppo dei paesi europei (il Giappone deve fare caso a sé) si sono innescate spinte disgregatrici

101. Per una analisi della realtà italiana degli anni '60 che tiene conto di questi aspetti v. Vicarelli (1973).

102. Possiamo notare, come ciò sia omogeneo ad un meccanismo in grado di generare « fusi » della bilancia dei pagamenti.

103. Balogh (1973).

che hanno portato — tra l'altro — alla vicenda del serpente europeo nelle sue diverse versioni. La separazione tra economie forti e deboli, che si rifletteva nel diverso andamento tendenziale dei conti con l'estero poneva le premesse per il passaggio a una fase di elevata instabilità dei cambi¹⁰⁴. Siamo così all'inizio di quel processo di trasformazione discusso nella prima parte di questo saggio.

3.3. Con l'abbandono dei cambi fissi la logica neomercantilista viene accentuata in un duplice senso. In primo luogo gli Stati Uniti, con l'abbandono del ruolo di paese residuale, introducono un ulteriore elemento di conflittualità nelle relazioni internazionali. In secondo luogo le autorità monetarie vengono a disporre con la manovra del tasso di cambio di uno strumento aggiuntivo per il perseguimento dei propri obiettivi.

Riguardo al primo elemento ci limitiamo a esporre le seguenti osservazioni, che, d'altra parte, costituiscono alcune delle implicazioni di quanto affermato a proposito della natura oligopolistica delle relazioni internazionali e rinviando ad altro luogo la disamina della politica economica estera degli Stati Uniti nel passato decennio¹⁰⁵.

Sarebbe certamente semplicistico, e in gran parte inesatto, affermare che gli Usa, dopo Bretton Woods, scelgono una linea di condotta esplicitamente nazionalistica, nel senso che tentano di perseguire obiettivi di carattere rigidamente nazionale. Si può invece sostenere che, per tutto il decennio, la politica economica estera degli Usa si trova stretta nel seguente dilemma.

Con l'emergere di una struttura oligopolistica, cioè con l'affacciarsi di altri paesi in grado di condizionare l'andamento delle relazioni internazionali, gli Usa non sono in grado (né per molti versi sono desiderosi) di offrire unilateralmente il bene pubblico costituito da un nuovo sistema internazionale. Allo stesso tempo essi non possono né vogliono abbandonare il sistema di relazioni economico-politico-strategiche edificate nel dopoguerra¹⁰⁶ ma, possono, al massimo, mo-

104. E poneva le premesse per il passaggio ad un ambiente inflazionistico generalizzato. V. Bischo (1979).

105. V. ad esempio Kreinin (1979) e il saggio di Keohane in questo volume.

106. Sarebbe troppo lungo giustificare in modo soddisfacente questa affermazione; possiamo notare, semplicemente come la storia politica ed economica degli Stati Uniti sia stata caratterizzata da ricorrenti tentazioni isolazionistiche quando la posizione internazionale del paese è entrata in crisi. L'isolazionismo costituisce cioè, la forma generalmente assunta dal nazionalismo negli Usa.

il ruolo di leader nell'oligopolio internazionale) di perseguire essi stessi obiettivi neomercantilisti e deve perciò seguire una politica tendenzialmente espansiva¹¹⁰.

Per porre la questione ancora in altri termini i costi dell'offerta del bene pubblico « sistema dei pagamenti » sono costituiti dalla rinuncia alla possibilità di perseguire obiettivi neomercantilisti.

La situazione a cui abbiamo fatto cenno ha trovato la sua manifestazione forse più evidente nell'accentuata instabilità monetaria e ciò porta alla seconda delle nuove caratteristiche del neomercantilismo sopra ricordata: il ruolo della fluttuazione manovrata¹¹¹.

3.4. L'abbandono dei cambi fissi, oltre a costituire il segnale dell'impossibilità del mantenimento ulteriore di squilibri nei pagamenti, rappresenta anche l'inizio di una nuova fase di conflittualità tra le economie. La ricerca di obiettivi neomercantilisti in questa fase passa anche (in alcuni casi soprattutto) attraverso la manovra del tasso di cambio.

Questa affermazione va però qualificata in più di un senso. In primo luogo è assai difficile, e a volte impossibile, documentare con un ragionevole grado di certezza in quale misura l'effettivo movimento dei tassi di cambio sia stato frutto di forze di mercato e quanto invece sia stato il risultato di politiche seguite dalle autorità monetarie. La combinazione di questi due elementi nel determinare gli effettivi andamenti dei cambi ha variato, oltre che di valuta in valuta, anche nei diversi periodi del decennio.

Se si osserva l'esperienza degli ultimi dieci anni non si può non rilevare il crescente peso che le forze di mercato, e in particolare i movimenti di fondi, hanno assunto nel determinare l'andamento dei tassi di cambio¹¹², e, per converso, la crescente difficoltà che le autorità monetarie hanno incontrato nel contrastare, con strumenti di intervento tradizionali, questo andamento¹¹³. Di fronte a questa evi-

110. Il che può spiegare, almeno in parte, perché il sistema oligopolistico è tendenzialmente più restrittivo del sistema egemonico.

111. E nell'inflazione. V. Bischo (1979), V. anche Keohane (1979) per una analisi del processo inflazionistico dal punto di vista delle relazioni politiche.

112. La letteratura teorica ed empirica sulla fluttuazione degli anni '70 è abbondantissima. Citiamo uno dei contributi più recenti — Meese e Rogoff (1981) — perché particolarmente significativo nel testimoniare gli scarsi passi avanti che la scienza economica ha compiuto nella comprensione di questo fenomeno.

113. Significativo, a questo proposito, il tentativo fallito dell'estate 1983 da parte delle autorità monetarie degli Stati Uniti, Giappone, Germania e Francia di contrastare con interventi sui mercati dei cambi la rivalutazione del dollaro, in quel momento inarrestabile.

dificarne la natura e/o l'organizzazione. Si pone perciò per gli Usa un problema di ricerca di cooperazione con gli altri paesi forti.

Gli anni '70 non registrano, su questo piano, alcun successo significativo. Viene confermata dalle vicende di questi anni una valutazione espressa dagli autori che si richiamano alla logica dell'azione collettiva¹⁰⁷ e che hanno applicato questo approccio ai problemi della cooperazione monetaria internazionale¹⁰⁸. Al crescere del numero dei partecipanti al gruppo, cioè il numero dei paesi leader dell'oligopolio, l'offerta del bene pubblico decresce; o in altri termini, la probabilità di trovare una soluzione cooperativa al problema di una nuova stabilità internazionale decresce al crescere del numero dei partecipanti impegnati nella sua ricerca¹⁰⁹.

Come si diceva, il sistema egemonico basava la sua solidità, oltre che sulla asimmetria tra egemone e altri paesi, anche sul fatto che l'offerta di tale bene pubblico interessava più di un terreno. Accanto a quello costituito dagli accordi monetari i paesi occidentali usufruivano dei vantaggi rappresentati dagli accordi commerciali, e dalla alleanza militare. Non tutti questi beni pubblici hanno cessato di esistere con le vicende del 1971 e ciò ha accresciuto la complessità del quadro internazionale post-Bretton Woods.

In questa situazione la politica economica estera dei paesi leader dell'oligopolio si svolge a un duplice livello: nel momento della cooperazione (o della trattativa) i paesi cercano di stabilire nuove regole del gioco per le relazioni internazionali, cercano cioè di offrire un nuovo bene pubblico; nel momento del conflitto perseguono obiettivi esplicitamente nazionalistici che, nella situazione attuale (di assenza di regole del gioco) implicano che essi vengano ottenuti a danno dei paesi restanti.

Si stabilisce così un contrasto — un trade off — tra perseguimento di obiettivi neomercantilisti e offerta di bene pubblico da parte dei diversi paesi. Come si è già visto, infatti, un atteggiamento neomercantilista richiede una politica economica tendenzialmente restrittiva e, in sostanza, di *beggar-my-neighbor*, mentre un paese che desidera offrire un bene pubblico deve permettere ai restanti paesi (soprattutto a quelli — di « secondo livello » — che non ricoprono

107. V. Olson, 1965, 1982.

108. Hamada, 1976, 1977, 1979.

109. Si deve assumere che i soli paesi in grado di partecipare alla ricerca della soluzione cooperativa sono i leader dell'oligopolio. Questa idea sembra essere implicita nella proposta di McKinnon (1980) sulla necessità che Stati Uniti, Germania e Giappone coordinino le rispettive politiche monetarie per riportare sotto controllo il sistema finanziario internazionale.

denza potrebbe sembrare azzardato parlare di fluttuazione controllata e di manovra del tasso di cambio. Purtroppo questa politica è stata di fatto condotta. Sono però risultate diverse le modalità di questa conduzione al variare del « peso » della valuta in questione nel sistema internazionale. In altri termini, con il passaggio del sistema verso un assetto oligopolistico, è emersa con forza crescente la suddivisione tra le valute « forti » e le restanti¹¹⁴. Tale suddivisione si è accompagnata a quella che sembrava una irreversibile tendenza verso un « sistema » a più valute di riserva¹¹⁵. Tale suddivisione, a sua volta, ha comportato atteggiamenti e margini di manovra diversi per le autorità monetarie dei diversi paesi.

Per quel che riguarda le economie (e le valute) di peso intermedio o piccolo, le rispettive autorità monetarie sono state in grado, entro certi limiti, e dato l'andamento delle valute principali del sistema — dal dollaro al marco —, di contrastare e correggere l'andamento spontaneo del valore esterno della moneta attraverso meccanismi di intervento sui mercati valutari. In molti casi cioè le autorità monetarie hanno voluto e potuto perseguire una politica del tasso di cambio.

Per quel che riguarda le economie e le valute di peso medio grande, si può affermare che se è vero che le « forze di mercato » hanno assunto un ruolo crescente nel determinare l'andamento dei cambi queste, a loro volta, hanno subito profondamente l'influsso di elementi politici in senso lato.

È difficile, soprattutto alla luce dello scarso confronto che la letteratura teorica ed empirica in materia ci offre (v. nota 112), poter individuare una gerarchia di variabili nella determinazione dei tassi di cambio. Uno degli elementi che sembra emergere dalle esperienze degli ultimi anni riguarda l'inversione « di ruoli » rispetto a quanto sostenuto dalla teoria consolidata nell'ultimo decennio. Secondo quest'ultima nel breve periodo i tassi di cambio sono determinati dai movimenti di capitale — e possono assumere valori non di equilibrio — mentre nel lungo periodo questo equilibrio sarebbe ristabilito dalle forze « di fondo » del mercato, essenzialmente i differenziali di

114. La relazione tra un peso commerciale crescente di un'economia e il ruolo internazionale della sua valuta è tuttora oggetto di ricerca sia teorica che empirica. V. il proposito il rapporto tra struttura degli scambi e struttura dei pagamenti analizzato da Krugman, 1980, 1982.

115. Anche se con la rivalutazione del dollaro questa tendenza sembra essersi in parte arrestata non si deve dimenticare che essa riguarda non solo il ruolo della valuta come fondo di valore ma, anche come « valuta veicolo » degli scambi internazionali.

inflazione da cui, in ultima analisi, dipendono i movimenti di merci: le partite correnti dominerebbero così il conto capitale. Ciò che la realtà sembra suggerire invece è che la struttura dei tassi di cambio che emerge dalla allocazione internazionale dei fondi finisce per condizionare gli andamenti dei flussi commerciali: i movimenti di capitale dominerebbero le partite correnti.

I repentini spostamenti dei fondi sui mercati internazionali riflettono — a loro volta — un'incertezza diffusa nei modi di detenere la ricchezza¹¹⁶. Ciò significa che la composizione dei portafogli viene rapidamente modificata al variare delle aspettative dei rendimenti e dei valori capitali. Ora il punto è: da cosa dipendono le aspettative. Basta osservare con occhio non viziato da ossessivo specialismo le relazioni internazionali, per riconoscere che queste dipendono dal comportamento dei responsabili di politica economica, comportamento che, a sua volta, non può essere dettato unicamente da considerazioni di carattere economico. Ciò implica che, almeno per questo aspetto, le aspettative non sono suscettibili di essere ricondotte in un quadro di « certezza-equivalente »; esse sono cioè « incerte » e non soggette a « rischio »¹¹⁷.

Possiamo riassumere quanto detto come segue: con la fine del sistema di Bretton Woods l'andamento dei tassi di cambio è stato determinato, nella misura in cui si è accresciuto il ruolo dei mercati finanziari privati, da « più mercato » e da « più politica » nella misura in cui i punti di riferimento per le scelte degli operatori di mercato sono le scelte dei governi dei leader dell'oligopolio. Il regime di fluttuazione manovrata che si è instaurato può essere allora schematicamente descritto come un sistema gerarchico articolato su (almeno) due livelli. Al primo livello le scelte — conflittuali — di politica economica dei paesi leader dell'oligopolio hanno determinato l'andamento dei prezzi relativi delle principali valute¹¹⁸.

116. Non a caso tali movimenti di fondi hanno « reso liquida » una vasta gamma di materie prime, compreso il petrolio « non ancora estratto », che si sono di volta in volta avvicinate al ruolo di riserve di valore.

117. Su questo punto v. ad esempio la discussione di Vicarelli (1983). L'esempio della politica di Reagan è, in questo senso, esemplare. Una (se non l'unica) delle cause della rivalutazione del dollaro all'inizio del decennio va ricercata, per comune ammissione, nei tassi di interesse mantenuti elevati dalle aspettative di deficit non decrescenti nel bilancio federale americano. Tali aspettative, a loro volta, si basano sulle scelte politiche della amministrazione in tema di politica estera (riarmo) e politica interna (deregolamentazione, tagli alle spese sociali). Appare « difficile » poter giustificare questi fenomeni in termini di pura e semplice logica di mercato.

118. E di tutto ciò che rappresentava un modo alternativo di detenere ricchezza.

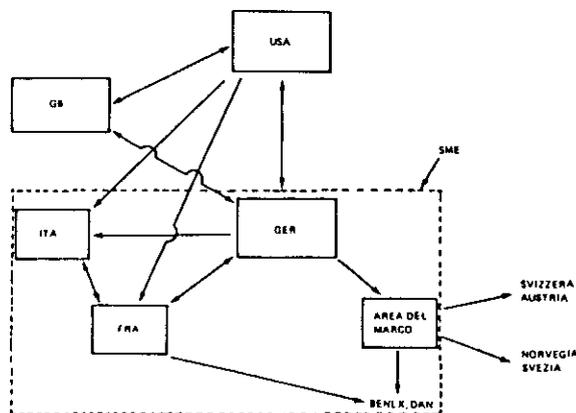


Fig. 5 - Relazioni gerarchiche nei rapporti monetari Usa-Europa

La politica economica dei paesi leader ha determinato il quadro di riferimento entro il quale si sono mosse le scelte dei paesi di « secondo livello » (v. fig. 5). Dato l'andamento dei tassi di cambio delle monete leader ciascun paese di secondo livello ha tentato di perseguire, tramite la manovra del tasso di cambio, obiettivi neomercantilisti.

La natura di leader dell'oligopolio fa sì che la politica economica estera, di questi paesi, sia dettata a un tempo da considerazioni nazionalistiche e da considerazioni collettive. I due esempi classici — che è utile richiamare — sono quelli degli Stati Uniti e della Germania.

Come si è detto la politica finanziaria di Washington a partire dal 1979 è stata tesa a riconquistare una leadership economica, oltre che politica e strategica nel campo occidentale (e in ciò va ricercato l'elemento neomercantilistico e il rifiuto di svolgere il ruolo di paese residuale) come premessa per tornare a offrire, da soli e come frutto di cooperazione con altri, il bene pubblico stabilità monetaria inter-

nazionale¹¹⁹. Appare difficile poter sostenere se, e in quali termini, gli Stati Uniti abbiano perseguito i loro obiettivi anche attraverso una « manovra » del tasso di cambio del dollaro. Si possono al riguardo assumere due posizioni estreme: gli Usa hanno sistematicamente ignorato il proprio equilibrio esterno — e con esso il tasso di cambio del dollaro — hanno cioè continuato ad assumere una posizione di *neglect*; gli Usa hanno sistematicamente utilizzato, sia pure non sempre in modo esplicito, il tasso di cambio del dollaro¹²⁰ per riacquisire una posizione competitiva nei confronti dei restanti paesi. La verità sta da qualche parte tra i due estremi, ma il punto è un altro: con l'abbandono dei cambi fissi anche per gli Usa è divenuto importante l'obiettivo di un equilibrio esterno, per il perseguimento del quale non è stata irrilevante la possibilità di far assorbire dal tasso di cambio le conseguenze delle scelte di politica interna sia quando queste, con Carter, hanno portato alla svalutazione sia quando, con Reagan, hanno portato al rafforzamento del dollaro.

Per quel che riguarda la Germania si può osservare che la sua politica economica estera è stata contrassegnata, nel medesimo periodo, da obiettivi neomercantilisti e da obiettivi collettivi¹²¹. Questi ultimi sono testimoniati dal fatto che la Germania ha costantemente cercato, prima con il « serpente » e poi con il Sistema monetario europeo, di costituire un'area di stabilità monetaria in Europa¹²². Mentre è anche vero che le autorità monetarie tedesche hanno perseguito una politica esplicitamente volta a far assumere al tasso di cambio un andamento desiderato. In più di un'occasione è persino che l'obiettivo prioritario sia stato quello di mantenere la stabilità del valore esterno del marco allo scopo di difendere il suo status di valuta emergente nella scena finanziaria internazionale, e ciò è coerente con l'ipotesi interpretativa avanzata da Ciocca e Vito-Colonna (1978) che darebbe conto dell'aspetto neomercantilista di questa politica¹²³.

119. V. il saggio di Koehn in questo volume e la bibliografia ivi citata.

120. V. a questo proposito la posizione di Parboni (1980).

121. Si potrebbe sostenere che un paese leader dell'oligopolio internazionale è definito proprio da questa « ambiguità » sulle sue scelte di politica economica estera. Per dirla con Hirsch e Doyle (1977), questo tipo di paese persegue un *mixed-motive game*.

122. V. su questo Marinengo e Padoa-Schioppa (1983) e la bibliografia ivi citata.

123. Si possono ricordare, a tale proposito, due casi. Durante la crisi del dollaro nel 1977-78 la Bundesbank intervenne a sostegno della valuta americana per evitare un eccessivo apprezzamento del marco. Al contrario nel 1980-81 in presenza del rafforzamento del dollaro, la Germania, invece di svalutare il

3.5. Come si è visto nel paragrafo iniziale di questo saggio in un regime di flessibilità manovrata il perseguimento di obiettivi neomercantilisti ha finito per innescare circoli viziosi o virtuosi che comportano un tendenziale deprezzamento o apprezzamento della valuta, anche se la « viziosità relativa » può non essere immediatamente rilevabile dalla mera osservazione dell'andamento di prezzi e cambi. Se si prende in considerazione¹²⁴ la struttura del meccanismo di accumulazione di un paese non è necessariamente vero che una rivalutazione sia « virtuosa »; questa infatti, se da una parte contribuisce a contenere l'inflazione, può anche deprimere il processo di crescita e la capacità dell'industria nazionale di competere sui mercati internazionali, mentre in altri casi può stimolare l'investimento nei settori più avanzati (dove la competitività di prezzo è meno rilevante)¹²⁵. Nel primo caso la bilancia commerciale tenderà al passivo, nel secondo avverrà il contrario; la virtuosità allora sarà rilevabile dalla misura in cui la manovra del tasso di cambio permetterà di raggiungere obiettivi neomercantilisti.

Analogo discorso si può fare per i paesi « propensi alla svalutazione ». Se quest'ultima rischia di portare l'economia in una spirale inflazionistica il suo costo potrebbe essere più che compensato dal mantenimento di surplus (o dal contenimento di deficit) commerciali¹²⁶.

marco, preferì finanziare il deficit corrente che, dopo molti anni, si era generato, con una restrizione monetaria che attirò fondi a breve termine, con lo scopo dichiarato di voler mantenere la fiducia del mercato internazionale nella volontà delle autorità di Francoforte di difendere il valore esterno della moneta. V. Deutsche Bundesbank (1981).

124. Aglietta, Orlean, Oudiz (1981). Come è noto la letteratura monetarista, ma anche quella keynesiana, sull'argomento considera unicamente gli aspetti monetari del fenomeno. Come ha recentemente messo in luce De Cecco (1983) il dibattito sul circolo vizioso e virtuoso rappresenta un caso esemplare di *deja vu* nell'analisi economica.

125. Due esempi significativi riportati da Aglietta, Orlean, Oudiz (1981) sono quelli di Gran Bretagna e Germania, due economie la cui moneta ha mostrato, quanto meno negli ultimi anni, una « propensione alla rivalutazione ». Nel primo caso questa ha favorito il « capitale finanziario » della City grazie anche al suo ruolo di « petrovaluta » mentre ha sfavorito un « capitale industriale » già da tempo in declino. Nel secondo caso la rivalutazione ha incoraggiato una profonda ristrutturazione industriale, certamente dolorosa e non facile, che ha comportato, tra l'altro, un accresciuto movimento di capitali verso l'estero.

126. Il discorso muta se si tiene conto del ruolo crescente dell'indebitamento nel finanziamento degli equilibri. In questo caso, il vantaggio competitivo della svalutazione va rallentato con il maggior onere del debito.

Per porre la questione in altri termini, poiché obiettivi neomercantilisti possono essere raggiunti sia con una progressiva svalutazione sia con una progressiva rivalutazione, risulta comprensibile la presenza, nel sistema flessibilità manovrata, di andamenti divergenti di valute una volta appartenenti a una medesima area di stabilità valutaria. Queste non sono che una delle conseguenze delle nuove forme assunte da un comune criterio di comportamento di politica economica: il neomercantilismo appunto.

Le vicende monetarie successive al sistema di Bretton Woods possono essere dunque raffigurate come l'insieme delle spinte centrifughe, rispetto a un esatto unificante, delle diverse economie¹²⁷ ma sarebbe scorretto vedere questo turbolento (e non superato) periodo, semplicemente come una sorta di « esplosione caotica ». Una delle caratteristiche del sistema (o della struttura) oligopolistico è infatti quella di favorire una riaggregazione delle economie, che, dal punto di vista monetario, si può descrivere come segue. Con la fine del sistema egemonico l'offerta del bene pubblico « stabilità monetaria » cade abbondantemente al di sotto della domanda. L'accentuazione dell'instabilità, alimentata dai circoli virtuosi/viziosi, e la disillusione crescente sui benefici dei cambi flessibili accrescono la domanda di stabilità tanto da parte dei paesi di secondo livello che da quelli di primo. Ne deriva un sia pur parziale ritorno alla stabilità dei cambi, secondo il meccanismo descritto dalla cosiddetta *strong currency option*¹²⁸, in base al quale i paesi minori tendono ad agganciare la valuta (con quello che ciò implica in termini di libertà di manovra di politica economica) a quella di un paese leader (o ad un paniere di valute). L'interesse di quest'ultimo a offrire il bene pubblico stabilità monetaria, cioè a farsi carico di una politica economica che tenga conto anche delle esigenze dei paesi di secondo livello, sarà tanto maggiore quanto maggiore sarà l'aumento del peso contrattuale che tale aggregazione comporterà nei confronti dei restanti leader dell'oligopolio.

Oligopolio e *strong currency option* finiscono per alimentarsi a vicenda nella misura in cui un'area valutaria accresce il peso contrattuale del leader e l'offerta di bene pubblico da parte di quest'ultimo

127. Per una analisi lungo queste linee v. Aglietta (1982).

128. V. su questo Thygesen (1979) e Moon (1982). Possiamo notare che la *strong currency option* suggerisce criteri di adesione a una area valutaria che sono aggiuntivi rispetto a quelli proposti dalla teoria delle aree valutarie ottime, i quali riguardano aspetti « strutturali » delle economie interessate (mobilità dei fattori, grado di integrazione, ecc.).

accresca la desiderabilità di aderire all'area valutaria in un contesto in cui i conflitti tra i leader accrescono l'instabilità complessiva e quindi si accresce la domanda di stabilità monetaria.

Questo processo di aggregazione può essere letto facendo ricorso al trade-off tra offerta di beni pubblici e propensione al neomercantilismo che abbiamo già ricordato: al crescere della dimensione del paese sarà maggiore la propensione a offrire beni pubblici e rinunciare a perseguire obiettivi neomercantilisti¹²⁹.

Per concludere possiamo utilizzare un risultato della teoria dell'azione collettiva applicata agli stati nazionali per mostrare come tale processo di aggregazione abbia dei limiti e non possa quindi, di per sé, ricondurre a un'aggregazione totale, trasformare cioè l'oligopolio in un monopolio e estendere la *strong currency option* (praticamente) all'intero novero dei paesi¹³⁰. Al crescere del numero dei partecipanti (paesi) al gruppo (area valutaria) diminuisce l'efficienza del gruppo a produrre il bene pubblico stabilità monetaria. Ciò implica che ci saranno delle resistenze da parte dei partecipanti al gruppo ad accettare, oltre un certo limite, un aumento delle afferenze¹³¹. Inoltre, l'esistenza di conflitti tra gruppi (o meglio tra leader dei gruppi), che rende necessaria l'adozione di una strategia da condurre nei confronti dei restanti oligopolisti (esterni all'area valutaria) richiede un meccanismo decisionale su questa strategia, che è tanto più laborioso e difficile da mettere in pratica quanto più il gruppo è numeroso¹³².

Le vicende del Sistema monetario europeo sembrano adattarsi bene a essere interpretate lungo queste linee. Con il serpente monetario¹³³ la *strong currency option* rappresentata dal marco costituiva un'attrazione assai forte per i paesi dell'Europa centrosettentrionale, la cui integrazione commerciale permetteva al gruppo di generare un bene pubblico a costi relativamente bassi, sia per la scarsa numerosità del gruppo che per la facilità con cui linee di condotta comuni

129. Hamada (1976) dimostra formalmente, ricorrendo alla teoria dei giochi, che al crescere della dimensione di un paese crescerà il peso relativo del contenimento dell'inflazione mondiale e diminuirà quello relativo all'ottenimento di un surplus nella « funzione di preferenza » delle autorità monetarie e ciò perché, al crescere della dimensione, cresce la possibilità del paese di controllare l'inflazione stessa.

130. V. Olson, 1966, 1982; Hamada, 1976, 1979.

131. Come fu notato Hamada (1979) un'area valutaria costituisce un bene pubblico « spurio » in quanto di esso ne beneficiano unicamente i partecipanti effettivi.

132. V. Olson (1982).

133. Per una analisi economica e politica delle vicende del serpente v. Tsoukalis (1977).

potevano venire concordate¹³⁴. Lo Sme ha comportato non solo l'aumento della numerosità del gruppo ma anche l'inclusione di paesi con una propensione all'inflazione (e alla svalutazione) assai più marcata rispetto a quelli del nucleo originario. Per il paese leader (la Germania) sono così aumentati i costi di offerta del bene pubblico (perché i paesi nuovi entrati hanno, almeno parzialmente, accresciuto la richiesta di una politica economica espansiva da parte del paese leader, cioè una politica, come si è visto sopra, contraria a una condotta neomercantilista)¹³⁵, anche se sono aumentati i potenziali benefici in termini di maggior potere contrattuale nei confronti del resto del mondo (cioè essenzialmente del dollaro). Se questa interpretazione è accettabile non deve stupire l'elevata instabilità che ha caratterizzato fino ad oggi la vita dello Sme e soprattutto la resistenza della Germania a passare alla « fase due » degli accordi. Questa infatti comporterebbe per il paese leader costi addizionali (in termini di minore libertà di manovra monetaria), superiori ai benefici addizionali¹³⁶ (in termini di maggiore coesione del gruppo e quindi di maggior potere contrattuale verso l'esterno).

Ci si può chiedere, per concludere questo saggio, come questo approccio legato all'applicazione della logica dei gruppi possa spiegare la stabilità relativamente lunga del sistema egemonico. La risposta va ricercata nella sproporzione dimensionale esistente (su più piani) tra gli Stati Uniti e gli altri paesi. Come mostra Olson (1982) infatti, nel caso che esista un soggetto (o gruppo, nel caso di più gruppi) o, nella nostra applicazione, uno stato, di dimensione notevolmente più grande rispetto agli altri, sarà interesse di questo promuovere lo sviluppo del paese o, nel caso dei rapporti tra paesi, sviluppare un sistema internazionale stabile. Per porre la questione in altri termini il paese egemone sarà in grado, e disposto, come si è visto nel paragrafo 2, a offrire unilateralmente il bene pubblico sistema internazionale anche se ciò comporterà sopportare un costo più che proporzionale a quello sopportato dai paesi restanti.

134. Il verificarsi delle condizioni richieste dalla teoria delle aree valutarie ottime rende possibile ma non assicura il raggiungimento di un'aggregazione. Sotto questo aspetto queste condizioni sono necessarie, ma non sufficienti, per la costituzione di un'area valutaria.

135. Vaubel (1980) costituisce un ottimo esempio dell'insufficiente tedesco ad addossarsi i costi della costituzione dello Sme.

136. Ad esempio perché si richiederebbe la — parziale — messa in comune delle riserve; per non parlare della adozione di una vera e propria moneta europea.

Bibliografia

- Aglietta M. [1982]. « World Capitalism in the Eighties », *New Left Review* n. 136, nov.-dic.
- Aglietta M., A. Orléan, G. Oudiz [1981]. « Des adaptations différenciées aux contraintes internationales », *Revue économique*, lug.
- Alessandrini P. [1974]. « Composition delle riserve e crisi del sistema monetario internazionale », *Rivista internazionale di scienze sociali*, mag.-giu.
- Alber R. ed [1977]. *The Political Economy of Monetary Reform*, McMillan, London.
- Balogh T. [1973]. *Facts and Fancy in International Economic Relations*, Pergamon Press, London.
- Balogh T. [1976]. *Una società di ineguali*, Einaudi, Torino.
- Batchelor R.A. [1980]. *The Effects of Trade on Growth, in Industrialisation and the Basis for Trade*, Cambridge U. P., Cambridge.
- Bergsten C.F., W.R. Cline [1976]. « Increasing International Economic Interdependence: the Implication for Research », *American Economic Review*, ago.
- Bergsten C.F., R. Keohane, I. Nye [1975]. *International Economics and International Politics: a Framework for Analysis*, in F. Bergsten e I.B. Knase (eds.), *Worlds Politics and International Economics*, Brookings Institution, Washington.
- Biasco S. [1979]. *L'inflazione nei paesi capitalistici industrializzati*, Feltrinelli, Milano.
- Boninate L. [1979]. « Sistema internazionale », *Politica internazionale*, n. 2.
- Brown B. [1979]. *The Dollar-Mark Axis. On Currency Power*, McMillan, London.
- Bryant R. [1980]. *Money and Monetary Policy in Interdependent Nations*, Brookings Institution, Washington.
- Bryant R. [1983]. *Increasing Economic Interdependence and National Economic Policies*, in P. Guerrieri (a cura di), *National Economic Policies and Positive Adjustment among Interdependent Economies*, Istituto poligrafico dello Stato, Roma.
- Burbridge J. [1978]. « Post Keynesian Theory: the International Dimension », *Challenge*, nov.-dic.
- Caffè F. [1976]. *Un'economia in ritardo*, Boringhieri, Torino.
- Calleo D. [1976]. *Money and the Coming World Order*, New York U.P., New York.
- Cepii [1982]. *Economie mondiale: la montée des tensions*, Economica, Paris.
- Ciocca P., O. Vito Colonna [1978]. *La politica economica della Germania federale e i suoi riflessi internazionali 1969-1978*, in V. Velli (a cura di) [1981], *Economia tedesca*, Einaudi, Milano.
- Cline W.R. [1976]. *International Monetary Reform and the Developing Countries*, Brookings Institution, Washington.
- Cohen B. [1977]. *Organizing the World's Money*, Basic Books, New York.
- Cooper R. [1968]. *The Economics of Interdependence*, McGraw-Hill, New York.
- Cooper R. [1969]. « Macroeconomic Policy and Adjustment in Interdependent Economics », *Quarterly Journal of Economics*, feb.
- Cooper R. [1972]. « Eurodollars, Reserve Dollars and Asymmetries in the International Monetary System », *Journal of International Economics*, n. 2.
- De Cecco M. [1968]. *Il sistema di Gold Exchange Standard internazionale dal 1944 al 1965: note interpretative*, in *Saggi di politica monetaria*, Giuffrè, Milano.
- De Cecco M. [1971]. *Economia e finanza internazionale dal 1890 al 1914*, Laterza, Bari.
- De Cecco M. [1976]. « International Financial Markets and U.S. Monetary Policy since 1945 », *International Affairs*, lug.

- De Cecco M. [1979]. «Origins of the Post-War Payments System», *Cambridge Journal of Economics*, n. 3.
- De Cecco M. [1983]. «The Vicious/Virtuous Circle Debate in the Twenties and the Seventies», *Intl Quarterly Review*, set.
- Deutsche Bundesbank [1981]. «The Balance of Payments and Monetary Policy», *Monthly Report*, mar.
- Domar E. [1950]. «The Effects of Foreign Investment on the Balance of Payments», *American Economic Review*, dic.
- Fisher S., J. Frenkel [1974]. *Economic Growth and Stages of the Balance of Payments: A Theoretical Model* in G. Horwich, P. Samuelson (eds.), *Trade, Stability and Macroeconomics*, Academic Press, London.
- Frey B. [1978]. «Political-economic Models and Cycles», *Journal of Public Economics*, n. 9.
- Frey B., F. Schneider [1982]. «International Political Economy: An Emerging Field», *Institute for International Economic Studies, Seminar paper*, n. 227, Stockholm.
- Friedman W. [1977]. *Oligopoly and the Theory of Games*, North-Holland, Amsterdam.
- Giersch H. (ed.) [1979]. *On the Economics of Intra-Industry Trade*, J.C.B. Mohr.
- Gilpin R. [1975]. «Three Models for the Future», *International Organization*, n. 1.
- Gordon R. [1975]. «The Demand for and the Supply of Inflation», *Journal of Law and Economics*, dic.
- Gordon R., J. Pelkmans [1974]. *Challenges to Interdependent Economics: the Industrial West in the Coming Decade*, McGraw-Hill, New York.
- Guerrini P., G. Luciani [1980]. *L'Italia e il nuovo ordine economico internazionale*, Etas libri, Milano.
- Halevi N. [1971]. «An empirical Test of the "Balance of Payment Stages" Hypothesis», *Journal of International Economics*, feb.
- Hamada K. [1976]. «A Strategic Analysis of Monetary Interdependence», *Journal of Political Economy*, ago.
- Hamada K. [1977]. *On the Political Economy of Monetary Integration. A Public Economics Approach*, in Aliber (1977).
- Hamada K. [1979]. *Macroeconomic Strategy and Coordination Under Alternative Exchange Rates*, in R. Dornbusch and J. Frenkel (eds.), *International Economic Policy, Theory and Evidence*, Johns Hopkins U.P.
- Hart J. [1976]. «Three Approaches to the Measurement of Power in International Relations», *International Organization*, n. 2.
- Hirsch F., M. Doyle [1977]. *Politicization in the World Economy: Necessary Conditions for an International Economic Order*, in F. Hirsch, M. Doyle, E. Morse, *Alternatives to Monetary Disorder*, McGraw-Hill, New York.
- Hymer S. [1976]. *Le imprese multinazionali*, Einaudi, Torino.
- Izzo L., L. Spaventa, *Le politiche macroeconomiche nei paesi dell'Europa occidentale: 1973-77* in V. Valli (a cura di) [1981]. *L'economia tedesca*, Etas libri, Milano.
- Johnson H. [1972]. «Political Economy Aspects of International Monetary Reform», *Journal of International Economics*, n. 2.
- Kaldor N. [1978]. *Further Essays on Applied Economics*, Duckworth.
- Kalecky M. [1934]. *On Foreign Trade and Domestic Export* ripubblicato in M. Kalecky [1971]. *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy*, Cambridge U.P., Cambridge.
- Katz L. [1982]. «The Cost of Borrowing, the Terms of Trade and the Determination of External Debt», *Oxford Economic Papers*, lug.
- Katzenstein P. [1975]. «International Interdependence: Some Long-term Trends and Recent Changes», *International Organization*, n. 4.

- Katzenstein P. [1977]. «Introduction: Domestic and International Forces and Strategies of Foreign Economic Policy», numero speciale di *International Organization*, n. 4.
- Keizer B. [1979]. *La modélle économique allemand: mythes et réalités*, La Documentation Française, Paris.
- Kenen R. [1960]. «International Liquidity and the Balance of Payments of a Reserve Currency Country», *Quarterly Journal of Economics*, nov.
- Keohane R., J.S. Nye [1977]. *Power and Interdependence: World Politics in Transition*, Little Brown, Boston.
- Keohane R. [1979]. «La politica internazionale dell'inflazione», *Il Mulino*, lug-ago.
- Keynes J.M. [1936]. *The General Theory of Employment Interest and Money*, McMillan, London.
- Kinlebecher C. [1976]. *Systems of International Economic Organization*, in D. Collo (ed.), *Money and the Coming World Order*, New York U.P., New York.
- Kinlebecher C. [1979]. «Is Symmetry Possible in International Money?», in H. Greenfield, A. Levenson, W. Hamovitch, E. Rotwein (eds.), *Theory for Economic Efficiency*, The MIT Press, Cambridge.
- Kinlebecher C., F. Laffargue [1982] (eds.), *Financial Crises*, Cambridge U.P., Cambridge.
- Krause L.R., E. Nye [1975]. «Reflections on the Economics and Politics of International Economic Organization», *International Organization*, n. 4.
- Kreinin M. [1979]. «United States Foreign Economic Policy», *Institute for International Economic Studies, Seminar Paper*, n. 124.
- Krugman P. [1980]. «Vehicle Currencies and the Structure of International Exchange», *Journal of Money Credit and Banking*, ago.
- Krugman P. [1982]. *The International Role of the Dollar. Theory and Prospects*, rel. al convegno «Exchange Rate Theory and Policy», Bellagio, 25-26 gennaio.
- Lafay G. [1979]. *Dinamiche di specializzazione internazionale*, Economica, Paris.
- Lafay G. [1981]. «Analyse retrospective des specialisations internationales et de leurs consequences macroeconomiques», *Revue de Economie Politique*, n. 1.
- Martinesgo G., P.C. Padon [1983]. *Lo Sme e il dollaro: interdipendenza e gerarchia tra aree valutarie*, Est, Napoli.
- McKinnon R. [1980]. «Dollar Stabilization and American Monetary Policy», *American Economic Review*, Papers and Proceedings.
- McMahon C. [1978]. «Is There an International Monetary System?», *Bank of England Quarterly Bulletin*, giu.
- Meese R., K. Rogoff [1981]. «Empirical Exchange Rate Models of the Seventies: Are any Fit to Survive?», *International Finance Discussion Paper*, n. 184, Federal Reserve Board, Washington.
- Minsky H. [1974]. «Financial Interrelations, the Balance of Payments and the Crisis of the Dollar», in I.D. Aronson, *Debt and the Less Developed Countries*, Westview Press.
- Minsky H. [1982]. «Grande crisi: può accadere di nuovo?», *Politica ed economia*, n. 11.
- Moon B. [1982]. «Exchange Rate System, Policy Distortions and the Maintenance of Trade Equilibrium», *International Organization*, n. 4.
- Mundell R.A. [1972]. *Monetary Theory, Inflation, Interest and Growth in the World Economy*, Pacific Palisades.
- Mundell R.A. [1972]. *The Future of the International Financial System*, in A.I.K. Acheson, J.F. Chant (eds.), *Bretton Woods Revisited*, Toronto U.P., Toronto.

- Neuman-Whitman M. [1977]. *Coordination and Management of the International Economy: a Search for Organizing Principles Contemporary economic problems*, American Enterprise Institute, Washington.
- Ocse [1983]. *World Economic Interdependence and the Evolving North-South Relationship*, Ocse, Paris.
- Odell J. [1979]. «The US and the Emergence of Flexible Exchange Rates: an Analysis of Foreign Policy Change», *International Organization*, n. 1.
- Officer L., T. Willet [1969]. «Reserve Asset Preferences and the Confidence Problem in the Crisis Zone», *Quarterly Journal of Economics*, nov.
- Olson M. [1965]. *The Logic of Collective Action*, Harvard U.P., Cambridge.
- Olson M., R. Zeckhauser [1966]. «An Economic Theory of Alliances», *Review of Economics and Statistics*, ago.
- Olson M. [1982]. *The Rise and Decline of Nations*, Yale U.P., Yale.
- Onitsuka Y. [1974]. «International Capital Movements and the Patterns of Economic Growth», *American Economic Review*, mar.
- Padua-Schioppa T. [1981]. «Problems of Interdependence in a Multipolar World», *Commission of the European Community, Economic papers*, n. 4.
- Parboni R. [1980]. *Finanza e crisi internazionale*, Etas libri, Milano.
- Pelkmans J. [1983]. «Western Summits and Economic Cooperation» *Mens-tricht*, gennaio (manoscritto).
- Pinder J. (ed.) [1982]. *National Industrial Strategies and the World Economy*, Croom Helm, London.
- Richardson N.R. [1978]. *Foreign Policy and Economic Dependence*, University of Texas Press, Austin.
- Robinson J. [1965]. *The New Mercantilism*, in *Contribution to Modern Economics*, [1978], Blackwell, London.
- Rosecrance R., A. Alexandroff, W. Koehler, J. Kroll, S. Laquerz, J. Stocker [1977]. «Whither Interdependence?», *International Organization*, n. 3.
- Sandler T. (ed.) [1980]. *The Theory and Structure of International Political Economy*, Westview Press.
- Schmiegelow H., M. Schmiegelow [1975]. «The New Mercantilism in International Economic Relations», *International Organization*, n. 2.
- Schmitt H. [1979]. «Mercantilism: A Modern Argument» *The Manchester School*, giu.
- Shubik M. [1959]. *Strategy and Market Structure: Competition, Oligopoly and the Theory of Games*, Wiley, New York.
- Somaini E. [1973]. «Elementi per un'analisi del neomercantilismo», *Studi economici*, n. 2.
- Stofface C. [1981]. «Quelques applications de la theorie des jeux aux relations economiques internationales», *Revue economique*, mar.
- Strange S. [1975]. «What is Economic Power and Who has it?», *International Journal*, n. 1.
- Strange S. [1976]. *International Monetary Relations*, vol. 2, in A. Shonfield (ed.), *International Economic Relations of the Western World 1959-71*, Oxford U.P., Oxford.
- Tanzer M. [1980]. *The Race for Resources*, Monthly Review Press, New York.
- Thygesen N. [1979]. «Exchange Rate Experiences and Policies of Small Countries: Some European Examples of the 1970's», *Princeton Essays in International Finance*, n. 136, dic.
- Thirlwall A.P. [1980]. *The Balance of Payment Theory and the United Kingdom Experience*, Macmillan, London.
- Tollison R., T. Willet [1979]. «An Economic Theory of Mutually Advantageous Issue Linkages in International Negotiations», *International Organization*, n. 4.
- Triffin R. [1960]. *Gold and the Dollar Crisis*, New Haven.
- Tsoukalis L. [1977]. *The Politics and Economics of European Monetary Integration*, Allen and Unwin, London.

- Valli V. (a cura di) [1981]. *L'economia tedesca*, Etas libri, Milano.
- Vaubel R. [1980]. «Why the EMS May Have to Be Dismantled», *Euronomy*, gen.
- Vicarelli F. [1973]. «Il processo di integrazione reale e finanziaria dell'economia italiana nella Cee», *Contributi alla ricerca economica, Banca d'Italia*, n. 3.
- Vicarelli F. [1983]. *Dall'equilibrio alla probabilità: una rilettura del metodo della Teoria Generale*, in F. Vicarelli (a cura di), *Attualità di Keynes*, Laterza, Bari.
- Vines D. [1980]. «Competitiveness, Technical Progress and Balance of Trade Surplus», *The Manchester School*, dic.
- Wijkman P. [1981]. «Seigniorage, Financial Intermediation and the International Role of the Dollar, 1960-1971», *Institute for International Economic Studies, Seminar Paper*, n. 173, Stockholm.

14

Rita di Leo

Le relazioni industriali nell'URSS

Comunicazione presentata
al primo convegno AISSEC
Torino 25-26 ottobre 1984

Introduzione.

La legislazione più recente sul lavoro, i saggi sulle riviste del settore, le lettere ai quotidiani accreditano l'ipotesi di un cambiamento in corso nelle relazioni industriali dell'URSS. Ci riferiamo in particolare alla legge sui collettivi di lavoro (1983) e alle misure per l'introduzione generalizzata del sistema delle brigate di lavoro (1979-1984).

Il cambiamento riguarda in particolare la normativa del periodo della riforma economica (1965-1972) e in generale il rapporto di lavoro staliniano instaurato nel 1931. I riferimenti culturali e le esperienze originarie delle iniziative attuali potrebbero altresì ritrovarsi nelle fasi del comunismo di guerra (1917-1921) e della rivoluzione culturale (1928-1932) sulla base di una operazione cauta e consapevole di recupero. Tale reutilizzo infatti, tiene conto delle complessità accumulate nella sfera dell'economia e del sociale nel corso di undici piani quinquennali. Appare evidente *inoltre* sforzo *per* porre rimedio alle conseguenze economiche della gestione staliniana delle fabbriche e dei kolchozy.

Ricordiamo che il sistema di relazioni industriali, sperimentato nell'URSS dal primo piano quinquennale e adottato, poi, negli altri paesi di tipo sovietico, si basava: a) sull'ottimizzazione dell'unità lavorativa all'interno del rapporto di produzione; b) sulla relazione ad personam tra l'unità lavorativa e le istanze gerarchiche mediate per tutte le questioni riguardanti l'esecuzione e la retribuzione del lavoro; c) sul compromesso informale tra i dirigenti ed i capi reparto e capisquadra in merito alla realizzazione del piano.

Come è largamente noto i capi operai se ne facevano garanti a

6900

2
due condizioni: la prima era una più o meno larga sfera di autonomia nell'organizzazione del lavoro della propria squadra del proprio reparto; la seconda era la difesa della fabbrica dalle pressioni ministeriali tendenti ad un aumento delle norme di produzione, ad un restringimento dell'organico ed al controllo ~~dei~~ salari.

Gli effetti di questo sistema sono stati esaurientemente studiati dagli specialisti occidentali: la stagnazione del progresso tecnico, gli sprechi di risorse, il sottoutilizzo delle forze di lavoro, sono stati oggetto negli ultimi 30 anni di un gran numero di nostre analisi. Una minore attenzione abbiamo forse prestato ai tentativi del partito-stato, nel medesimo periodo, ^{portati avanti} ~~per~~ controbilanciare quegli effetti. Le misure hanno riguardato sia l'efficienza del meccanismo economico, sia una politica del lavoro e del salario che rompesse con la tradizione staliniana. In riferimento a quest'ultima gli obiettivi concreti stavano nel superamento e del compromesso tra l'mercatura e il master e della sperequazione retributiva.

Molti sono i dubbi sulla realizzazione effettiva di un meccanismo economico più efficiente mentre la riforma del salario sembra abbia avuto maggiore successo. Fallimentari sono state invece le iniziative per liquidare la gestione alla sovietica della fabbrica, considerata ^{ormai} l'ostacolo principale al suo ammodernamento. La linea perseguita tendeva a definire e consolidare la contrapposizione dei ruoli professionali: da una parte gli amministratori, gli ingegneri, i tecnici (e il Piano), dall'altra il personale esecutivo, compreso i capiooperai. Sono state, però, proprio le gerarchie formali del comando sul lavoro a rifiutare come non conveniente il divorzio dai masters, la fine degli aggiustamenti informali con la manodopera. In tale senso la riforma aziendale del 1965, il codice del lavoro del 1970, il risolimento del Comitato sindacale di fabbrica

3
del 1971, la diffusione dei contratti di lavoro hanno costituito *il primo* esperimento post-staliniano di rinnovamento del sistema di relazioni industriali.

Nella seconda metà degli anni '70, ha preso infine forma l'attuale esperimento, il cui punto di riferimento non è più il direttore della fabbrica ma il gruppo operaio, che lavora in collettivo, la brigada. L'obiettivo rimane sempre l'aumento della produttività del lavoro e del capitale, ma il contesto sociale e ideologico risulta cambiato, almeno rispetto al più immediato passato.

Esaminiamo le trasformazioni in corso nel sistema di relazioni industriali, dal punto di vista dell'economia. La legge sui collettivi di lavoro con il suo art. 19 (Pravda, 19.6.1983)

che specifica le attribuzioni della brigata quale "anello primario del collettivo di produzione dell'azienda", e le misure intraeresi (Sociolisticeskij Trud, anni 1969-1983; Ekonomiceskaja Gazeta, 1980-1984) per la diffusione di massa del metodo della brigata *non sono altro che* fasi del processo di controllo dell'attività produttiva di base.

Tale processo è stato ufficialmente riconosciuto necessario sin dal lontano 1956, al XX Congresso del PCUS e nei dibattiti ^{successivi} tra gli economisti sulla legge valore, sulla produttività del lavoro, sull'efficienza del meccanismo economico. Si può altresì affermare con margini di sicurezza che sin dal primo Piano quinquennale la conoscenza e la supervisione dei tempi e dei modi con cui in fabbrica la forza lavoro eseguiva gli ordini di Piano, *risultavano* sempre insoddisfacenti. L'apparato burocratico-amministrativo di vertice era responsabile dei programmi macroeconomici e della trasmissione delle relative direttive alle istanze gerarchiche inferiori, ma non aveva un corrispettivo altrettanto funzionante al livello delle scelte microeconomiche dei 200.000 stabilimenti industriali (tanti *infatti* erano, prima della concentrazione degli anni '60 che li avrebbe portati a circa 42.000). Le pur numerosissime disposizioni relative al piano in corso, inviate dai ministeri e degli organismi centrali alle unità produttive di base, erano l'affare degli uffici della direzione, mentre "nei reparti si lavorava": si realizzava il piano, senza per l'appunto preoccuparsi del Gosplan e dei tanti Comitati statali

per la distribuzione del capitale e del lavoro.

L'economia sommersa ^e il mercato nero di mezzi di produzione, materie prime, servizi, forze di lavoro sono nati non quando li hanno scoperti gli specialisti occidentali, bensì col primo Piano quinquennale, per iniziativa dei masters, ma con l'assenso informale dei dirigenti amministrativi e ^{dei} funzionari del partito e del sindacato aziendali. Come è noto l'arrangiamento autarchico era l'unico modo per far fronte al piano di produzione, che arrivava dall'alto e da lontano come un obiettivo di carta e tale sarebbe rimasto senza il volontarismo dei capi operai. Le carenze nel sistema di pianificazione erano tante e la macchina produttiva si sarebbe arrestata di continuo senza gli arrangiamenti informali cui ciascuna fabbrica ricorreva per far fronte ad approvvigionamenti insufficienti o errori nelle direttive tecniche. In conclusione lo spontaneismo, il volontarismo e il comportamento extra legem del management mediobasso erano indispensabili alla realizzazione del piano senza pianificazione (di Leo, 1983), caratteristica degli anni '30, '40, '50.

Per il partito-stato si trattava, però, di una via obbligata, non di una scelta di merito. Prova ne sono gli sforzi degli economisti, dei pianificatori, dei dirigenti politici degli anni '60 e '70, per mettere a punto il meccanismo del piano, per fornirgli delle leve economiche e delle interrelazioni gestionali-amministrative mancanti. In assenza di una teoria della pianificazione, gli interventi, le misure, le riforme hanno molto spesso avuto un carattere caotico e contraddittorio.

Pallese era l'intento di riempire i vuoti nella rete di funzionamento di un'economia che si andava ^{creando} ex nihilo. È su questo

presupposto, però, che si sono avuti e si hanno i maggiori contrasti tra gli economisti sovietici. Da un parte vi sono coloro che considerano la pianificazione una sorta di tappa successiva alle altre formazioni economiche, di cui dunque vanno utilizzate tecniche e leggi già sperimentate. Dall'altra vi sono e molto più numerosi, coloro che giudicano il primo piano quinquennale una creazione originale senza riferimenti con il passato, le cui leggi di funzionamento vanno scoperte, praticate, definite.

Negli anni settanta

Il contrasto tra le due posizioni si sintetizzava nel quesito:

I vuoti esistenti nel meccanismo di pianificazione andavano riempiti con le esperienze, le leggi delle altre economie oppure era preferibile maturassero teorie e prassi intrinseche all'economia pianificata di tipo sovietico? La storia concreta di undici piani quinquennali dà vincente la seconda opzione, pur con la parziale eccezione del periodo 1964-'69. Furono *questi* *ultimi* gli anni di sperimentazione della riforma economica che mirava prioritariamente all'efficienza dell'unità produttiva di base.

Le leve economiche prescelte, *erano il* risultato di un compromesso tra le due posizioni, potevano in qualche misura o forse solo nominalmente, essere assimilate alla prassi occidentale corrispondente. Ma ciò fu sufficiente perchè da noi si cominciasse allora e si continuasse per più di un decennio, a discutere di convergenza tra socialismo e capitalismo nel senso che il primo aveva scoperto l'ineluttabilità del secondo.

Intanto nel contesto sovietico si stava già indagando sulle possibili cause degli insuccessi della riforma. Tutt'altro che riuscito era proprio uno dei suoi obiettivi principali, vale a dire il controllo sull'attività produttiva della fabbrica.

E qui andrebbe rovesciata una buona parte dell'analisi occidentale sulla riforma Kosygin (Nove, 1977; Zielinski, 1970; Grossmann, 1968; Wilczynski, 1970; Ellmann, 1977) orientata ad estrapolare ad ogni costo le categorie del mercato e dell'impresa da una lettura ad hoc della legge di riforma e della pubblicistica sovietica contemporanea. Una rilettura più pacata della medesima a quasi 20 anni di distanza, conferma quanto lontano fosse dal partito-stato l'intenzione di allentare il controllo sull'unità produttiva di base. L'iniziativa di riforma partiva dall'esigenza di segno contrario e dunque di sperimentare in qualche modo, l'esperienza occidentale pur di ottenere la conoscenza e la supervisione del mondo della fabbrica.

È bene, peraltro, sottolineare che nella linea del partito-stato, il controllo sul management, la forza lavoro e le spese salariali era inserito nella vasta e complessa dinamica di interventi sul meccanismo di pianificazione, e non era affatto la questione più importante o urgente da affrontare. Il sistema dei prezzi e o l'efficienza degli investimenti, ad esempio, apparivano *questioni* ancor meno risolte e più urgenti. *Difatti* il sistema tradizionale di relazioni industriali continuava a garantire comunque l'esecuzione del piano e dopo i parziali "occidentali" (1965-1972) il rapporto tra management amministrativo, capi-operai e manodopera aveva ritrovato il vecchio equilibrio. Negli anni '70 e ancora in questa prima metà degli anni '80 l'interesse del partito e dei suoi economisti e pianificatori è andato alla messa a punto del sistema di pianificazione nelle sue interconnessioni orizzontali. La semplice trasmissione verticale, *gerarchica*, burocratica degli ordini di piano relativi alle scelte macroeconomiche è stato giudicato limitata.

propria alla prima fase della Pianificazione. Un'economia di piano matura aveva bisogno di verificare l'esecuzione delle direttive ^{e dunque di disporre} di strumenti ad hoc, in qualche modo indipendenti dall'apparato di trasmissione delle stesse. L'assenza di qualsiasi feedback manteneva slegata dalla realtà, l'attività di pianificazione, con conseguenze in termini di costi di produzione, ^{e di spreco di risorse, sempre più rilevanti.}

^{Di recente} Economisti di prestigio come U. Trapeznikov [Pravda, 7.5.1983]; L. Abalkin, [Kommunist, n. 14, 1983] A. Aganbeyyan, [EKO, n. 6, 1984] hanno fatto il punto sulla caduta progressiva del tasso di crescita degli ultimi piani quinquennali. Intanto i pianificatori del partito-stato trovano le file di tanti esperimenti e dibattiti, proponendo una altra serie di interventi di riforma, nuove misure, e risoluzioni. Il più noto è, certo, il decreto del 12 luglio 1979 "sul miglioramento del meccanismo di pianificazione" ma altri ne sono seguiti che ci interessano più direttamente, come l'istituzione della "carta d'identità" dell'azienda (ottobre 1979), la prima risoluzione del Plenum del PCUS (novembre 1979) sul metodo della brigata di lavoro sino alle "raccomandazioni provvisorie sull'assetto del posto di lavoro dell'industria" (aprile 1984). L'attestato, che è senza alcun dubbio l'atto legale-razionale di rottura con la gestione staliniana del rapporto di lavoro, va inserito tra le altre misure tendenti ad assicurare una sorta di feedback di tipo sovietico, all'attività economico-produttiva.

Il riscontro, la verifica, il controllo della direttiva dovrebbero avvenire come iniziativa dal basso, da parte di chi la esegue. Non sono dunque in sé azioni economiche, bensì impegni di carattere amministrativo. All'opposizione nulla di diverso rispetto alla prassi burocratica del passato, consistente nel riempire

formulari, nel rispondere alle circolari ministeriali, ma nelle intenzioni dei pianificatori la differenza è sostanziale. Gli ordini di piano tradizionali rispondevano al dogma del principio quantitativo e dell'esecuzione ad ogni costo. Le ragioni dell'economia - il calcolo dei costi, la scelta ottimale degli investimenti, il risparmio di risorse, le economie di scala, la qualità del prodotto - erano considerate secondarie. Con il decreto del 1979 gli indici di realizzazione del piano sono stati ^{basandosi} fissati sul rispetto prioritario delle ragioni dell'economia, inoltre "il piano di riscontro" è stato legittimato con una risoluzione del Plenum del C. C. del PCUS (dicembre 1983) che ha stabilito le modalità "per elaborare, calcolare ed incentivare" la sua realizzazione.

^{di base} In teoria, dunque, le unità produttive hanno la potestà di supervisione del piano ministeriale per adeguarlo alle capacità e alle esigenze effettive. Allo stesso tempo i ministeri e gli altri organismi centrali dovrebbero essere meno indotti ad errori di valutazione grazie all'invio annuale del "passaporto".

La carta d'identità comprende infatti i dati generali della fabbrica (dell'ultimo ⁿⁱ strutturazione di fondi bancari; dati dettagliati sul potenziale produttivo, sulla produzione realizzata in grandezze fisiche, ^{dati} sugli impianti fissi e sulle attrezzature, sulle risorse materiali, espresse in valori, ^{dati} sulla risorsa lavorativa, il fondo scala, il fondo per le iniziative socio-culturali, ^{le dati} sugli indici finanziari per qualsiasi spesa, sul livello tecnico-organizzativo della produzione, e infine sulla difesa della natura e lo sfruttamento razionale delle risorse della natura).

Insieme ai piani di riscontro, il passaporto aziendale viene considerato dal pianificatore uno strumento di feedback, in-

dispensabile al miglioramento della pianificazione. Nelle intenzioni del partito-stato, il decreto del 1979 doveva essere l'avvio della costruzione di un rapporto economico ^(meglio) fondato ed equilibrato tra Gosplan, ministeri, fabbriche. Negli ultimi cinque anni le misure di supporto decise hanno dato per implicito il successo del decreto, la svolta nella gestione dell'economia di piano, tutto ciò in contrasto con le stesse dichiarazioni ufficiali del segretario generale del partito (novembre 1981, dicembre 1982) sulle difficoltà ^(che incontrano) l'attuazione del decreto. Non è questa la sede per un'analisi puntuale del decreto del 1979: qui ci proponiamo soltanto di mettere in evidenza la correlazione tra il "nuovo" nelle relazioni industriali e il "nuovo" nella pianificazione dell'economia. Emergono così, su ambedue i terreni, alcune caratteristiche. La prima sta nel tentativo di ottenere finalmente che la macchina produttiva non sia semplicemente messa in moto da un apparato burocratico di comando, ma ne risulti poi controllabile il moto stesso.

Il cambiamento degli indici di successo del piano (P. Hanson, 1982) e la diffusione dei piani di riscontro dovrebbero assicurare una reazione non formale, non passiva da parte delle unità produttive. Un'altra caratteristica sta nel recupero o nella reabilitazione di strumenti o prassi del passato (G. Schroeder, 1982; P. Rutland, 1984). Ci riferiamo in particolare all'indicatore in grandezze fisiche che ha in parte sostituito il calcolo in valore come prova dell'effettiva realizzazione del piano (Ualavoi, 1977) e al metodo delle brigate ero del collettivo di produzione. ^(Nelle intenzioni del partito-stato) Non si è trattato di un mero recupero di strumenti obsoleti, come se invano fossero stati realizzati dieci piani quinquennali. L'accumulo di conoscenza,

di successi e di errori ^{consentire} dovrebbe un ripristino mirato ad evitare gli inconvenienti della prima fase della pianificazione (1929 - 1979) ma allo stesso tempo ad utilizzare prassi già consolidate (B.P. Kurasvili, 1982; Abalkin, 1983; Trapeznikov, 1982; Zaslouvskaia, 1983; Kushnirsky, 1984). Se è molto azzardato fare previsioni sulla ~~reabilitazione~~ reabilitazione del calcolo in grandezze fisiche, ancora più complesso è un giudizio di merito sul metodo di brigata. L'intenzione del partito-stato è una chiamata in causa diretta delle forze di lavoro perchè assicurino il passo al loro sviluppo intensivo dell'economia, così come nel passato garantivano l'esecuzione del piano senza pianificazione. A differenza del passato l'apparato di gestione economico-amministrativo appare, oggi, almeno in teoria, in grado di controllare l'attività dell'unità produttiva di base. Ma una pur minima conoscenza delle norme di funzionamento e di sopravvivenza del sistema sovietico ci rende molto cauti sul successo delle iniziative.

Proviamo ad esaminare le trasformazioni in corso nelle relazioni industriali dal punto di vista socio-politico. In

parato: la ^{loro} caratteristica fondamentale era la sparizione del conflitto tra chi assume^{va} e dirige^{va} il lavoro e chi vende^{va} ed esegue^{va}. Non si trattava di una scomparsa formale imposta dall'ideologia del socialismo, ma di una situazione di fatto creatasi al di là delle intenzioni degli attori del rapporto di lavoro. Il contesto storico va brevemente analizzato.

Quasi a metà del primo piano quinquennale, nel 1931, Stalin impose una riforma del salario che comportava una gestione del luogo di lavoro intrinseca alle esigenze del sistema. Venne costruita una struttura dove ciascun operaio, nell'esecuzione e retribuzione della propria quota del processo lavorativo, entrava in concorrenza con i ^{suoi} compagni di lavoro. Incentivi materiali e stimoli ideologici dovevano sospingere l'operaio ^{e l'ex} contadino a salire al livello dell'operaio specializzato o meglio ancora del tecnico e dell'ingegnere. Retribuzioni superiori di due volte e mezzo e fringe benefits tipicamente sovietici (appartamenti individuali, negozi speciali, buoni vacanze) dovevano convincere l'operaio ad entrare a far parte di quell'intelligenza tecnico-produttiva di estrazione popolare, necessaria al consolidamento del partito-stato. La concorrenza tra compagni, squadre, reparti, fabbriche, la cui denominazione ufficiale era "emulazione socialista", si trovava, però, in un paradossale parallelo con un altro fenomeno: di senso ^{in senso} contrario. Quel medesimo operaio, impossibilitato a sentire e a instaurare legami di solidarietà nel suo comportamento individuale e quotidiano sul lavoro, era egli

stesso parte con i suoi compagni di squadra ed il suo capo, di ^{la cui ragione d'essere stava} una intesa informale col management ^{nella} autodifesa co-

mune nei confronti del piano. Le norme di produzione mensili, trimestrali, annuali, erano il nemico comune, anche della direzione tecnico-amministrativa, la quale le riceveva dal ministero ^{solitamente} e si limitava a trasmetterle ai managers.

Anche questa atipica funzione, ^{del management} passiva e subordinata, va storicamente definita. La diffidenza ideologica e politica nei confronti del manager, risaliva, com'è ovvio, alla transizione dall'economia capitalistica ad una economia pubblica e pianificata.

alla resistenza ~~del~~ personale tecnico-dirigente del regime precedente. Pertanto le minuziosissime direttive burocratiche derivavano da due esigenze: una ~~era~~ il controllo del manager. L'altra era la necessità di aiutarlo nei casi, numerosissimi negli anni '30, in cui erano ex-operai senza istruzione a fungere da managers. Il risultato fu la riduzione della funzione ad ambiti meramente burocratico-amministrativi. La manodopera considerava il management l'anello di trasmissione di decisioni prese altrove, e pertanto si assumeva la realizzazione delle norme di produzione così come i capireparti e i capisquadra le assegnavano.

L'intesa era che quelle norme cui corrispondevano le tariffe del cottimo dovessero rimanere invariate. La quota ^{superava} ^{una} prodotta, ^{la} norma, non poteva essere altro che ^{una} iniziativa dal basso, del singolo operaio cottimista. Abbiamo altrove analizzato la gestione staliniana della fabbrica, il sistema di relazioni industriali con i suoi effetti sull'economia e sulla politica (di Leo, 1968, 1970, 1973, 1977, 1980).

Qui torniamo a sottolineare che il compromesso tra personale

esecutivo e personale dirigente è all'origine della stagnazione del progresso tecnico, dell'obsolescenza tecnologica dell'azienda media sovietica. E la sede in cui si operava lo sbaramento alle nuove tecnologie, al nuovo tout court, era la squadra, la brigada, proprio la medesima che era responsabile e protagonista della realizzazione ad ogni costo del piano. Questa sorta di potere operario sul lavoro aveva vantaggi politici enormi che Stalin aveva intuito e deciso di utilizzare, ma anche costi economici che sono divenuti col tempo insostenibili per i suoi successori. Lo stesso Stalin, del resto, aveva cercato di ovviare agli inconvenienti d'ordine economico, con l'iniziativa dello stachanovismo, come è ben noto. La linea della dirigenza post-staliniana ha seguito un diverso andamento: da un lato si è inteso razionalizzare con la riforma del salario del 1958-62 (J. Adam, 1979) e con la riformulazione delle norme di produzione, l'organizzazione del lavoro; dall'altro lato si è mirato a rendere impossibile il compromesso.

Le due questioni erano considerate strettamente connesse. Gli interventi sull'organizzazione del lavoro, ^{sulle} norme di produzione, ^{sulle} retribuzioni divenivano realizzabili nella misura in cui i direttori se ne fossero assunti l'onere. E qui stava la difficoltà maggiore. In primo luogo per più di 20 anni, con la chiusura del Commissariato del lavoro (1933) la problematica del lavoro non era stato più oggetto di studio, di ricerche scientifiche ma invece ^{solo} di "eroica gesta" di stachanovisti e stachanovisti. Lo studio riprese con l'istituzione della Commissione statale dei problemi del lavoro e dei salari (1955) ma le lacune accumulate erano tante (Feshback, 1978).

Ne è specchio fedele la rivista mensile Socialisticheski Trud, fondata nel 1956. Se si scorrono i saggi delle sue due più importanti rubriche, "organizzazione del lavoro e dei salari" e "norme di lavoro", l'impressione è da anno zero. Intanto l'approccio appare quasi meramente conoscitivo. Gli autori degli articoli raccontano come è organizzata la tal fabbrica, come vengono fissate le norme in un'altra, come sono stabilite le tariffe di cottimo in un'altra ancora, proprio come se non esistessero direttive e informative centrali obbligatorie e le 200.000 fabbriche fossero lasciate libere di covarselo autonomamente. Il che corrisponde ^{ve} largamente alla realtà, vale a dire alla gestione staliniana della fabbrica. Dalla seconda metà degli anni '50 sino ai primi anni '70, il partito-stato si è impegnato a stabilire regole standard del processo lavorativo, a regolamentare qualifiche e retribuzioni delle forze di lavoro, nell'intento di estendere il proprio controllo alla fabbrica, tradizionale zona franca del sistema staliniano di dominio.

Il terreno più difficile era quello delle norme di lavoro, che sin dal primo trimestre del primo piano quinquennale venivano empiricamente decise dai capioveri. Qualsiasi direttiva ministeriale per rigida e burocratica che fosse, veniva ricondotta alla potestà concreta del caposquadra di deciderne al meglio l'esecuzione. I primi sette piani erano stati realizzati in tal modo. E ^{solo} realmente con l'ottavo piano (1966-70) che venne sferrato l'attacco contro l'autonomia autarchica dell'unità produttiva di base. Già da molti anni si temevano pubblici dibattiti sulle riviste specializzate e negli istituti di ricerca sulle "norme tecnicamente fondate", sull'esigenza di fornirle a tutti i settori dell'economia, di renderne l'uso obbligatorio. Lo

loro introduzione era una operazione a 3 stadi: 1) si tratta-
 va di convincere della loro necessità l'opinione pubblica;
 2) di determinarle nel concreto; 3) di curarne la ^{concreta} diffusione
 con l'aiuto della macchina del partito. Nell'ambito della ri-
 forma economica in atto, l'introduzione di norme tecniche era
 quasi sinonimo di assimilazione del progresso tecno-scientifi-
 co, e nel complesso segnava la rottura con la prassi corrente
 dell'empirismo e del volontarismo.

Chi era tenuto *instanto* a farsi intererete di tale rottura non
 era la squadra con il suo maestro, ma il management amministra-
 tivo. Per il mondo del lavoro sovietico era un rovesciamento
 sostanziale, pochissimo intuito e studiato in Occidente. Il
 direttore della fabbrica, tradizionalmente occupato a gestire
 i rapporti con il ministero, la banca, e gli altri
 organismi extra moenia, doveva assumere funzioni imprenditori-
 ali classiche intra moenia. E ciò proprio nel periodo in cui
 la riforma salariale riduceva al minimo la sperequazione re-
 tributiva tra insegnere e operaio e mentre proprio l'introdu-
 delle norme tecniche restringeva i margini di autonomia nella
 organizzazione del lavoro. Per di più l'emanazione del Codice
 del lavoro (1970) e del Regolamento dei comitati sindacali
 aziendali (1971) rendeva illegali le pressioni sulla manodo-
 pera, instaurando forme di tutela della forza lavoro, generi-
 camente assimilabili a quelle occidentali.

Difatti la novità post-staliniana del rapporto di lavo-
 ro non riguardavano soltanto la gestione "legale-razionale"
 della fabbrica, ma proprio la condizione operaia. L'abolizio-
 ne delle sanzioni penali sulla disciplina ^{e sul} mobilità del la-
 voro (1956), la riduzione della giornata lavorativa a 7 ore
 (1960), la regolamentazione delle mansioni, qualifiche, sala-

ri (1958-'62), la legislazione sul lavoro e la ripresa del sin-
 dicalismo di base rafforzavano il singolo operaio nella trat-
 tativa individuale col proprio capo. Paradossalmente il com-
 plesso di interventi i quali tendevano a rendere superflua
 quella trattativa, conseguivano l'effetto opposto. D'altra
 parte condizionamenti informali erano da sempre stati eser-
 citati da una manodopera sostenuta da un mercato del lavoro
 favorevole e dall'ideologia del socialismo (Dewar, 1956; Granick,
 1961; Azrael, 1966; Brown, 1966; McAuley, 1969).

Il nuovo "scambio politico" proposto dal partito-stato post-
 staliniano alla classe operaia prevedeva il miglioramento ge-
 neralizzato delle condizioni di vita e di lavoro in cambio del-
 la rinuncia all'autonomia outarchica della squadra, del re-
 parto, della fabbrica, della singola unità lavorativa. Le ra-
 gioni del nuovo de ut des erano economiche, legate alla fase
 intensiva dello sviluppo, alle esigenze del progresso tecno-
 logico. La mediazione tra l'offerta e la domanda del partito-
 stato fu affidata alle gerarchie formali dei luoghi di lavo-
 ro (management amministrativo, partito, sindacato) le quali si

venivano a trovare così / contro gli interessi consolidati, contro
 le gerarchie informali, e per di più con le tradizionali armi
 di pressione spuntate da 1991: i riformatori, pianificatori, eco-
 nomisti e sociologi si coalizzarono per sostenere: a) la supe-
 riorità dell'organizzazione scientifica del lavoro; b) la ne-
 cessità del controllo sul fondo salari; c) la riduzione della
 manodopera ausiliaria, e più in generale la fine dell'autono-
 mia aziendale.

Il risultato fu di rendere ancora più stretta l'intesa tra il
 piccolo management e i capiooperai nella stragrande maggioran-
 za delle aziende. Anche se nelle imprese d'avanguardia, nei

grandi complessi strategici si sperimentano effettivamente

le norme tecnicamente fondate, i contratti collettivi, i comitati sindacali, a metà degli anni '70 dalle dichiarazioni ufficiali e dalle pubbliche discussioni, emerge chiaramente l'insuccesso del partito-stato nella sua azione di penetrazione nel mondo della fabbrica.

Le misure successive vanno valutate alla luce di tale insuccesso. Il rallentamento della crescita economica con una produttività del lavoro quasi dimezzata negli ultimi due piani quinquennali, caricavano di urgenza un intervento risolutore contro la resistenza passiva del management medio-basso e dei maestri. L'intera intelligenza tecno-scientifica del paese l'invocava. Ed invece il partito-stato ha preso un'altra strada, tutta ancora da definire.

Il decreto del 1979 sulla pianificazione, la carta d'identità dell'azienda, la legge sul controllo popolare (1981), la legge sui collettivi di lavoro (1983), le risoluzioni sul metodo della brigata, la riforma della scuola (1984) formano parte di questa strada. Si tratta di un ritorno al passato, di un rifiuto del sistema di relazioni esistenti nelle altre società industriali, della affermazione della propria diversità?

Una prima questione riguarda quel ritorno al passato che nell'accezione occidentale è/o hegeliana o marxiana o weberiana assume un valore negativo. In quella sovietica diviene meno semplice giudicare negativamente gli sforzi per sostituire la gestione staliniana del rapporto del lavoro con altri criteri, che si richiamano in parte negli anni '20. Un'altra

questione è la convergenza tra i due massimi sistemi, vale a dire la possibilità che almeno sul terreno delle relazioni industriali vi sia, prima o poi, una qualche influen-

za di parte occidentale. Il metodo della brigata chiude, per ora qualsiasi illusione in merito. Per ultima c'è l'ipotesi controversa sulla capacità del partito-stato di definire non solo sul piano ideologico-nominalistico, ma nella fattispecie storico-concreta, le peculiarità del suo sistema. Secondo tale interpretazione la costituzione del 1977 è l'atto iniziale di affermazione della propria identità, e diversità.

Nell'ambito delle relazioni industriali la connessione tra le varie linee di ricerca è più evidente. La prima ipotesi si basa sulla riscoperta culturale e politica, nell'URSS degli anni '80, delle soluzioni trovate al rapporto tra l'uomo e il lavoro industriale nella Russia sovietica degli anni '20. L'approccio bolscevico era stato eminentemente ideologico-dogmatico, mirando ad una trasformazione rivoluzionaria dell'uomo attraverso il lavoro, e con un'etica del lavoro le cui radici erano cristiano-protestanti oltre che marxiste-leniniste (T. W. Luke, 1983). D'altro canto Lenin, all'epoca, sosteneva l'esperimento di A. K. Gastev che mirava a creare una organizzazione scientifica del lavoro a misura del socialismo sovietico e della prima classe operaia libera dai vincoli del capitalismo (F. Kaplan, 1968; S. Lieberstein, 1975; Bailes, 1977). Alternative al taylorismo operaio di Gastev erano proposte degli altri Istituti di ricerca sul lavoro che si richiamavano alle idee di Ebedanov. Sono storie note, conosciute soprattutto attraverso le traversie, spesso tragiche, subite dai protagonisti negli anni staliniani.

Molto meno note sono le reazioni degli operai al fiorire di esperimenti, ispirati a teorie e ideologie così lontane dal loro vissuto quotidiano. In contrapposizione con qualche grup-

po operaio, residente a Mosca e a Leningrado. Coinvolto nell'attività sofisticata degli Istituti di ricerca sul lavoro, la gran massa di lavoratori manuali, ex contadini, disoccupati, viveva l'avventura del primo piano quinquennale così come era, senza professionalità e senza etica del lavoro. Manca tuttora una ricerca storica soddisfacente sull'impatto del partito-imprenditore con il mondo operaio. Andrebbero, intanto, ricostruite le fasi dell'urto, che furono molte e portarono l'una dopo l'altra, a modifiche profonde ed anche contraddittorie *della linea di condotte sovietiche.*

Se limitiamo il nostro interesse all'avvio del primo piano quinquennale, constatiamo che il periodo della Rivoluzione Culturale (1928-'32) si distingue nettamente da quello aperto dalla riforma dei salari, voluta da Stalin nel 1931. La Rivoluzione Culturale coincide non solo con i processi e le espulsioni degli "specialisti borghesi" ma anche con l'emarginazione degli esperimenti sofisticati sul rapporto tra l'uomo e il lavoro industriale. Il successo della Rivoluzione Culturale *va legato* al consenso di massa per una gestione del rapporto di lavoro diversa dal passato. La diversità stava nell'associazione operaia a fare a meno del comando sul lavoro ad opera del personale tecnico-amministrativo, a sostituirlo con una suddivisione paritaria delle mansioni produttive, delle retribuzioni.

Ricordiamo che proprio in quegli anni (1928-'32) il partito stava portando avanti la sua dirompente politica di promozione dello stato operaio qualificato a funzioni direttive (S. Fitzpatrick, 1979).

E in un clima di gran sconvolgimento sociale che vanno inserite le iniziative operate per unirsi in comuni, in collettivi

di produzione, o quantomeno per lavorare in gruppo. Gli studiosi sovietici non hanno ancora fatto luce sul movimento delle comuni e dei collettivi, e dobbiamo quindi accontentarci delle posizioni ufficiali. C'è, ad esempio, il rapporto di V. Molotov al Presidium dell'Internazionale Comunista (25 ottobre 1930), sulla situazione interna dell'URSS nel secondo anno del primo piano, dove c'è un'analisi dettagliata delle "nuove forme di emulazione socialista, di tipo superiore, come le comuni e i collettivi di produzione" (Molotov, 1930). I membri delle comuni che gestivano in modo egualitario il lavoro, il salario, le condizioni di vita, erano presentati come utofisti. I collettivi, invece, erano giudicati con minore scetticismo poiché il salario veniva distribuito proporzionalmente alla qualifica pur essendo il lavoro "comunisticizzato". Il metodo ufficialmente preferito era la "brigata d'assalto", la squadra dove ciascun operaio si impegna a produrre oltre il piano. Nel 1929-'30 i confini tra le tre forme non erano netti e le iniziative operaie pressoché spontanee. Non a caso Molotov si rammaricava fossero operai senza partito i promotori di gestioni del lavoro alternative a quella capitalistica. D'altra parte gli operai comunisti erano assorbiti dall'apparato del partito e dello stato. Essi erano ormai una minoranza rispetto alla gran massa di ex contadini, della nuova manodopera dalla quale, peraltro, il partito estrae gli elementi migliori per istruirli e farne la "sua" intelligencija. Intanto nelle comuni e nei collettivi riaffioravano il solidarismo e l'egalitarismo, propri alla prima fase dell'industriolismo *come* quasi un secolo prima in Occidente, dove s'eran poi disgregati sotto l'urto della meccanizzazione e di un mercato del lavoro sfavorevole allo manodopera. Nella Russia

sovietica della Rivoluzione Culturale solidarismo e egalitarismo apparivano naturali a tutti, fuorchè al Partito-imprenditore, il quale li considerava una ipotesi imprevedibile sul suo programma di industrializzazione. La scelta della "brigata d'assalto", la meno alternativa delle iniziative operaie, era dunque comprensibile.

La campagna staliniana del 1931 contro l'uranilovka "il livellamento sinistroido dei salari" e contro la direzione a più voci della fabbrica, aveva come bersaglio non tanto il sindacato tradunionista e la "troika" (Carr, 1980; Deutscher, 1950) ma piuttosto le aspirazioni comuniste delle avanguardia operaie.

D'altra parte la gran massa di lavoratori manuali *era* senza istruzione, senza esperienze, influenzabile: ed è ad essa, infatti, che si rivolse il Partito-imprenditore con la sua proposta di un salario legato al rendimento individuale e di una mobilità sociale elevatissima.

La formazione di una classe operaia, proletaria e urbana prese i tre primi piani quinquennali: difficile era per gli ex contadini rompere completamente il legame con la terra, trasferirsi negli appartamenti comunali in città, apprendere la professione di operaio (J. Barber, 1978). Tali difficoltà difficilmente potevano essere superate con il movimento delle comuni, oppure con un sistema di relazioni industriali di tipo occidentale. Se, infatti, fosse prevalsa una gestione comunitaria, molto probabilmente l'operaio avrebbe resistito alla

proletarianizzazione e urbanizzazione sino ad influenzare il processo di industrializzazione del paese: se invece fosse stato adottato un rapporto di lavoro simile a quello delle altre

società industriali la resistenza operaia avrebbe provocato conflitti con il Partito-imprenditore. Il compromesso staliniano evitò reazioni difficilmente controllabili, coinvolgendo *(anzi tutto)* con una retribuzione ad personam, il singolo operaio *(poi, anche)* e la squadra e il reparto, con la gestione informale dei capi.

La brigata come cellula primaria di tale gestione ha sempre mantenuto una sua storica rilevanza nel mentre veniva caricata oppure spogliata di compiti, a secondo delle varie epoche. Esso esisteva già, dunque, nel 1919 nella fase del comunismo di guerra, e nel 1929 all'avvio della "nuova economia", e poi all'epoca dello stachanovismo, ed ha resistito all'urto della riforma economica del 1965.

Il metodo Zlobin, dal nome del capomastro edile ispiratore dell'attuale sistema delle brigate di lavoro, ha le sue solide radici nelle brigate d'assalto e nei collettivi di produzione descritti da Molotov. Se scorriamo l'elenco dei saggi dedicati da Socialisticeskij Trud all'esperienza, a partire dal 1969 (l'anno in cui cominciò ad essere pubblicizzato) sino ad oggi, abbiamo una prova anche quantitativa della sua diffusione. Nel 1969 gli articoli furono due o tre, nel 1977 più di dieci, dal 1980 e poi apparve una rubrica fissa sulle "forme collettive di organizzazione e incentivazione del lavoro". Di recente la Economiceskaja Gazeta ha pubblicato quattro supplementi per spiegare il metodo e specificare i vari tipi di brigate (numero 37, 46, 51, del 1983 e numero 4 del 1984); inoltre in quasi ogni numero appaiono articoli sui collettivi e l'applicazione della legge.

Sulla base della pubblicistica e delle risoluzioni ufficiali si fa strada l'ipotesi che le trasformazioni in corso non riguardino tanto le strutture esistenti quanto il loro uso. La

novità non starebbe nel sostituire i comitati sindacali e i contratti aziendali con le brigate e i collettivi, ma nell'attribuire a quest'ultimi funzioni peculiari. Se è vero che la brigada è la forma tradizionale di organizzazione produttiva della fabbrica sovietica, (se è vero che essa è stata sinora l'anello fondamentale della gestione informale della fabbrica, il punto di riferimento del compromesso antieconomico tra il management e la manodopera, allora su di essa che il Partito-stato *dovrebbe* concentrare la sua azione. Diffusa è ormai la consapevolezza che le riforme sono fallite *a causa del* potere reale dei cosubrigata, i quali difendevano la status quo dell'unità produttiva di base. Il potere derivava dal fatto che era *sempre stato* il master a condurre la trattativa sulla mansione e la retribuzione d'ogni singolo operaio. Il metodo della brigata attualmente in vigore dovrebbe annullare tale prassi, dando al soviet della brigata il diritto e il dovere di discutere pubblicamente tempi e modi del lavoro assegnato, i criteri per la suddivisione dei compiti e quelli per la retribuzione. Le forme di brigata sono molte (b. specializzata, b. complessa, b. operante con il calcolo economico, b. con un ordine unico, b. con la retribuzione in base di risultati finali, b. con il contratto d'affalto) ma comune a tutte è l'intento di superare la concorrenza tra i membri, i quali dovrebbero infine cominciare a lavorare come collettivo. Sembra un obiettivo minimo ma è un rovesciamento radicale del rapporto di lavoro sovietico basato sull'individualismo e gli arrangiamenti extra legem. *Secondo le dichiarazioni ufficiali* un decennio di sperimentazioni ha dimostrato che il coinvolgimento alla pari e alla luce del sole di tutti i componenti della brigata assicura, più che le riforme aziendali del

1965-72, la crescita della produttività del lavoro, il risparmio delle risorse, il rispetto dei tempi di esecuzione. Pertanto il Partito-stato ha dato il suo assenso ufficiale ed anzi ha sollecitato *in ogni modo* il passaggio dalla gestione informale alla gestione formale del collettivo di produzione, suddiviso in brigate. Le regioni sono varie e complesse, ma due sono le condizioni: una oggettiva, l'altra soggettiva, che potrebbero aver pesato sulla svolta. La condizione oggettiva è la composizione della classe operaia finalmente raggiunta negli anni '80: essa è ormai giovane, istruita, urbana e agguerrita (Lane D., 1979; Kahn A., Ruble B.A., 1979; E. Bobosov, 1983; L.A. Gordon, A.K. Nazimova, 1983; A.L.A. Gordon, 1983; M. Kahn, G. Mirik, 1979; A. Pravda, 1982; A. Hegelson, 1984; N. Lampert, 1984). La condizione soggettiva è la consapevolezza della leadership brezneviana che né le prassi staliniane né i moduli occidentali garantiscono l'uso intensivo del capitale e del lavoro. Lo via prescelto con il decentramento del processo lavorativo è in apparente contraddizione con mezzo secolo di tentativi per estendere il controllo al mondo della fabbrica. Ma è questa una interpretazione corretta? Oppure il Partito-stato considera meno difficile il controllo, spazzato che sia il compromesso tra il management e la manodopera? Vero è che per intanto il metodo della brigata suscita molte perplessità. Per i pianificatori e gli economisti il decentramento è in contraddizione con il decreto del '79 sul meccanismo della pianificazione che mirava a una maggiore centralizzazione dell'economia. Per l'intelligenza scientifica che

lavora negli istituti di ricerca e nei ministeri, il comando tecnico sul lavoro manuale-esecutivo è condizione imprescindibile della produttività del capitale e del lavoro. Essa lo va ripetendo pubblicamente dal 1956, auspicando che il partito-stato ne tenga conto: la legge sui collettivi di lavoro e le risoluzioni sulle brigate deludono, ^{dunque} quasi quarant'anni di aspettative.

Infine la direzione amministrativa e i mastery giudicano la formalizzazione della gestione dal basso del piano, uno svuotamento delle proprie funzioni. L'ostilità del management e degli stessi operai specializzati è così estesa che il partito-stato è corso ai ripari emanando direttive sul ruolo degli ingegneri e dei mastery nei collettivi produttivi. Alla fine del 1982 i dati ufficiali dichiaravano facente parte delle brigate il 59% della manodopera industriale (Ekonomiceskaja Gazeta, n. 46, 1983), ma economisti e sociologi del lavoro ammettevano in via informale che la partecipazione effettiva non era più del 15-18%.

C'è poi la questione della mediazione sindacale, vale a dire la tradizionale opera di pressione del sindacalista di base sull'unità lavorativa. In passato, sulla identificazione molto frequente, nella medesima persona, del master con il funzionario sindacale si reggeva gran parte del sistema di relazioni industriali. Quanto la situazione sia cambiata emerge dalla relazione di L. Breznev all'ultimo congresso dei sindacati (marzo 1982), dove ^{venne} posta senza mezzi termini la domanda se non dovesse considerarsi esaurito il compito del sindacato sovietico. E le rassicurazioni al riguardo, date allora dal segretario generale non bastano a smentire la realtà quotidiana

na della fabbrica, dove il sindacalista di base non agisce ^{prevalentemente} in funzione del piano, ma sempre più si preoccupa ^{solo} di amministrare il welfare. Anche sul terreno dei diritti e dei doveri dell'operaio la presenza sindacale, ^{dovrebbe essere} superata dall'autogestione del collettivo di lavoro. Lo provano le norme sulla disciplina del lavoro, emanate nell'agosto del 1983, a poco distanza dalla legge ^{che risultava} tanto rigida quanto grande deve essere il timore del partito-stato che il collettivo non sia un argine sufficiente per l'assenteismo e la disaffezione al lavoro.

Ma nonostante tutto ciò - perplessità degli economisti e degli scienziati, ostilità del management, fragilità delle brigate - la svolta populista nelle relazioni industriali ^{si configura come} una scelta di fondo del partito-stato.

Conclusioni

La gestione populista delle relazioni industriali è in netto contrasto con quanto sta avvenendo in Occidente, con la desocializzazione del lavoro, con la de-istituzionalizzazione del sindacato. Mai come in questo periodo il divorzio fra i due sistemi appare consistente. Nei paesi industriali più avanzati l'innovazione tecnologica consente oggi l'atomizzazione del processo lavorativo, il che rafforza il management e indebolisce il sindacato. Nell'Urss è in corso il procedimento inverso, di ricompattazione del lavoro operaio, di esaltazione del suo ruolo sociale e politico.

Detto ciò, saremmo imbarazzati se dovessimo valutare il sistema sovietico di relazioni industriali più avanti o più indietro del nostro. Noi lo consideriamo diverso e siamo anzi incer-

ti se sia corretto usare per esso la categoria di "relazioni industriali". Nel mondo del lavoro sovietico mancano gli imprenditori, i contratti collettivi di lavoro, i sindacati, i conflitti organizzati, un mercato del lavoro formalizzato. Gli attori del rapporto di lavoro - dirigenti e operai - hanno funzioni solo in parte assimilabili a quelle occidentali. Ne hanno altre, poi, che cozzano contro la nostra logica economica al punto che ci rifiutiamo di prenderle in considerazione.

E' il caso ad esempio della brigata, che prospetta un uso per l'affronto populista del capitale e del lavoro, inadmissibile per il nostro senso comune. E infatti gli specialisti occidentali hanno cominciato a studiare il metodo Zlobin solo dopo la legge sui collettivi di lavoro del 1983, mentre hanno profuso molti apprezzamenti per il metodo Scekina. Ambedue risalgono al 1969, ma il metodo Scekina legittimava il licenziamento tecnologico, la riduzione dell'organico sottoccupato, o discrezione della direzione. L'attenzione per i due metodi ha avuto in Urss un andamento contrario: nel 1970 *Socialisticeski Trud* ha pubblicato due articoli su Zlobin e sei su Scekina, mentre nel 1983 ve ne sono 30 sulle brigate e uno soltanto su Scekina. Precisiamo che ciò non significa la rinuncia al licenziamento tecnologico: tra gli indicatori di successo del piano ^{introdotti} dal decreto del 1979, c'è la riduzione del personale, decisa però dal collettivo sulla base del metodo Zlobin. Tale esempio può servire emblematicamente a definire il sistema sovietico attuale di "relazioni industriali".

Rita di Leo

BIBLIOGRAFIA

- ABALKIN, L., Problemi teorici del meccanismo economico, «Kommunist», n. 14, settembre 1983 (trad. it. di Stefano Moy).
- AGANBEGYAN, A., Voznie pozitionie sdvigi v ekonomiceskoi zisni strani, «Eko», n. 6, 1984.
- AZRAEL, J., Managerial Power and Soviet Politics, Harvard University Press, Cambridge (Mass.) 1966.
- ADAM, J., Wage Control and Inflation in the Soviet Bloc Countries, MacMillan, London 1979.
- BAILES, K.E., Alarei Gastav and the Soviet controversy over Taylorism 1918-24, «Soviet studies», v. XXIX, n. 3, 1977.
- BARBER, J., The composition of the Soviet working class 1928-41, University of Birmingham, Birmingham 1978. *mimeo.*
- BOBOSOV, E. (ed.), Sovetskij rabocij: socialnij i duchovnij oblik, Minsk 1983.
- BROWN, E.C., Soviet Trade Unions and Labor Relations, Harvard University Press, Cambridge (Mass.) 1966.
- CARR, E.H., Le origini della significazione sovietica, Einaudi, Torino 1980.
- DEUTSCHER, I., Soviet Trade Unions: their place in the Soviet Labor Policy, Oxford University Press, Oxford 1950.
- DEMAR, M., Labour Policy in the USSR, Royal Institute of International Affairs, London 1955.
- DI LEO, R., La classe operaia nei paesi socialisti, «Contropiano», n. 3, 1983.
- -----, Operai e sistema sovietico, Laterza, Bari 1970.

Operai e fabbrica in Unione Sovietica nelle lettere alla <<Pravda>> e al <<Trud>>, De Donato, Bari, 1973.

Occupazione e salari nell'URSS, Etas Librai, Milano 1980.

L'economia sovietica tra crisi e riforme (1965-1982), Liguori, Napoli 1983.

- ELLMAN, M.J., Seven Theses on Kossyginism, <<Economist>>, n. 1, 1977.
- FESHBACH, M., Manpower in the USSR: a survey of recent trends and prospects, in "Soviet Economic Prospects for the Seventies", Joint Economic Committee, US Government, Washington (DC), 1973.
- FITZPATRICK, S. (ed.), Cultural Revolution in the USSR (1928-32).
- GORDON, L.A., Sozialnij progress rabotckogo obshchestva i perspektivij razvitiia rabochego klassa, mimeo, Moskva 1983.
- GORDON, L.A., HASIMOVA, A.K., Tekhniko-technologiceskije sdvigi i socialnoe razvitiie promislennogo jadra rabochego klassa, mimeo, Moskva 1983.
- HEGELSON, A., Finding work in the Soviet economy: employment agencies for first-time job-seekers, mimeo, Cambridge NASEES Conference 1984.
- GRANIK, D., The Red Executive, Doubleday, New York 1961.
- GROSSMAN, G. (ed.), Money and Plan, University of California Press, 1968.
- KAHN, A., RUBLE, B.A. (ed.), Industrial Labor in the USSR, Pergamon Press, 1979.
- KAHN, M., MINK, G., Les ouvriers en URSS: statut economique et social, <<Le courrier des pays de l'Est>>, n. 234, 1979.

- KAPLAN, F., Bolshevism Ideology and the Ethics of Labor, Philosophical Library, New York 1968.
- KURASVILI, B.P., La gestione statale dell'economia nazionale: prospettive di sviluppo, <<Sovetskoe Gosudarstvo i Pravo>>, n. 6, 1982 (trad. it. Stefano Moy).
- PUSHHIRSKY, F., Limits of Reform, <<Problems of Communism>>, n. 6, 1984.
- LUKE, T.W., The Proletarian Ethic and Soviet Industrialization, <<The American Political Science Review>>, vol. 77, n. 3, 1983.
- LIEBERSTEIN, S., Technology, Work and Sociology in the USSR: the NOT Movement, <<Technology and Culture>>, vol. 16, n. 1, 1975.
- LAMPERT, N., Job security and the Law in the USSR, mimeo, European university Institute, Firenze 1984.
- LANE, D., O'DELL, F., The Soviet Industrial Worker, St. Martin Press, New York, 1978.
- MC AULEY, M., Labour Disputes in Soviet Russia 1957-1965, Clarendon Press, Oxford 1969.
- MOLOTOV, U., La nuova tappa, Edizioni di Cultura sociale, Paris, 1950.
- MORE, A., The Soviet Economic System, Allen & Unwin, London 1977.
- PRAVDA, A., A "Working Class"? <<Problems of Communism>>, nov.-dec. 1982.
- RUTLAND, P., The Brigade System in Soviet Industry: an Assessment, mimeo, Cambridge 1984.
- SCHROEDER, G., Soviet Economic "Reform" Decrees: More Steps on the Treadmill, in "Soviet Economy in the 1980: Problems and Prospects", Joint Economic Committee, Washi U.S. Government, Washington (DC), 1982.
- TRAPEZNIKOV, U., Gestione economica e progresso tecnico-scientifico <<Pravda>>, 7 maggio 1982. (tr. it. Stefano Moy)

- UALAUOJ, A., Perfezionando il meccanismo economico, <<Pravda>>, 10 e 12 novembre 1977 (trad. it. in <<Rassegna sovietica>>, n. 3, 1978).
- WILCZYNSKI, J., L'economia dei paesi socialisti, Il Mulino, Bologna 1973.
- ZASLAUSKAIA, I., Lo stato dell'economia sovietica. Il rapporto siberiano, Centro "Gino Germani", Roma 1984.
- BIELINSKI, J., Planification et Gestion au niveau de la branche industrielle en Europe de l'Est, <<Revue de l'Est>>, vol 1, n. 1, 1970.

Chapter 2.1.

ALLOCATION VS. PRODUCTION STATES: A THEORETICAL FRAMEWORK.

Giacomo Luciani

Possibly nowhere else as in the Arab world the crucial importance of the economic foundations of the State was more clearly borne out by historical developments in contemporary times. The contrast between the 6 thousand years old record of centralized State structure in Egypt, and the total lack of any stable authority structure in the Arabian peninsula until well into the present century could not be more marked. Ecological and economic factors have conditioned the existence of State structures and the geographic reach of their authority throughout Arab history.

Thus one does not need to believe any schematic and deterministic model to point to the importance of the economic foundations of State structures in shaping the basic parameters of Arab politics. Economic realities condition the total resources that any single State structure can muster - and until only a few decades ago these resources were in some cases simply insufficient to permit the consolidation of States that, as a consequence, could disappear as fast as they arose. Secondly, the nature of the predominant productive processes conditions certain basic parameters of existing State structures, such as the degree of centralization and the tendency to authoritarian rule. Finally, the nature of the sources of income of the State influences the basic rules of political life in each individual country. While this paper will be devoted primarily to a discussion of the latter aspect, the first two aspects must also be kept in mind, as they are equally important.

In the preceding lines we have already implicitly made use of a distinction that needs be explicitated for the rest of this paper. In the English usage the term state is almost indifferently meant as indicating any independent country as well as the structure of power and authority that exercises

Allocation vs. Production States - G. Luciani

the attributes of sovereignty within it. In this paper we address the question of the nature of the State only in the latter of the above mentioned meanings, and will stress the distinction by using a capital letter whenever the term State is used in this sense. While "country" will be used most frequently, in some cases state, with a small s, will be used to mean the country as a whole¹.

Economic Realities and the "Size" of the State.

A State structure will tend to be stable in history if it commands sufficient resources to guarantee its own survival. This implies primarily the ability to resist outside aggression, but it implies as well the ability to effectively exercise its authority over the territories that fall - or are generally believed to fall - under its sovereignty. The resources that are needed to enforce State authority are greatly variable as a function of structural (geographic, demographic) and political realities, and the ability to resist outside aggression is also a function of the intensity of such aggression. Thus it is difficult to say whether a given economic system does or does not offer the potential to sustain a stable State structure: yet it is evident from Arab history that in many cases States could be wiped out when exposed even to small-scale aggression, and in other instances States were in fact not able to exercise their authority over territories that they nominally controlled, and that no other State claimed for itself.

The history of Arabia since the XVIII century (or, for that matter, before) up until World War II, with the alternating fortunes of the Al Saud, the Al Rashid, the Sharifs, plus the Ottomans and their formal subjects in Egypt, epitomizes the case of a region in which emerging State structures did not have sufficient economic instruments to consolidate and survive the errands of fortune. Elsewhere in the Arab world, the constant tension between city and countryside, sedentary and nomadic, was a manifestation of the difficulty of exercising authority over

1. Discussions on the nature of the State in the Arab World are not frequent in the literature. A recent exception is Waterbury's Egypt Under Nasser and Sadat, that has a chapter specifically devoted to "The Nature of the State and of the Regime". Waterbury does not feel the need to clarify in which sense "state" is meant, and uses a small s, but he is helped by the fact that the book deals with only one country. Kerr's Rich and Poor States in the Middle East offers an example of the alternative utilization of state beginning from the title itself. More generally, I found in oral discussion of the topics covered by this paper that the distinction is not necessarily clear to most listeners.

the State's political domain. Time and again as we read Arab history we meet state structures perennially struggling with insufficient financial resources: the result of extravagance in some cases, but of objective conditions in many others, of oil resources - two interconnected developments - that State structures appear to have consolidated and extended their authority over their entire territory. "Pacification" took a long time to the colonial powers to achieve, and it is not by chance that the cost-conscious British Empire only became interested in direct rule over some Arab territories well into the present century, after the potential for oil production had been clearly proven. In many cases, the colonial state structures were the first to effectively rule their claimed territories; and almost all the state

1. No biography fails to tell us how Abdalaziz Ibn Sa'ud was perennially struggling with lack of money, and he was in no way unique. The Khedives fell under British protection because of their debts. In the case of the latter, extravagance was the cause more than the demands of government functions, but in most cases Arab rulers cannot be called extravagant compared to contemporary practice in Europe at their time. More generally, this is what Elbaki Hermassi has to say on the situation in the Maghreb:

"Etat aussi parvenu à assurer un minimum de stabilité en récusant effectivement sinon la dissidence tribale elle même, du moins ses prétentions au pouvoir, l'Etat maghrébin du XIX^e siècle devait résoudre certains problèmes tenant aux couts économiques et sociaux de l'appareil bureaucratique. Comme dans tout système politique patrimonial, le problème qui s'imposait de plus en plus à l'attention des gouvernements était le maintien d'un système fiscal capable d'entretenir la bureaucratie et l'armée dans une économie qui était encore largement au niveau de subsistance. Tout chercheur tant soit peu familier avec la région qui nous intéresse sait les rapports étroit entre les problèmes fiscaux et le financement de la bureaucratie. Tout projet entrepris par l'Etat, notamment ceux relatifs au développement de l'armée et aux transformations économiques, devait être financé par un impôt plus lourd, payé en argent et en nature. Le nombre des intermédiaires augmentait avec la somme des exigences fiscales de l'Etat et la corruption aussi. Les conséquences en furent que la population essayait de se soustraire à l'impôt et, plus tard, ceci ammena l'affaiblissement de l'Etat." Elbaki HERMASSI, "Etat et Société au Maghreb", Editions Anthropos, Paris 1975, p.36

structures that existed in Arabia until World War II could only survive thanks to British subsidies. Even after World War II, a fortuitously independent Libya could not really sustain a State structure until oil exports began in the late '50s; still in 1960, British aid and American payments for the leasing of Wheelus base accounted for 35 per cent of Libyan GNP, and substantially all the State's revenue¹.

Oil has drastically changed the picture. In most cases, it has provided the weaker State structures with abundant financial resources, and nowadays revenue is not in many cases the factor effectively limiting expenditure. In other cases, States in poor and weak countries, while not blessed by oil revenues, still managed to substantially increase their income, by encouraging migration or otherwise tapping foreign resources, both regionally and internationally. Thus today it is almost nowhere the case that the very existence of a State structure is endangered by the lack of resources: still, the relative importance of the resources supporting each State is greatly variable.

One is tempted to believe that differences in State income per subject (i.e. per capita) reflect differences in per capita GDP, on the basis of the assumption that the ability of individual States to appropriate a certain share of GDP is a constant in the short term. Yet this is certainly not the case for the oil producing countries, where the causal chain is inverted, and State income determines GDP rather than the other way round. In these countries differences in per capita GDP simply reflect the variable income opportunities and spending preferences of each State structure - indeed State income cannot in any meaningful sense be considered as being part of GDP until it is actually spent, and then only as far as it is spent domestically.

The existence of an economic surplus which the State may mobilize for its own purposes is a necessary but not sufficient condition for stabilization of State formations. History tells us that States that commanded much larger resources than any or all of their potential adversaries still decayed and succumbed. This is in itself a fascinating

1. I discussed this case in my "L'acqua, il petrolio e la natura dello stato in Libia" (Water Oil and the Nature of the State in Libya, an essay published as appendix to G. Luciani, "L'Opec nell'economia internazionale", Torino, Einaudi 1976) pag. 121-3. Unfortunately, no data are available for the years preceding 1960. It is interesting to look at the technical papers that were prepared at the time of Libya's independence: see J. Lindberg A General Economic Appraisal of Libya, United Nations, 1952, and B. Higgins The Economic and Social Development of Libya United Nations 1953.

Allocation vs. Production States - G. Luciani

aspect of historical analysis, but we shall not pay any further attention to it in this paper.

Can one speak of "hydrocarbon societies"?

The stability of State formations is increased if, beyond being able to appropriate resources for their own ends, they also play an economic role which objectively increases the sum total of resources available to the country that they run. While this in itself is neither a necessary nor a sufficient condition for stability of State formations, it is reasonable to expect that States that perform a useful economic function will be more easily accepted in the specific form and configuration that they take¹. Thus the

1. Some authors have argued against this approach. Iliya Harik in "The Mobilization of Peasants - A study of an Egyptian Community" Indiana University Press, Bloomington & London, 1974, (p.267-8)

writes:

"The idea that environmental factors make changes in a certain structure necessary in order to fulfill functional requisites of the system is not only teleological but also posits performance as the basis of survival or decay. Under such a perspective, the paramount question is "What functions must be performed to ensure the survival of that unit and all others of the same type?"...There is no doubt that human behavior on the individual and the collective levels is to a large extent purposive. Yet social behavior cannot be viewed exclusively in terms of excellence of performance toward the collective good. Human history has not provided a mechanism for control of social behavior on the basis of excellence of performance. Moreover the survival concept is not often the main criterion of social change, and it is too general to serve as a meaningful explanation of sociopolitical change. Indeed history provides us with many instances where political structures survived at a mediocre level of performance, of which the last two hundred years of Ottoman history provide an adequate illustration"

While I fully share Harik's mistrust of the ability of governments to display excellence of performance I think that the inability to allow the achievement of historically acceptable economic results is a cause of their decay and eventual disappearance. Harik's argument cannot be pushed to the conclusion that the economic function of a State is irrelevant to its perpetuation.

Allocation vs. Production States - G. Luciani

character and behaviour of State formations is influenced by the prevailing features of economic life in the countries that they rule.

Writing on this in our days is made difficult by the concrescence of powerful interpretations that were advanced in the past. From Marx to Weber to Wittfogel, this point was repeatedly made. One hopes to be able to use what is, in itself, a very simple idea without necessarily undergoing a burdensome re-reading of the available literature.

With reference specifically to the Middle East, the importance of water as long as the prevailing economic activity is agriculture has repeatedly been noted. There is, of course, Wittfogel's stress on hydraulic societies¹: his argument appears to us today greatly overextended, and it has been criticized from a historical point of view. Yet, it is difficult to deny, as we look at the history of what is today the Arab world, that the extraordinary resiliency of State formations based on the Nile and the Mesopotamian valley respectively, as contrasted with the extreme variability of State definitions elsewhere, has a great deal to do with water and irrigation. And while the need for irrigation works does not necessarily lead to a centralized and authoritarian State, the fact is that since the opening of the Fayyum the State in Egypt has consistently been

1. Karl WITTFOGEL, "Oriental Despotism", Yale University Press, New Haven, Ct, 1957:

"Thus the hydraulic state fulfilled a variety of important functions. In most instances it maintained crucial hydraulic works, appearing in the agrarian sphere as the sole operator of large preparatory and protective enterprises. And usually it also controlled the major non hydraulic industrial enterprises, especially large constructions. This was the case even in certain "marginal" areas, where the hydraulic works were insignificant.

"The hydraulic state differs from the modern total managerial states in that it is based on agriculture and operates only part of the country's economy. It differs from the laissez-faire states of a private-property-based industrial society in that, in its core form, it fulfills crucial economic functions by means of a commandeered (forced) labour" (p.48)

"The hydraulic state is a genuinely managerial state. This fact has far-reaching societal implications. As manager of hydraulic and other mammoth constructions, the hydraulic state prevents the nongovernmental forces of society from crystallizing into independent bodies strong enough to counterbalance and control the political machine." (p.49)

7

Allocation vs. Production States - G. Luciani

centralized¹, and prosperity and ruin closely coincided with greater or diminishing central political authority.

Yet the importance of water and the form of its availability or lack of it in shaping political institutions and political life, and ultimately dictating the essential characters of State formations, does not necessarily point in the direction of Wittfogel's argument. More recently numerous authors, and especially anthropologists, have pointed to the importance of water management in shaping the social and political life of specific communities².

1. Waterbury ("Hydropolitics of the Nile Valley", Syracuse University Press, 1979, Syracuse N.Y.) summarizes the objections of archeologists and ancient historians to Wittfogel's interpretation:

"Butzler and others do not find convincing evidence in Pharaonic Egypt to support this view. To the contrary:...it seems, therefore, that ecological problems were preeminently handled at the local level, at least until the opening up of the Fayum in the Middle Kingdom." (p.27)

2. I have in mind both the consequence of irrigation techniques on one hand and the consequences of lack of water and precipitation (generating nomadism) on the other. A review of these studies is in Dale F. Eickelman, The Middle East - An Anthropological Approach, Prentice Hall, Englewood Cliffs NJ, 1981, pages 46-72. I find that Eickelman's criticism of some of these studies goes a bit too far. In particular it is hard to agree that Evans-Pritchard's The Sanusi of Cyrenaica could do without the section in which the social structure of Bedouin tribes is described. To the contrary, it is necessary in order to understand not just the origins, but the limitations of the Sanusi's political role as well. It allows us to understand why after the end of the external pressure that had brought the order into open political prominence, the Sanusi did not have any solid roots in their own country, but were financially entirely independent on the outside, and politically little more than tolerated. The point is that, up to the discovery of oil, Libya in the post-War period was, if anything, poorer than it had been in the early part of the century, and could not sustain a State in 1950 just as in 1900. The analysis of the ecological and economic conditions at the turn of the century is therefore relevant, at least up to the point when the economic environment changes with the discovery of oil.

8

Allocation vs. Production States - G. Luciani

A point which seems to have been overlooked - at least I was not able to trace it anywhere in the literature - is that the political impact of oil is in many ways similar to that of water, and at the same time different in a few crucial respects.

Oil, of course, is a liquid. This is more than a superficial coincidence because it means that the production and transportation of oil is best effected through the creation of an integrated network of hydraulic installations. There is an intrinsic need for centralized coordination: the latter was often provided by non-State entities in the industrial countries and internationally (e.g. Standard Oil before 1911, the informal "understanding" between the major international oil companies thereafter; or through regulatory agencies such as the Texas Railroad Commission). But in the Middle East no such entities were available indigenously, and the task has naturally been viewed as pertaining to the State, this being increasingly the case in the industrial countries as well.

Furthermore oil, just as complex irrigation, requires a "specific type of division of labour"¹, one which clearly sets aside a technocratic layer that has the geological, chemical, financial knowledge which is necessary to successfully manage oil operations.

Another similarity is that oil, like water, is found in "basins" and "provinces" While the need for integrated management is felt, strictu sensu, only at the level of the individual field, much can be gained through coordination at a higher level as well. This has had consequences over the territorial definition of Arab States: not only certain demarcations became very contentious, but others almost ceased to be so: typically regions with no oil shelved the secessionist tendencies that they might have cherished in past times (Hijaz) or accepted federal arrangements with oil-rich neighbours (the United Arab Emirates); or the central location of the oil basins compensated for strongly rooted centrifugal forces: in the case of Libya, the three regions of Tripolitania, Cyrenaica and the Fezzan were effectively glued together by the fact that most oil lies nicely in between them.

But there are important differences as well. A first crucial difference between oil and water is that the former does not require the mobilization of large numbers of the

1. "The characteristics of hydraulic economy are many, but three are paramount. Hydraulic agriculture involves a specific type of division of labour. It intensifies cultivation. And it necessitates cooperation on a large scale." Wittfogel, op. cit.(p.22).

Allocation vs. Production States - G. Luciani

population. Quite to the contrary, oil production is a highly automated business, in which few are employed, and a relatively high percentage of those few are specialized, full time labour. The vast majority of the population is not at all involved in oil operations.

A second capital point is that oil, differently from water, is of no immediate interest to the survival and well being of the vast majority of the domestic population. To be sure, oil products are consumed, but direct access to oil is not important per se, as direct access to water was and still is. What is important is access to oil revenue, that enables the consumer to buy a wide array of goods, including oil derived products. Thus the vast majority of the domestic population is not involved with oil either as far as production or as far as utilization is concerned. Their interest is in oil revenue, i.e. it is mediated, and mediated by the State.

A very important corollarium of the second difference is that oil is mostly utilized abroad. Be it in crude or refined form, oil has value only to the extent that it is exported. Oil is not traded domestically in the oil producing countries. Because oil valorization implies a relationship with the rest of the world, it tends naturally to fall within the responsibility of the State, and creates solidarity among its subjects.

Thus the specific characteristics of oil production and trade may well be said to have an impact on the stability and configuration of State formations. Yet it would be a mistake to follow Wittfogel's lead and propose some theory of the "hydrocarbon society". There is a distinct danger of exaggerating the argument and overlooking the fact that oil, just as water, is not the only significant dimension.

The point is that in the latter decades many aspects of economic life have tended to increase the economic role and impact of the State. Independently of the ideological orientations of each government, international realities forced individual States into taking some fundamental steps such as issuing a fiduciary monetary instrument to be used within their boundaries, or adopting complex economic legislation. While in most cases foreign trade had always been regulated, the significance of such regulations has increased because of the growing importance of international trade on commonly expected standards of living. Furthermore in most instances the State vested into itself the responsibility for the upkeep and improvement of basic infrastructure: roads, transportation, mail, telephone, power, water, etc. To the point that today hardly any economic activity is conceivable which is not in some way related to and conditioned by the active presence of the State.

Allocation vs. Production States - G. Luciani

The tendency towards a direct State role is of course very significant from the political point of view. State formations that appeared to be entirely artificial and haphazard at the time of their creation 50 years ago or less are nowadays a deeply rooted reality which would be quite difficult to modify. The current debate over the reversibility of Israeli occupation in the West Bank is very significant in this respect, and one is tempted to believe that the collapse of the State in Lebanon may be connected to the fact that the Lebanese State played a relatively smaller economic role than most other Arab States.¹ The strenght of established conditions has little to do with what is commonly called political legitimacy, but is nevertheless an important fact of life. Indeed, as the experience of the EC clearly demonstrates, the inertia of State presence in economic life is very considerable, and generates a kind of particularism and attachment to the status quo which is not easily overcome even in the presence of an explicit political drive to do so.

Some of these aspects will be taken up elsewhere within this project: suffice here to say that any attempt to portray oil producing countries as "hydrocarbon societies" would be an unacceptable simplification.

Rich and Poor States

A different approach to the analysis of the impact of oil on the political life of the Arab countries was recently attempted in a well known collective book edited by Malcolm Kerr and El Sayyid Yassin. Because of the similarity of their approach to what is proposed in this paper, allow me to quote rather extensively from Kerr's Introduction:

"The revolution in oil prices in the 1970's has had profound effects throughout the world, nowhere more dramatically than in the Arab states; (...) The oil being located mainly in the most thinly populated and, until recently, backward and remote of the Arab states, while the financial requirements of the others grow space, the overall prospects for regional progress are complicated

1. One is also tempted to underline that to the extent that the Lebanese State did play an economic role, it has not entirely collapsed: the mail is delivered, civil servants receive their pay, and, most importantly, the Central Bank was not touched and manages monetary circulation within strict orthodoxy rules. At the same time the Lebanese State did lose control over custom revenue, and this is an important dimension of its progressive disgregation

Allocation vs. Production States - G. Luciani

and problematical. What is certain is that despite the differences among them, the societies of all Arab states, oil producing and non-producing alike, have been engaged in a common process of structural change.

"On the social level the engine of change is the massive migration of manpower to the oil states, a phenomenon with consequences of fundamental importance to the sending and receiving countries alike. On the economic level it is the accumulation of financial assets in the oil states and their availability for circulation throughout the region. On the political level it is the new belief that power grows, not out of the barrel of a gun nor out of the appeal of a revolutionary leader or movement, but out of an ample state treasury.

"As for the implications of the oil boom for public policy in the Arab states, perhaps the most important are the steps that may be taken toward regional economic integration. (...) economic unity looks like a possible short cut to the long elusive goal of political unity (...) If economic unity could become a short cut to political unity, the fact remains that economic unity will not impose itself by any natural process outside a political context"

The rest of this paper moves from essentially the same facts and preoccupations, and simply tries to move further in one respect, i.e. in the analysis of the nature of the State. Indeed in the whole of Kerr's book very little is said about the State within the states, with the exception of a few very important paragraphs in the chapter by Hazem El Beblawi, which we shall quote later.

The Notion of Rentier State

Finally, some authors have put forward the notion of rentier State to describe the situation of the oil producing countries. While this concept is quite frequently used I was not able to find a full fledged analytical treatment of its meaning and implications. Yet, I believe this concept to be a less than optimal tool of analysis, for reasons which I shall now clarify.

A first problem is connected with the loose utilization of the term state. It is not usually made clear whether reference is made to the country as a whole or specifically to the State within it. Attempts to consider entire countries as rentier seem highly questionable: within each

Allocation vs. Production States - G. Luciani

country rentiers and non-rentiers coexist, albeit in different proportions. What is the critical proportion of rentiers that would allow us to classify the entire country as being rentier¹?

Most frequently reference is made to the balance of payments, looking both at its equilibrium and at its composition. There seems to be a tendency to equate a deficit with being a rentier country, possibly because rentier is implicitly equated to parasite. There is also a tendency to call rentier any country that has a deficit in her trade balance, or whose exports consist mostly of depletable mineral products, or depend on imports to cover a large share of their food needs, or whose balance of payments income substantially depends on invisibles (particularly tourism) and/or remittances and other unilateral transfers. Clearly, if we were to follow these criteria, we would come to the conclusion that there are a very large number of rentier countries around the world, and that almost all Arab countries fall within this category. I believe, however, that this approach will not resist

1. Beblawi writes: "With the oil money, the middleman mentality was given a pronounced rentier content. Trade is mixed with speculation. Profit - and incomes in general - are not always related to risk-bearing or merit. Rather they are privileges of position and status. Citizenry and social status are of paramount importance here. productivity is to a great extent an alien concept and hardly fits with an oil economy" (The Predicament of Arab Gulf Oil States: Individual Gains and Collective Losses, in Kerr & Yassin eds. op. cit., pag.213). While this description is correct and captures a basic trait of economic reality in the oil producing countries, I am not entirely convinced that it can be developed into an analytically relevant category, nor that rentier is the most appropriate characterization in this respect. Of course, social status is paramount everywhere in the world, and speculation can be seen in Wall Street as well as in the Souk al Manakh: granted, the intensity of the phenomenon is different, but does this make a qualitative importance? It is my impression that the behaviour of all individuals in these economies, from speculator to taxi driver, is determined by the pattern of State spending and State policies. People do not engage in production or in productive investment because the role of the State, as recipient of oil income and channel for its transformation into GNP, is such as to discourage anyone from doing so. Thus I believe that concentrating attention on the behaviour and greed of individuals is analytically inappropriate because it mistakes an effect for its cause.

Allocation vs. Production States - G. Luciani

critical analysis, because it is not supported by any clear definition of rent. Furthermore, it is not useful because it conceals rather than highlight differences: at night all cats are grey and all Arab countries are rentier.

The second most important problem with the frequently used notion of rentier state (country) is that the notion of rent itself is one whose boundaries are ill-defined. It is clear that oil production, inasmuch not all oilfields are equal and one can assume that oil prices are determined by the "marginal" producing oilfield (this being a questionable interpretation anyhow), generates a rent¹. The same is true for infrastructure for international transportation, such as the Suez Canal or various pipelines. One could also argue that the tourist industry generates a rent inasmuch its success is linked to specific locations having certain attractions, and not just to the intrinsic quality of the service being offered. Finally, one could argue that the income of migrants to the oil producing countries is mostly derived directly from the oil rent, thus part of a mechanism "circulating" the oil rent; in this sense, therefore, the remittances of migrants could also be considered as being a rent.

Yet this extensive line of reasoning has dubious merit. The fact that I receive a salary from someone whose income is mostly rent does not turn my income into a rent: it still is a salary. In the case of tourism, while the positional element is certainly there, the relative weight of this element relative to the offering of services is not paramount. It is only in the case of oil and transportation facilities that income is totally unrelated to cost of production, and rent is by far the prevailing element.

In any case, it is necessary to introduce the distinction between rentier State and rentier country. While the latter is artificial, the former may have some merit. The fact that an economic system (country) is in a position to receive a rent from the rest of the world does not tell us much about political life in that country. But if the State is in a position to receive such a rent directly, then we should expect consequences. The peculiarity of oil income, and in some cases of income from transportation facilities, is that it accrues directly to the State. In most other cases, including tourism and remittances, the

1. And yet, oil being depletable, to what extent is "oil income" a rent? to what extent, indeed, is it properly "income" rather than a form of asset liquidation? I personally fully agree with Beblawi when he writes: "What is usually referred to as the huge income of OPEC is a misnomer. From OPEC's viewpoint there is no income earned; there is only an exchange of assets." (ibid. pag.167)

Allocation vs. Production States - G. Luciani

State can benefit only through taxation. The fact that in some countries the State may have a monopoly on tourist trade should be understood as a form of taxation, no differently from similar monopolies on cigarettes, salt, petroleum products etc.

The problem is that as we pursue our analysis we will find that all State income reflects one form or another of taxation, and equating taxation with rent is inappropriate. Technically speaking, oil income as well is largely collected through taxation. Thus I am afraid that even if it clearly defined and delimited, the notion of rentier State may be shown to be analytically deficient.

Allocation and Production States defined

It is for these reasons that I prefer to propose a new categorization that, instead of looking at the nature of the income of the State looks at its origin, domestic or foreign. The essential impact of oil production and exports is that they free the State from the need of raising income domestically. It is oil exports that play an essential role in this respect even more than oil production per se: the State in a country in which a lot of oil were produced but none exported may or may not be called rentier, but does not appear to be essentially different from any other State whose income depends on domestic sources. In both cases it is the overall strength and productive capacity of the domestic economy that conditions the income of the State. On the contrary, if oil is mostly exported, and the income of the State is mostly linked to the exportation of oil, then that State is freed from its domestic economic base, and sustained by the economic base of the countries which are importing its oil.

Such a State will inevitably end up performing the role of allocating the income that he receives from the rest of the world. It is free to do so in a variety of ways: among the various purposes for which money is spent, the strengthening of the domestic economic base may be included, but this is not necessary. Even if this happens to be one of the goals of the State, as long as the domestic economy is not tapped to raise further income through domestic taxation, the strengthening of the domestic economy is not reflected in the income of the State, and is therefore not a precondition for the existence and expansion of the State.

On the contrary, whenever the income of the State is based on tapping the domestic economy through whatever array of fiscal instruments, the State can grow and perform an allocative function only to the extent that the domestic economy provides the income which is needed to do so. Growth

Allocation vs. Production States - G. Luciani

in the domestic economy is one of the various "luxuries" that the State can buy with its oil income in one case, it is an essential precondition for its existence and growth in the other. Clearly, all States aim at performing an allocative function, because in a sense this is what politics is about; and all States perform some allocative function. However for those that depend on income from abroad, allocation is the only relationship that they need have to their domestic economy; all others are riding the back of their domestic economies.

Hazem el Beblawi captures the essence of the problem when he writes:

"The situation in the Gulf oil states is so peculiar that they are in many ways economies in reverse. For them generating income is less of a problem than spending it. Everywhere else, governments are not on the whole 'income earners' and have therefore to concentrate on being tax collectors: by contrast governments in the Gulf are in fact able to distribute benefits and favors. L'Etat Providence if it existed at all is probably best represented in the Gulf area. As the oil sector - virtually the sole productive sector - is owned by the government, it is imperative to devise ways and means of enabling some of the oil earnings to percolate down. To the tribal tradition of buying loyalty is now added the need for the redistribution of part of these earnings to the population. As welfare states in which the unprecedented provision of free services is second to none, the Gulf states provide their populations with a complex array of services and benefits: free education, free health care, soft (sometimes free) loans, grants, subsidies...etc. In a very real sense, this is a negative tax system whereby citizens levy various forms of impositions on governments."(1)

I believe, however, that this situation is not solely confined to the Gulf, and deserves a generalized treatment, contrasting those States that are able to receive income from abroad directly, and those that, on the other hand, must essentially rely on taxing the domestic economy. Accordingly, I propose to call the first group of States

1. Beblawi, op. cit., pag. 213-4.

Allocation vs. Production States - G. Luciani

"allocation States" and the second group "production States". The terminology is questionable, and I am sure that it can be improved upon, but the distinction is clear: in the first group the State derives his income from the rest of the world, in the second case it derives it from the domestic economy.

Which are the sources of income from the rest of the world that generate allocation States, beside oil? We already mentioned some of them. Transportation infrastructure of an international relevance generally is a source of State income from abroad. Aid, be it economic, military or political, is also a source of income from abroad, although the fact that it is sometimes in kind or tied limits the freedom to allocate it among different alternative purposes.

On the other hand, taxation on international trade is not a source of income from the rest of the world because the burden of such taxes falls on the domestic consumer or producer, not on the foreign importer or exporter. A possible exception is the case of taxation on exports of goods whose demand is price inelastic: but apart from oil this is an empty category. Neither are migrants' remittances a source of income from the rest of the world because they belong to the migrant, not to the State. The State may attempt to tax the income of migrants, but is in no position to do so before it is repatriated. It is only after remittances have entered the domestic economy (and generally not immediately after, because of the need to encourage migrants to repatriate their income) that they can be taxed and become a source of income for the State; by then, the State is taxing the domestic economy. The same reasoning applies to the tourist trade: if tourist establishments are privately owned, the State must tax the owners; if they are publicly owned we have, in fact, a 100% tax on the income of their owners. True, the State may try to make some money by taxing tourists at the airport, or imposing an artificial exchange rate, but again little more than appearances are involved: if I ever stayed at the Meridien in Cairo and were allowed to pay in Egyptian pounds, the price of a night at the Meridien, expressed in Egyptian pounds, would increase.

Unfortunately, normally available international statistics do not provide us quite with the necessary breakdown of government income. It is expected that within this project other authors will concentrate on an in depth analysis of the structure of government income, and this paper will be revised accordingly. In the meantime, we will rely on the available distinction between tax and non-tax income. The problem with this breakdown is that while oil income is appropriately included among non-tax income, in

Allocation vs. Production States - G. Luciani

some cases domestically generated income may be included as well. This is specifically the case of profits of domestic enterprises; we may assume that their impact is minimal, as these profits seldom are of great consequence, and most frequently do not exist at all. In some cases it is not made clear whether non-tax income does or does not include grants from abroad. Finally, as most governments run a deficit, it is important to consider how this deficit is financed, whether from domestic or foreign sources. Loan financing of government expenditure from the domestic economy cannot simply be assimilated to non-tax income. The political impact of government debt is unclear: because while in a production State one may safely assume that the public will view a growing public debt as a preliminary for increased taxation in the future, the same is not true in an allocation state. At the same time, whoever buys government bonds even in a production State certainly does not feel the same as if he were paying the same amount in taxes. It is tempting to conclude that any State, to the extent that it finances its expenditure through borrowing and printing money rather than taxation, is behaving like an allocation State, although we know that its position is untenable in the long run. On the other hand I have little doubt that loan financing from abroad is not politically different from grants or oil income, as these loans are often politically motivated, and the borrower does not normally perceive himself as being fully responsible for repayment.

If we accept to base our discussion on the relative importance of the tax vs. the non-tax income, the data in Table 1 give a first impression of the position of a group of Eastern Arab countries. These data are drawn from a paper by ECOWAS and include Iraq and Saudi Arabia. In the Statistical Appendix the reader will find more detailed data from the IMF that cover a larger number of Arab countries: however the IMF publication does not cover a number of key countries (namely: Algeria, Libya, Iraq, Saudi Arabia, Qatar, Lebanon) and are therefore less suitable for inter-Arab comparisons.

The countries covered in the table are clearly separated into three categories:

- countries in which government revenue is a substantial ($\geq 50\%$) portion of GDP; in all cases, non-tax revenue in these countries is by far more important than tax revenue;
- countries in which government revenue is not a substantial part of GDP, and non-tax revenue is more important than tax revenue;
- countries in which government revenue is not a substantial part of GDP and is made up mostly of tax revenue.

Allocation vs. Production States - G. Luciani

Table 1 : Government Revenues and their Ratio to GDP in W.Asia, 177-82
(millions of national currency units; percentages in parenthesis)

Country	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Oil producers:						
<u>Bahrain</u>						
Total Revenue	260.7 (39.8)	273.9 (37.7)	280.0 (28.6)	445.6 (32.6)	535.6 (34.6)	560.0 na
tax	54.9 (8.4)	55.2 (7.6)	na na	na na	na na	na na
non-tax	205.8 (31.4)	218.7 (30.1)	na na	na na	na na	na na
<u>Iraq</u>						
Total Revenue	1303.7 (22.6)	1850.0 (26.8)	2616.0 (26.0)	3650.0 (25.3)	5025.0 na	na na
tax	na na	258.2 (3.7)	314.3 (3.1)	373.2 (2.6)	487.2 na	na na
non-tax	na na	1591.8 (23.1)	2301.7 (22.8)	328 (22.7)	4537.8 na	na na
<u>Kuwait</u>						
Total Revenue	3033.1 (74.8)	3096.7 (73.8)	3803.6 (59.1)	6968.3 (94.5)	6403.2 (94.7)	5279.0 na
tax	186.5 (4.6)	323.3 (7.7)	148.5 (2.3)	208.9 (2.8)	225.1 (3.3)	292.0 na
non-tax	2846.6 (70.2)	2773.4 (66.1)	3655.1 (56.8)	6759.5 (91.7)	6178.1 (91.3)	4987.0 na
<u>Oman</u>						
Total revenue	520.5 (59.1)	502.3 (56.3)	692.2 (59.0)	923.7 (50.7)	1262.2 (54.0)	1203.0 (...)
tax	169.7
non-tax	350.9 (39.0)
<u>Qatar</u>						
Total revenue	8154.4 (56.9)	8225.1 (52.4)	11743.0 (53.9)	19003.0 (65.3)	19243.0 (...)	18083.0 (...)
tax	102.0 (0.7)	112.6 (0.7)	115.0 (.05)
non-tax	8052.4 (56.2)	8112.5 (51.6)	11628.0 (53.4)

Allocation vs. Production States - G. Luciani

Country	1977	1978	1979	1980	1981	1982
<u>Saudi Arabia^{d/}</u>						
Total Revenue	135957.0	130659.0	131505.0	211196.0	261516.0	340000.0
tax	(66.3)	(58.0)	(52.7)	(54.7)	(50.1)	(...)
non-tax	3348.0	4936.0	6379.0
	(1.6)	(2.2)	(2.6)	(...)	(...)	(...)
	132609.0	125723.0	125125.0	(...)
	(64.7)	(55.8)	(50.1)	(...)	(...)	(...)
<u>UAE^{d/}</u>						
Total Revenue	6015.1	6973.9	8682.2	17386.3	22592.3	20266.0
tax	(9.5)	(11.5)	(10.9)	(15.8)	(19.7)	(...)
non-tax	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)
<u>Non Oil Producers</u>						
<u>Jordan</u>						
Total Revenue	142.6	158.5	187.9	226.1	296.6	338.0
(domestic)	(27.2)	(24.6)	(24.5)	(22.6)	(24.7)	(...)
tax	117.7	123.3	151.1	174.7	221.3	...
	(22.4)	(19.1)	(19.7)	(17.5)	(18.5)	(...)
non-tax	24.5	35.2	36.8	51.4	75.3	...
	(4.7)	(5.5)	(4.8)	(5.2)	(6.3)	(...)
<u>Lebanon^{e/}</u>						
Total Revenue	1661.5	2260.0	2806.0	3869.0	4489.0	6300.0
tax	(20.2)	(25.7)	(25.2)	(27.6)	(29.2)	(...)
Non-tax	837.4	1173.7	1457.9	1683.9	2124.8	1922.8
	(10.2)	(13.3)	(13.1)	(12.0)	(13.8)	(...)
	824.1	1086.3	1348.1	2185.1	2365.2	4377.2
	(10.1)	(12.3)	(12.1)	(15.6)	(15.4)	(...)
<u>Syrian Arab Republic^{e/}</u>						
Total Revenue	1732.4	18480.0	22849.1	28903.0	30480.0	33345.0
tax	(61.8)	(56.5)	(58.1)	(55.3)	(48.1)	(...)
Non-tax	2910.0	2992.4	3024.3	4212.9	5519.6	7947.0
	(10.7)	(9.1)	(7.7)	(8.1)	(8.7)	(...)
	14481.4	15487.6	19824.8	24690.1	24960.4	25398.0
	(53.1)	(47.4)	(50.4)	(47.2)	(39.4)	(...)

Allocation vs. Production States - G. Luciani

Country	1977	1978	1979	1980	1981	1982
<u>Least Developed Countries</u>						
<u>Democratic Yemen</u>						
Total Revenue	34.9	46.5	54.3	86.0
tax	(21.8)	(24.7)	(29.2)	(37.3)	(...)	(...)
Non-tax	28.3	33.6	43.1	67.8
	(17.7)	(17.7)	(23.2)	(29.4)	(...)	(...)
	6.6	12.9	11.2	18.2
	(4.1)	(6.8)	(6.0)	(7.9)	(...)	(...)
<u>Yemen^{f/}</u>						
Total Revenue	1284.4	1953.9	2146.5	3131.8	4203.9 ^{g/}	...
tax	(15.6)	(19.2)	(18.0)	(24.8)	(32.5)	(...)
Non-tax	1077.4	1582.6	1731.9	2785.3	3077.7	...
	(13.1)	(15.6)	(14.5)	(22.1)	(23.8)	(...)
	207.0	371.3	414.7	346.5	1126.2	...
	(2.5)	(3.6)	(3.5)	(2.7)	(8.7)	(...)

a/ Figures in parenthesis represent percentage of GDP.

b/ Provisional actual

c/ Budget estimates

d/ Fiscal year does not correspond to the calendar year

e/ Does not include Dh 4.7 billion as part of the Abu Dhabi participation in the federal budget

f/ Starting from 1980, the fiscal year was changed to coincide with the calendar year.

Source: Economic Commission for Western Asia based on national and international sources

Allocation vs. Production States - G. Luciani

While it is clear that we should consider the first group as being allocation States, and the last as being production States, the position of the middle group will be discussed in greater detail later in this paper.

One can immediately point to some apparent oddities. Firstly, the data on the UAE apparently only consider the federal budget, and are thus meaningless. Secondly, the data for Jordan only include domestic revenue sources, therefore by definition do not show what Jordan gets from the rest of the world: not surprisingly, the kingdom thus appears to be a production State, a situation that would quite change if all revenue were included. Thirdly, in the case of Lebanon the important role which is played by non-tax revenue is attributable to conditions in the country whereby the State largely sustains itself by borrowing from the banks: it is a transitory (?) situation. Fourthly, the classification of some countries is not quite what many would a priori expect: Syria, a non-oil producing country, clearly appears to have an allocation State, while Iraq and Bahrain belong to the intermediate category. The case of the latter - a declining oil producer - is particularly interesting as it may offer some evidence about the evolution of allocation States when their sources of revenue from abroad start drying out.

Pending the availability of better empirical evidence, I quoted these data to immediately answer the question: which States are allocation and which are production? It is important to realize from the very beginning to what extent this is a sharply clear polarization within the Arab world, and that the boundary between these two groups does not coincide with the boundary between oil exporters and the

1. In Jordan, "Government revenue from domestic sources amounted to 46 percent of total revenues in 1981. Foreign aid (grants and loans), particularly from Arab countries and internal borrowing made up the balance. Revenues from custom duties were much higher than anticipated and accounted for 45.6 percent of total domestic revenues, owing to a rapid increase in the level of imports. In a move to improve the structure and performance of the tax system, the income tax law was revised in October 1982 unifying the tax rates for individuals and companies. In view of a sharp fall in the level of foreign aid and its implications for development outlays, the Government is planning to resort more to internal borrowing through government bonds which is increasingly proving to be successful." ECWA, Survey of Economic and Social Developments in the ECWA region, 1983, Baghdad April 1983.

Allocation vs. Production States - G. Luciani

rest.

Political rules of the game in an allocation State.

In what respect should we expect that the rules of the political game will be different in an allocation State? I shall presume that we know what the problems and tensions usually are in a production State, and will try to contrast the situation of the allocation States to an implicit model of the standard situation. Clearly, each production State has its own rules, problems, tensions: yet generalizations are the basis of knowledge.

In countries where the State is of the production type the largest part of the population derives its income from sources different from the State itself. Because of its need to rely on taxation, the State has an interest in expanding the income base on which taxes can be levied. Economic growth is the primary goal of the economic policy that all production States adopt: but no economic policy is neutral from a distributional point of view, and the polarization of society into a variety of interest groups struggling to influence economic policy is a necessary corollarium. Although the precise political implications of tax levying may vary according to the nature of the tax itself, in most cases the operation requires a large degree of acceptance on the part of the population. Tax evasion can be repressed if it is a marginal phenomenon, but when it becomes the rule the cost of tax collecting becomes much too high. This establishes a link between the ability to raise taxes and what is sometimes called legitimacy (a difficult to define concept), which is captured in the say "no taxation without representation". Although the immediate link between taxation and representative democracy may well not be there, as countless examples unfortunately show, it is a fact that whenever the State essentially relies on taxation the question of democracy becomes an unavoidable issue, and a strong current in favour of democracy inevitably exists. This is the result of the fact that people will naturally be induced to coalesce according to their economic interest, and those groups that find no way to influence the decision making process in their favour claim appropriate institutional change. The State for its part must give credibility to the notion that it represents the common good: it therefore tends to propose a national myth whose purpose is that of overcoming the conflict of interest that the very existence of the State creates or exacerbates. National myths may have a variety of specifications: their least rhetorical expression is the very notion of GNP or GDP, and the stress on the goal of economic growth as seen in isolation from distributive preoccupations.

Allocation vs. Production States - G. Luciani

None of the above is to be found in an allocation State. The State being independent of the strength of the domestic economy, it does not need to formulate anything deserving to be called an economic policy: all that it needs is an expenditure policy. Because State revenue itself is the largest part of GDP, the simple act of spending domestically will maximize GDP growth. The only relevant problem to an allocation State is extracting the maximum potential revenue from the rest of the world: this, however, has little to do with the domestic economy. Because an allocation State only spends and does not tax, its expenditure policy can only indirectly damage some of its people; it will, on the other hand, usually be seen as benefiting everybody.

That benefits are unequally distributed is not relevant for political life, because it is not a sufficient incentive to coalesce and attempt to change the political institutions. To the individual who feels his benefits are not enough, the solution of maneuvering for personal advantage within the existing setup is always superior to the solution of seeking an alliance with others in similar conditions. In the end, there is always little or no objective ground to claim that one should get more of the benefits, since his contribution is generally dispensable anyhow. Were this not the case, the individual would usually find himself in a position whereby he could increase his income if he left the country and sought employment elsewhere; but normally allocation States pay well. Because Exit normally involves a considerable loss of income, Voice becomes a dangerous proposition and Loyalty will be popular with a vast majority of the population.

Loyalty to the system, not to individuals. A lot of scheming may be expected to go on in allocation States along the time-honored pattern of court politics, but this will seldom, if ever, develop into a truly political debate. Democracy is not a problem for allocation States. Although they may find it expedient to set up some kind of representative body to vent and control some of the resentment that even court politics generates, these bodies inevitably have a very tenuous link to their apparent constituency: their debates are followed with indifference by the public, and the ruler can disband them and meet practically no resistance whatsoever. More commonly, representative bodies do not exist at all, and to the need of establishing them little more than lip service is paid. Even such lip service is intended more to serve the wishes of public opinion abroad than to satisfy any substantial

1. See A.O. Hirschman, Exit, Voice and Loyalty, Princeton.

Allocation vs. Production States - G. Luciani

pressure domestically. The fact is that "no representation without taxation": and there are no exceptions to this version of the rule.

It is only in the case that an allocation State fails, or is widely believed to fail, to take fully advantage of the possibility of receiving income from the rest of the world that substantial political opposition may develop. While in fact opposition groups may be numerically limited, they sometimes find themselves in a position to overthrow the existing political order. The result is generally a different institutional setup, although in no way a more democratic one. The history of Libya and possibly Iraq is exemplary in this respect: in both cases the ruling family was seen as being subservient to foreign interests not just from a political point of view, but from a revenue point of view as well: they were forfeiting revenue. It is in this respect that corruption becomes important: inequality of distribution is not an issue, but if the search for personal advantage leads to a failure of cashing the potential "rent" in full it becomes very much of an issue. The reason is that while inequality of distribution can only be corrected by benefiting some and damaging others, and each individual generally is not entirely clear on which side he is going to be; mismanagement of the revenue potential of the State can be corrected by benefiting practically everybody in the country. In the oil producing countries, official reactions to rumors to the extent than members of the ruling family or their close associates receive "incentive money" to speed the signature of contracts are invariably very vigorous, and particularly so if the contract deals with the sale of crude. But the personal income of the same people or their consumption pattern does not create the same problems. (Of course, we are talking about reactions to the coverage by foreign media: domestically censorship takes care of it).

An allocation State does not need to refer to a national myth, and as a matter of fact will usually avoid doing so. A national myth, when it coincides with the boundaries of the country itself, may be interpreted as a basis to claim a say in the allocation process. The patrimonial non-national State is, on the other hand, best adapted to being an allocation State, because its origin naturally restricts the number of people who have a say. However, non-patrimonial States may well be allocation States: they will in this case try to develop some other ideological basis to their existence, and an obvious possibility is that of referring to a national myth that does not coincide with the country itself, but is larger. In the Arab world this means referring to a pan-Arab national conception, or to the Islamic 'Umma. In some instances, production States will refer to these "inflated" national

Allocation vs. Production States - G. Luciani

myths as well, but in their cases this behaviour will acquire more of an expansionist flavour. While Nasirism could be depicted as being an attempt to establish direct Egyptian domination over a large part of the Arab world (i.e. pan-Arabism as Egyptian expansionism) the pan-Arabism/pan-Islamism of Sa'udi Arabia is not a threat to the existence of the other Arab States. (Qaddafi, in this respect, is a Nasirist that came to power at the wrong time in the wrong country; but certainly no one expects Libya to develop a "deflated" national ideology the way that Egypt did)

Because they do not refer to an appropriately sized national myth, allocation States may avoid having a clearly defined constituency. There is a kind of a continuum distribution of rights to claim on the resources of such States that begins as far as the individual muslim in the Philippines, then the Arab in a different country, then the Palestinian in a different country, then the immigrants, then the citizens, then up up until one reaches the ruling family; and within each category there are various shades of closeness and remoteness. When they stress that they must be mindful of the fate of the individual muslim in the Philippines, these governments are really trying to blur the boundaries of their constituency in order to undermine the possible belief of the regular citizen that he should be consulted.

While this behaviour will clearly tend to perpetuate and possibly reinforce the importance of traditional segmentary politics and kin groups, the fact that most of the GNP is made of government expenditure practically ensures that little or no alternative groupings will develop. The small number of hands employed in the oil business allows to essentially buy off the possibility of unions developing in that sector. Elsewhere, the lack of industrial establishments, and more generally of productive activities will prevent a union structure and culture from developing. Unions are born in factories because the latter enclose a large number of workers that share common interests. From factories, union can spread to other sectors and smaller establishments: but it is very difficult to start unionization from the service sector or from a petrochemical plant. Very mild repression is all that is needed in case someone fancies about imitating foreign experiences.

The same is largely true for parties. Although parties may represent ideological, ethical or cultural approaches and not just economic interests per se, in most cases parties will be primarily defined in terms of their class base. While this is certainly the experience of the European countries, the same is basically true in America as well. Non-economic parties exist (local and regional states, conservationists, libertarians etc) but they tend to be

Allocation vs. Production States - G. Luciani

smaller formations in a context dominated by parties representing economic interests. As the politics of allocation States leave little ground for economic interests to be represented, parties will develop only to represent cultural or ideological orientation. In practice, Islamic conservatism appears to be the only rallying point around which something approaching a party can form in the Arab allocation States; plus of course the government-inspired parties wherever they exist.

The Case of the Intermediate Category.

In view of the proposed description of the domestic political dynamics of allocation States I now propose to discuss whether the countries belonging to our b) category above, i.e. having GDPs substantially larger than the revenue of the State, while the latter is, nevertheless, predominantly based on non-tax sources, should be seen as generating allocation or production States.

On one hand it is clear that many of the characteristics that we described as being features of allocation States do not exist here. The mere existence of a large productive sector outside immediate government control will generate conflicting interests on the basis of production conditions. Land ownership, level of salaries, control over economic decision making, these are all issues that will need to be settled, in one way or another.

At the same time, the State still is independent of its domestic economic base and performs the role of the benefactor without immediately hurting anybody's interests. In this respect, the State will find itself in a position basically similar to that of other allocation States, but with the added problem of preventing economic conflict that generates outside of the State's control to spill over and become by itself a source of demand for institutional change and democratization.

We commonly see States in this position adopting a solution which is popular among production States, i.e. that of resorting to some kind of "socialist" ideology, whose ambiguity has often been underlined¹. The purpose of

1. In so doing, they imitate the behaviour of numerous production States that have done so, with a crucially important difference; in the case of the latter, socialism is seen as a mobilizational ideology that has the primary goal of reaching higher production targets while avoiding excessive social strains. For it to be persistent through time higher production targets must be realized. But to the diversified allocation State the issue of social control is paramount, and they can tolerate extensive inefficiency in their domestic productive services. Besides, when money is not a problem there are numerous ways that inefficiency can be hidden.

Allocation vs. Production States - G. Luciani

widespread nationalization and of bringing a larger share of the domestic economic system under the immediate control of the State is to proclaim the irrelevance of class conflict, and the supreme importance of the national interest. In this way, the allocation State becomes able to de-politicize issues and turn them into administrative affairs: a matter to be dealt with by varying the relative allocation of each sector, enterprise, office. The difference between such "socialist" policies when adopted by a production State is that the mobilizational function prevails: they need to control class tensions and at the same time increase domestic production. On the other hand, allocation States can tolerate substantial shortcomings in the actual performance of their socialized productive sectors, because control through allocation is what is most important to them.

Undoubtedly, achieving control in this way is a tricky business. By definition, the State's resources from the rest of the world are spread more thinly, and it goes without saying that little money buys less than a lot of money. Typically, the number of people that chooses Exit is not irrelevant in the case of these countries, and Exit is always a potential threat to the existing power structure. (Exit does not mean only the outflow of professionals, intellectuals, former member of the landed or merchant classes etc.; Exit may involve ordinary people under form of mass migration, as in the case of Algeria, and it then becomes the open denunciation of the State's inability to meet the expectations of its citizens). One should expect greater use of repressive tools.

Yet, albeit difficult the lot of these governments is nevertheless easier than in a production State, and there is no need to expect that they will be unable to keep in power. Iraq since the early seventies and Algeria have remarkably stable power structures. The major example to the contrary seems to be Iran: but there the Shah failed to adopt a socialist veneer and promoted aggressive industrialization, thus exacerbating class conflict. His successors have done little in the direction of democratization, but their concoction of populism, Islamic revival and appropriate use of oil money to buy consensus at the retail level (taking care of the poor, improving life conditions in the rural villages) seems to be working quite better than most observers expected. Plus, of course, there is the gruesome rhetoric of war.

There is little reason to expect that these States as well as the purely allocation ones will ever genuinely embark in a process of industrialization and strengthening of the domestic economic base. If they did so, they could hardly avoid facing class conflict and clashes in economic

Allocation vs. Production States - G. Luciani

interests. This preoccupation may contribute to explain why they tend to concentrate their investment in projects that typically have a very high capital/labor ratio, and thus require only a limited number of workers who can be turned into a proletarian aristocracy. To some, this is apparently no problem in the short term, because they can expect to temporarily rely on immigrant labour (although in fact this temporary period may turn out to be very long indeed); but to others, whose population is more substantial this investment pattern creates an almost intractable problem with unemployment.

Production States that adopt the "socialist" approach also have a tendency to invest in high capital/labor ratio projects, and they also easily run into unemployment problems. From this point of view it may be difficult to differentiate the behaviour of the two groups of States, except for the fact that Production States will be constantly struggling with balance of payments difficulties, while allocation States will not.

It is likely that a clearer difference will emerge in the treatment of agriculture. A majority of the population is employed in this sector in almost all the Arab countries, and it is therefore obvious that allocation States will devote special attention to buying the consensus of their peasant population. This will be done by offering a variety of incentives, primarily in terms of improved living conditions (new housing, electrification, all weather roads, etc: each of these is useful for political control as well) and then also through open or implicit subsidies to the income of agricultural workers. The need to achieve food security and self sufficiency will provide a convenient ideological justification, and on a superficial level one may detect a convergence of interests for both allocation and production States in this respect. Yet when looking at the fine print one is likely to notice that production States, while on one hand attaching importance to the improvement of agricultural production, on the other often end up considering agriculture primarily as a source of funds to finance the effort for industrial growth.

The question of modernization.

The concept of modernization is often used to describe and interpret political processes in the Arab countries as well as in most developing countries around the world. This concept is based on the assumption that there is something that we may call Modern Civilization, whose definition is not relative to the specific conditions of each country but absolutely valid, towards which we are all necessarily moving, albeit at different paces and following different

Allocation vs. Production States - G. Luciani

paths. This assumption has plenty of advantages, because it allows you to look to some country which is more advanced along the modernization path and infer conclusions on what is going to happen in the countries that are left behind. In some cases modernization is defined in terms which are even more ideological than what I just described; thus Bill and Leiden write: "Modernization is most concisely defined as the process by which man increasingly gains control over his environment". On this basis you can, of course, then proceed to state that Modernization will do just about anything that you would like her to do!

Modernization, is popular among students of the Middle East, although the region provides them with endless paradoxes once this approach is adopted. Witness Michael Hudson's "Modernizing Monarchies": a monarch ruling a patrimonial State is not exactly what most people would call "modern" - in fact they often call it "traditional" or "feudal". Something must be wrong there: a modernizing monarch should be expected to resign; and in fact they are often expected to benignly promote democratization and gradually evolve into a ceremonial head of State in the Northern European tradition. Yet these monarchs and ruling families, although they love modern technology and use computers and jets, have apparently no intention of sharing their power or changing their role.

Thus "modernization" is at best an unreliable predictive instrument. After all modern civilization can be divided into various components, and some of these can be selectively accepted while others are rejected. But if that is so, what then is "modernization"? It could mean any of so many different things!

The concept of allocation State allows to overcome the paradox. The ruling patrimonial monarchies are neither traditional nor feudal. Feudal they never were; traditional they may be in the sense that they have a tradition, not in the sense that they are the same thing as twenty or thirty years ago. Appearances may not change much (in fact, they did change quite a lot) but the substance is entirely different: those "traditional" rulers head today complex and sophisticated allocation States. It so happens that the patrimonial form of government is very well adapted to the specific character of allocation States, and viceversa; it is, on the other hand, particularly ill suited to the characters of production States. But democracy, which has advantages in the case of production States, has strong disadvantages for running allocation States.

1. James A. Bill & Carl Leiden, Politics in the Middle East, Little, Brown and Company, Boston & Toronto, 1979, p.3.

Allocation vs. Production States - G. Luciani

Allocation States are neither better nor worse than production States from a moral point of view, and they are neither more nor less modern. Each has its own rules of the game and evolves along a different path. There is no reason to expect that eventually they will converge towards some kind of standard "modernity".

The nature of the State influences the behaviour of individuals, and it is a mistake to expect that the emerging professional and technocratic élite, having been exposed to life in a "modern" country, will substantially modify its behaviour when back home. It is in particular a mistake to expect that this élite will advance claims for democratic representation!

On relations between allocation and production States.

Relations between allocation and production States are not easy. Each group projects a different model of international relations, according to its specific interests and security preoccupations.

To the neighbouring production States, the resources that are available to allocation States are a source of frustration and coveting. To them, the first best solution would be to wipe the allocation State away altogether, and appropriate its sources of income. This is however impossible, and nobody quite expects things to go this way; but somehow this fundamental tension remains latent and permeates all relations between the two types of political formations. Allocation States, on the other hand, naturally tend to project internationally their characteristic pattern of buying consensus at home: thus they propose themselves as sources of income to the neighbouring production States, and in doing so initiate a process that may turn the latter into allocation States. But while production States are interested in appropriating income and the allocation States are ready to share theirs, this will not lead to harmonious coexistence, because the question of who is in control is inevitably left open.

1. Hudson (Arab Politics, the Search for Legitimacy, New Haven and London, Yale University Press, 1977), who seems to believe in the potential political role of this élite, frankly admits of Saudi Arabia: "The new generation of secularly educated Sa'udis benefits handsomely from the system; it has an important stake in the security of the system in general and much to gain in personal terms - careers, status, wealth, and the rewards that come with building a modern society. In intellectual terms too, many of the highly trained Sa'udis see little problem with the system's traditional values." (p.180). Similar expectations are sometimes held for the business élite, but their situation is in no way different; again quoting Hudson, this time on Kuwait: "The businessman, although sometimes impatient with the family's rule, had such an advantageous economic situation that they did not agitate for major reforms" (p.186)

Allocation vs. Production States - G. Luciani

The balance of the game depends on the relative importance of the financial resources that the allocation States have available relative to the military potential and economic needs of the production States. If the latter feel stronger, as in the fifties and the early sixties, they will propose a model of inter-Arab relations based on a pan-Arab ideology that has clear revolutionary undertones and proposes the dissolution of existing separate State structures. On the other hand when allocation States feel stronger they will propose again a pan-Arab ideology, but one in which the Islamic component dominates and the revolutionary one does not exist, and inter-Arab affairs are primarily seen as cooperation among independent Arab heads of State.

The phase of production-State hegemony in the Arab world was dominated by Egypt, which is by far the most important political formation in this respect. Whenever production and economic growth will seriously be the main problem of Arab politics, Egypt will be to the fore. But military defeat and economic disaster coupled with growing oil prices seemed to change the definition of power in the Middle East: there was, as Kerr writes, "the new belief that power grows, not out of the barrel of a gun nor out of the appeal of a revolutionary leader or movement, but out of an ample state treasury." Thus Egypt lost the lead and Saudi Arabia took it over using arguments that were extremely appealing, including to the Egyptian leadership. After some attempt to acquire its share of the oil income in the least expensive way by exploiting Qaddafi's Nasserite enthusiasm, the Egyptian State was confronted squarely with the prospect of turning into an allocation State subservient to the wishes of Saudi Arabia. But, apart from pride, this solution was barred because the money that was being offered was simply not sufficient to guarantee the possibility of seriously buying consensus from the Egyptian people. In order to establish a stable allocation State in Egypt one needs considerably more money than the Saudis were willing to offer, and Sadat turned to the Americans: a much more interesting ally from the point of view of a production State. No other Arab production State did the same, and while in the short run whoever is in power enjoys the benefits of subsidies from abroad, it is not clear that the consequent ambiguity in the nature of the State will benefit stability in the longer term (Tunisia, Sudan).

Two countries provide particularly striking examples of induced allocation States, namely Syria and Jordan. These countries are crucial to the security concerns of the Gulf allocation States, because they are in the front line facing Israel, because they - distinctly and together - hold the keys to keeping the PLO under control, and finally because

Allocation vs. Production States - G. Luciani

they may be useful, in quite opposite ways, also in the direction of containing Iran. This allows the two countries to extract what is very considerable income relative to their size, while at the same time being almost totally free of interference on their domestic policies. Yet an induced allocation State is not a stable formation: its very existence may be seriously undermined by international developments or by the weakening of their purveyors of funds.

Allocation and production States project two conflicting models of regional integration. In this sense, while they both are inevitably attracted by a pan-Arab national myth, the real content and meaning that each attaches to it is different. After the demise of the Nasirist approach proposing political unity first and with no intermediate steps - basically an attempt to wipe out of the political map the "traditional" Arab monarchies - today Arab unity is sought through gradual processes of regional integration. To the production States the main objective of this integration is the acquisition of a wider economic space that would allow their industrial sectors to achieve basic economies of scale. The production States are aiming at a kind of regional cooperation that will regulate migration, liberalize trade and financial flows within the region and establish protection vis a vis the rest of the world. They are interested in mechanisms that will generate a preference for financial placements within the region, rather than in the global markets. Although the specific situation of the Arab region is in many ways different, they are attracted by the European model, whereby political unity is sought by creating an economic framework within which private contacts and initiatives are allowed to multiply, up to a point when the region would be effectively unified and political unity would cease to be controversial (needless say, this may in fact not occur at all in Europe: alas!).

The allocation States have a completely different system of interests and goals. Because they are structurally dependent on imports for almost all consumption and investment goods, they are extremely reluctant to give preferences to any other country, and attach priority to being able to shop freely. For the same reason, they wish to be able to invest their surplus funds anywhere in the world. They de facto need immigrant labour, but do not wish to formally acknowledge this by signing treaties with the countries of origin. To their present investment plans, access to the market of the industrial countries is much more important than protected access to a regional market. To them, regional cooperation and integration is more of a political and security affair. Regional integration is some framework for cooperation among sovereign governments, and

Allocation vs. Production States - G. Luciani

the individual citizen or corporation is not expected to play much of a role. The purpose of this intergovernmental cooperation is to defuse and solve local conflicts, and improve security conditions. The final goal is not at all some form of political Arab unity, but rather the survival of the allocation States. The pan-Arab national myth then becomes the ideological cover that legitimizes some degree of interference in the domestic affairs of other countries in exchange for grants and subsidies. Ideally, integration as pursued by the allocation States only includes primary or induced allocation States: any other political entity would be unaccountable.

The long term evolution of allocation States.

What disturbs me in the concept of allocation State is that it does not seem to offer a clear evolutionary pattern. How will allocation States evolve? The answer is: there are various different possibilities, and we do not a priori know which is going to prevail in each case.

It is possible that, being influenced by the opinion and counsel that emanates from the rest of the world, some of the allocation States will seriously pursue a process of diversification of their domestic economic base, and gradually turn into production States. Their political orders may also gradually evolve, and today's patrimonial rulers slowly develop ways that are typical of Scandinavian monarchs. We cannot rule out this much, but I doubt that we should see this as a likely scenario.

On the other extreme of the spectrum, we may imagine a situation in which the allocation State continues unchanged until the last drop of oil is exported. At that point the State may simply fold up, and the country be fundamentally deserted, most citizens having accumulated enough of a fortune to allow them to live elsewhere. Today's oil capitals may be turned into ghost towns whose role would be restricted to issuing passports and providing diplomatic protection to a largely expatriate body of citizens. Such States would not face a security threat because they would interest nobody: just as Lichtenstein or San Marino do not have to worry about their defence. Once the likely duration over time of oil reserves is considered, plus the possibility of accumulating financial assets that will allow the State an almost permanent source of income, this scenario is not to be ruled out for some of the less populated countries in the Gulf, possibly even for Libya.

The intermediate case is that of the allocation State that is faced with greater demands than it can accommodate, and gradually turns into a production State. We may certainly expect this to be the case for both Algeria and Iraq, and in both cases we are not dealing with patrimonial

Allocation vs. Production States - G. Luciani

States anyhow: thus a transition in the nature of the State may possibly occur with less of a political trauma.

The point is that, as oil, which is the main economic foundation of the allocation State, is a depletable asset, allocation States are necessarily a passing phenomenon. But how fast passing? As things stand today, they all can count on another five or six decades of good life. And that is a long time.

Conclusion

This paper discussed the question of the economic foundations of the State in the Arab world, and underlined the importance of factors that are traditionally recognized in the literature, such as conditions for water supply, as well as other factors, such as conditions of oil production and more generally the increasing role of the State in economic life. Attention was focussed on the sources of revenue of the State, and a distinction was proposed between allocation and production States. Of course, economic conditions do not explain everything of the behaviour of a State, and economic factors cannot be reduced to the simple dichotomy of allocation vs. production State. I simply believe that this is one analytical tool that may be added to others in order to achieve a better understanding of Arab realities.

What is interesting is that the proposed distinction might be relevant outside of the Arab world as well. Oil then ceases to be the primary factor, and financial flows are differently justified: but the fact is that in many countries the State primarily depends on income from abroad rather than from its own citizens. While aid giving is an important dimension of today's international relations, and a necessary instrument to spread development, the fact that it may generate induced allocation States is possibly not sufficiently recognized. The growing importance of international realities is allowing an increasing number of power structures to become essentially independent of their natural domestic constituencies: whoever has power, has access to foreign resources that effectively elevate him above most challenges from within. Most frequently, commentators underline the instability of the developing countries: but in many cases it is the stability of some obviously rotten and unpopular regimes that should surprise us. Stability may in fact mean political immobilism, which is seldom to the better: what you freeze is not necessarily peace, but conflict; not freedom, but oppression.

Allocation vs. Production States - G. Luciani

	Syria (Millions of Pounds)				
	1974	1979	1980	1981	1982
Total Revenue and Grants	4,835	15,585	19,726	21,203	
Tax Revenue	1,590	4,197	5,403	5,839	
Taxes on Inc., Profits, Cap Gains	239	807	1,333	1,840	
Social Security Contributions	-	-	-	-	
Taxes on Payroll or Manpower	37	175	290	346	
Taxes on Property	136	288	293	199	
Dom. Taxes on Goods and Serv.	226	640	725	2,163	
Other Taxes	208	483	484	43	
Non Tax Revenue	2,684	4,991	8,341	9,004	
Capital Revenue	11	13	15	1	
Grants	550	6,384	5,967	6,359	

Source: IMF - Government Finance Statistics, 1983

	Bahrain Millions of Dinars				
	1974	1979	1980	1981	1982
Total Revenue and Grants	117.5	304.3	445.7	536.6	554.2
Tax Revenue	56.4	69.5	50.7	62.7	75.5
Taxes on Inc., Profits, Cap. Gains	47.8	30.7	8.0	13.6	12.1
Social Security Contributions	-	8.1	10.8	13.7	18.8
Taxes on Payroll or Manpower	-	.5	.6	.7	1.0
Taxes on Property	.4	.8	.7	1.7	2.8
Dom. Taxes on Goods and Services	.8	4.9	5.4	6.4	8.1
Taxes on International Trade	7.4	24.5	25.2	26.6	32.7
Other Taxes	-	-	-	-	-
Non Tax Revenue	58.9	208.4	338.2	415.6	422.3
Capital Revenue	-	-	-	-	-
Grants	2.2	26.4	56.8	58.3	56.4

Source: IMF - Government Finance Statistics, 1983

Allocation vs. Production States - G. Luciani

	Djibouti (Millions of Francs)				
	1974	1979	1980	1981	1982
Total Revenue and Grants		22,350.7	31,381.7		
Tax Revenue		12,175.1	13,803.4		
Taxes on Inc., Profits, Cap. Gains		2,181.6	2,729.2		
Social Security Contributions		1,277.6	-		
Taxes on Payroll or Manpower		-	-		
Taxes on Property		407.5	504.6		
Dom. Taxes on Goods and Serv.		7,961.5	9,480.7		
Taxes on International Trade		2.6	738.3		
Other Taxes		117.6	212.4		
Non Tax Revenue		1,617.6	2,267.0		
Capital Revenue		-	6.0		
Grants		8,432.6	13,459.9		

Source: IMF - Government Finance Statistics, 1983

	Egypt (Millions of Pounds)				
	1975	1979	1980	1981	1982
Total Revenue and Grants	2,288.8	4,686.4			
Tax Revenue	1,357.1	3,227.2			
Taxes on Inc., Profits, Cap. Gains		141.8	626.3		
Social Security Contributions	269.2	542.1			
Taxes on Payroll or Manpower	24.8	39.8			
Taxes on Property	43.6	70.9			
Dom. Taxes on Goods and Serv.	244.9	684.7			
Taxes on International Trade	536.4	958.3			
Other Taxes	96.4	305.1			
Non Tax Revenue	628.2	1,115.8			
Capital Revenue	53.5	323.1			
Grants	250.0	20.3			

Source: IMF - Government Finance Statistics, 1983

Allocation vs. Production States - G. Luciani

Jordan (Millions of Dinars)					
	1974	1979	1980	1981	1982
Total Revenue and Grants	125.64	386.53	417.35	498.97	
Tax Revenue	44.46	142.41	164.83	214.22	
Taxes on Inc., Profits, Cap. Gains	6.09	22.03	27.98	39.98	
Social Security Contributions	-	-	-	-	
Taxes on Payroll or Manpower	-	-	-	-	
Taxes on Property	1.35	7.99	15.41	19.75	
Dom. Taxes on Goods and Serv.	10.09	12.94	15.54	21.95	
Taxes on International Trade	23.46	91.43	101.17	123.41	
Other Taxes	3.47	8.02	4.73	9.13	
Non Tax Revenue	23.06	33.69	46.90	78.08	
Capital Revenue	.05	.13	2.79	.37	
Grants	58.07	210.30	20222.83		206.30

Source: IMF - Government Finance Statistics, 1983

Kuwait (Millions of Dinars)					
	1974	1979	1980	1981	1982
Total Revenue and Grants	2,729	3,647	6,923	6,351	4,280
Tax Revenue	1,246	149	209	261	214
Taxes on Inc., Profits, Cap. Gains	91	928	80	133	154
Social Security Contributions	-	-	-	-	-
Taxes on Payroll or Manpower	-	-	-	-	-
Taxes on Property	2	4	6	8	11
Dom. Taxes on Goods and Services	298	19	16	30	25
Taxes on International Trade	18	46	54	69	87
Other Taxes	-	-	-	-	-
Non Tax Revenue	1,478	3,494	6,707	6,077	4,058
Capital Revenue	5	4	7	13	8
Grants	-	-	-	-	-

Source: IMF - Government Finance Statistics, 1983

Allocation vs. Production States - G. Luciani

Mauritania (Millions of Ouguiyas)					
	1975	1979	1980	1981	1982
Total Revenue and Grants	7,642	9,663			
Tax Revenue	3,354	4,937			
Taxes on Inc., Profits, Cap. Gains	628	1,551			
Social Security Contributions	207	426			
Taxes on Payroll or Manpower	2	2			
Taxes on Property	72	50			
Dom. Taxes on Goods and Services	1,289	1,177			
Taxes on International Trade	1,136	1,715			
Other Taxes	20	16			
Non Tax Revenue	1,141	768			
Capital Revenue	3	679			
Grants	3,542	3,182			

Source: IMF - Government Finance Statistics, 1983

Morocco (Millions of Dirhans)					
	1974	1979	1980	1981	1982
Total Revenue and Grants	8,468	15,803	17,502	20,525	
Tax Revenue	5,544	13,207	15,084	16,822	
Taxes on Inc., Profits and Cap. Gains	1,017	3,292	3,317	3,735	
Social Security Contributions	336	782	923	1,089	
Taxes on Payroll or Manpower	-	-	-	-	
Taxes on Property	206	397	407	418	
Dom. Taxes on Goods and Services	2,592	5,030	5,981	6,375	
Taxes on International Trade	1,219	2,947	3,582	4,208	
Other Taxes	174	759	874	997	
Non Tax Revenue	2,808	2,355	2,151	3,351	
Capital Revenue	19	241	267	352	
Grants	97	-	-	-	

Source: IMF - Government Finance Statistics, 1983

Allocation vs. Production States - G. Luciani

Oman (Millions of Rials)					
	1974	1979	1980	1981	1982
Total Revenue and Grants	311.5	652.5	829.1	1,125.9	1,001.2
Tax Revenue	95.2	177.4	222.4	328.3	297.7
Taxes on Inc., Profits, Cap. Gains	90.7	161.9	205.5	310.6	274.5
Social Security Contributions	-	-	-	-	-
Taxes on Payroll or Manpower	-	2.6	2.2	2.3	3.5
Taxes on Property	-	-	-	-	-
Dom. Taxes on Goods and Services	-	3.7	3.9	3.7	4.6
Taxes on International Trade	2.3	8.4	10.8	11.7	15.1
Other Taxes	2.2	.8	-	-	-
Non Tax Revenue	208.0	411.4	567.6	745.1	686.6
Capital Revenue	-	1.8	3.9	2.5	2.2
Grants	8.3	61.9	35.2	50.0	14.7

Source: IMF - Government Finance Statistics, 1983

Allocation vs. Production States - G. Luciani

Tunisia (Millions of Dinars)					
	1974	1975	1980	1981	1982
Total Revenue and Grants	406.5	952.0	1,131.2	1,334.1	
Tax Revenue	305.6	735.0	846.1	1,017.4	
Taxes on Inc., Profits, Cap. Gains	55.9	125.4	162.2	203.0	
Social Security Contributions	29.1	98.1	102.9	116.8	
Taxes on Payroll or Manpower	-	4.5	6.3	6.2	
Taxes on Property	8.6	19.7	25.9	26.2	
Dom. Taxes on Goods and Serv.	100.6	243.0	264.5	310.6	
Taxes on International Trade	90.9	234.1	273.3	338.2	
Other Taxes	20.5	10.6	11.0	16.4	
Non Tax Revenue	80.3	196.1	243.4	316.8	
Capital Revenue	2.2	2.1	.7	.8	
Grants	4	10.8	22.0	5.4	

Somalia
(Millions of Shillings)

	1974	1978	1980	1981	1982
Total Revenue and Grants	585.1	1,352.5			
Tax Revenue	464.6	1,153.2			
Taxes on Inc., Profits, Cap. Gains	38.4	74.2			
Social Security Contributions	-	-			
Taxes on Payroll or Manpower	-	-			
Taxes on Property	6.5	44.7			
Dom. Taxes on Goods and Serv.	123.5	226.9			
Taxes on International Trade	261.2	704.2			
Other Taxes	35.0	103.2			
Non Tax Revenue	101.1	188.9			
Capital Revenue	-	5.5			
Grants	19.4	4.9			

Source: IMF - Government Finance Statistics, 1983

16

Silvana Malle

Facolta' di Economia e Commercio, Universita' di Verona.

"Nuove forme di organizzazione del lavoro in URSS:
le Brigate di Lavoro"

Relazione presentata al Convegno dell'Associazione per lo Studio
dei Sistemi Economici Comparati, Torino, Ottobre 1984.

Introduzione

Le Brigate di Lavoro (BL) sono uno di quei fenomeni che meglio caratterizzano lo spirito del sistema di piano sovietico, che si vuole in parte improntato ad un "illuminato" dirigismo e in parte allo "spontaneo" volontarismo di avanguardie locali. Il termine stesso di Brigata, al posto di un piu' modesto appellativo di gruppo o squadra, richiama vagamente una terminologia militare (frequentemente usata in varie forme organizzative) che piu' che a sottolineare un assetto aggressivo o offensivo, intende evidenziare la perenne lotta per la realizzazione del socialismo assediato da difficolta' esterne e domestiche.

Forme di BL ricorrono nell'industria e nelle costruzioni negli anni '30¹ nell'agricoltura negli anni '60,² ma solo alla fine degli anni '70 la organizzazione delle BL, gia' adottate nelle imprese piu' avanzate della chimica e della meccanica, ottiene un riconoscimento formale e comincia ad essere estesa in tutte le attivita' industriali. La legge di riforma del luglio 1979 definisce le BL come la forma di organizzazione del lavoro di base che, nell'ambito delle norme esistenti, ha il diritto di determinare salari e premi tenendo conto del contributo individuale di ciascuno al lavoro collettivo.³ Le BL vengono presentate come un'organizzazione di carattere tecnico-economico che meglio risponde agli imperativi di una societa' socialista, in cui l'interesse individuale, che pure viene riconosciuto tra le motivazioni economiche, resta sempre, tuttavia, subordinato all'interesse collettivo sia nell'ambito dell'assetto economico, che nella deontologia di comportamento richiesta ai soggetti economici. Ma fin dal primo diffondersi massiccio delle BL, la brigadirizatsia non sembra sottrarsi agli abituali difetti di formalismo e acquiescenza passiva⁴ che accompagnano la diffusione di ogni esperimento, anche riuscito, a livello di larga scala. La legge sul "progressivo sviluppo e sul miglioramento dell'efficienza" delle BL del dicembre 1983⁵ condanna la prevalenza di indici quantitativi (numero delle BL) sugli indici qualitativi (efficienza) e ne attribuisce la colpa all'impreparazione e all'essenza di rinnovamento tecnologico che dovrebbe accompagnare l'introduzione delle BL. La stessa legge consiglia la formazione di cellule di partito e di commissioni di controllo di partito nelle BL. La necessita' di regolamentare, coordinare e controllare le diverse forme di BL, cui la legge del 1983 si richiama, si traduce

nell'istituzione di un Consiglio Interdipartimentale per lo Sviluppo e il Miglioramento dell'efficienza delle BL nel giugno del 1984,⁶ e nella formalizzazione delle funzioni e dei limiti dell'attivita' delle BL e dei loro organi (Capo Brigata e Soviet), nel luglio dello stesso anno.⁷

Il numero degli addetti nell'industria uniti in BL attualmente supera il 50% degli occupati in questo settore. Il fenomeno e' quindi degno di essere esaminato come una caratteristica prevalente dell'organizzazione industriale del lavoro, cui la leadership assegna una grande importanza per il superamento delle attuali difficolta' economiche.

La relazione si limita agli aspetti economici e organizzativi delle BL nell'industria e non esamina gli aspetti sociali e morali, cui pure viene attribuita grande rilevanza nella letteratura in materia. Nei paragrafi che seguono sono presentate la tipologia delle BL, le funzioni degli organi (Capo Brigata e Soviet), le forme di remunerazione piu' innovative, nonche' una valutazione sintetica dei vantaggi e dei limiti di questa forma di organizzazione del lavoro nel contesto del sistema economico sovietico e della sua possibile evoluzione.

Tipologia

Il punto di riferimento comune dall'organizzazione collettiva del lavoro e' stato a lungo l'esperimento noto sotto il nome di Shchekino, relativo alla produzione di fertilizzanti chimici nell'associazione produttiva "Azot". Scopo dell'esperimento era la riduzione del costo unitario del lavoro mediante l'ampliamento della zona di servizio per addetto. Il maggiore incentivo alla riduzione degli organici era la ripartizione tra i membri della BL del risparmio del costo totale di lavoro a parita' di output. Del modello Shchekino si e' gia' ampiamente trattato,⁸ per cui non occorre soffermarsi in questa sede, salvo che a sottolineare che la condizione necessaria per il suo funzionamento era individuata nella stabilita' del piano di produzione nel quinquennio, e cioe' la rinuncia da parte del ministero competente a riassorbire nel piano la maggiore produttivita' per addetto mediante la revisione delle norme di produzione e/o una politica di investimenti labour-saving diretta a mantenere nell'ambito delle BL la tensione sufficiente ad ottenere nuovi aumenti di produttivita' senza aumentare l'occupazione.

Le BL attualmente esistenti non ripercorrono tutte il modello Shchekino, anche se l'obiettivo resta l'aumento di produttività per addetto in un contesto un cui la scarsità di manodopera unitamente al permanere di un sistemico eccesso di domanda di risorse materiali e umane impone seri limiti alla capacità di espansione dell'economia. Nella proliferazione delle BL possono essere individuati i seguenti tipi:⁹

- BL integrate (Kompleksnye)
- BL specializzate
- BL di turno (smennye)
- BL di ciclo di produzione (skvoenye)
- BL khozraschet
- BL a contratto (podriad)
- BL su singola commessa (na edinomu nariadu)

I dati statistici a disposizione indicano la seguente evoluzione: (Tavola 1)

Tipi di BL	Numero di BL (migliaia)			Numero di lavoratori nelle BL (migliaia)		
				Tavola 1		
	1980	1981	1982	1980	1981	1982
integrate (a)	430	538	604	5.168	7.064	8.221
specializzate (b)	638	719	773	5.597	6.498	7.183
Totale (a + b)	1.068	1.257	1.377	10.765	13.562	15.404
in cui:						
di ciclo	67	95	113	1.194	1.749	2.094
su commessa	551	919	1.062	5.191	9.813	11.876
<u>khozraschet</u>			137			1.949

Fonte: Narodnoe khoziaistvo SSSR v 1982g, Mosca: 1983.

Nel 1982, quindi, su un totale di circa 30 milioni di operai addetti all'industria,¹⁰ il 51,4% partecipava alle BL. Nelle brigate specializzate i lavoratori svolgono identiche mansioni. Questo tipo di BL è maggiormente diffuso nell'industria meccanica. Vi partecipa il 63% dei lavoratori delle BL.¹¹ Nelle BL integrate, di regola, ogni addetto deve saper svolgere almeno un'altra mansione oltre alla propria di base. Le BL integrate sono considerate più adatte quando il tipo e il volume di lavoro sono variabili e non consentono una corrispondenza costante tra carico di lavoro e singole qualifiche o mansioni.¹² Questa forma prevale nelle costruzioni, nell'industria estrattiva e del legname, nella chimica, metallurgia, nell'industria leggera e alimentare.¹³

Da un punto di vista tecnico-organizzativo si sottolinea l'importanza delle BL integrate in quanto forma "potenzialmente" più evoluta di organizzazione del lavoro in grado di sostituire la parcellizzazione del lavoro in operazioni singole e ripetitive, grazie alla pluriprofessionalità e plurimansionalità degli addetti. Esse dovrebbero anche consentire uno sviluppo più armonico della personalità.¹⁴ Non va dimenticato, tuttavia, che uno dei vantaggi di questa forma di organizzazione (forse il maggiore) risiede nella possibilità di impiegare operai qualificati in mansioni diverse da quelle regolate nel contratto di lavoro, anche di livello più basso,¹⁵ nei tempi in cui rimarrebbero altrimenti inattivi a causa dell'interruzione dei lavori per mancanza di pezzi di ricambio, forniture, energia, ecc., che è un evento sistemico nell'assetto produttivo sovietico. Ciò spiega la maggiore importanza che viene data alle BL integrate rispetto a quelle specializzate e gli incentivi alla loro diffusione.¹⁶ Il migliore utilizzo del tempo di lavoro che si richiede alle BL spiega anche la preferenza per le BL di ciclo, che includono gli addetti di tutti i turni, rispetto alle BL di turno. Le prime dovrebbero infatti consentire la riduzione dei tempi oziosi tra l'avvicinarsi dei turni e il completo utilizzo della capacità produttiva.¹⁷

Come indicano le cifre riportate nella Tabella 1, il numero medio di addetti per BL è di 11. Ma informazioni di settore e di impresa indicano che una BL può anche essere composta da 2 addetti. Il 32% delle brigate è composto da 5 membri,¹⁸ e riguarda essenzialmente le brigate specializzate. Questo fenomeno riflette l'atteggiamento quantitativistico e formalistico che ha caratterizzato la risposta delle imprese alla campagna di brigatizzazione e spiega l'attuale enfasi sulle BL di "nuovo tipo", a cui si richiedono iniziative anche di carattere manageriale. Secondo alcuni,¹⁹ le nuove BL sono quelle che lavorano su singola commessa e adottano un sistema di remunerazione collettivo di brigata collegato al risultato di produzione e alle BL khozraschet. Le prime sono diffuse soprattutto nell'industria alimentare (88,9% dei membri delle BL nelle imprese del Mynrybkhoz e del Minpishchegrom), in cui limitatissimo è invece il numero delle BL khozraschet.²⁰ Il vantaggio delle BL su singola commessa dovrebbe essere il mutuo interesse dei membri all'aumento di produttività della BL, sulla base di una tecnologia di produzione che non consentirebbe altre forme di remunerazione e di organizzazione.²¹ In questo caso, dovrebbe essere compito del Capo Brigata individuare il contributo lavorativo di ciascuno al lavoro

e misurarne la remunerazione individuale. In realta', come si vedra' in seguito (vedi paragrafo sulla remunerazione), il compito di individuare il contributo lavorativo del singolo e' alquanto complesso, i criteri non sono chiari e possono essere conflittuali con le norme sul lavoro, e, infine, l'assenza di garanzia che l'effettivo sforzo individuale sia premiato puo' condurre al livellamento delle retribuzioni come male minore, depauperando quindi questo tipo di BL del suo contenuto innovativo. Nonostante cio', il programma e' quello di portare il numero dei lavoratori nelle BL che operano su singola commessa da 79.5% nel 1983 a 83.7% nel 1984 e a 84.7% nel 1985.²²

Le BL khozraschet, come indica la definizione, godono di un grado di autonomia contabile e di diritti di gestione che altri tipi di BL non hanno. Dal punto di vista organizzativo possono essere integrate, lavorare su singola commessa oppure a contratto. Possono includere un numero limitato di membri cosi' come interi reparti o impianti di impresa. Queste BL ricevono dall'amministrazione dell'impresa gli indicatori di piano (volume di output, assortimento, produttivita' del lavoro, fondo salari, numero di addetti, indici di qualita'). Devono rispettare norme di spesa e cedono il bene o servizio prodotto agli altri reparti o BL senza corrispettivo monetario.²³ Si prevede che le BL khozraschet si diffondano rapidamente, portando il numero dei membri dal 17.6% nel 1983 al 35.7% nel 1985.²⁴ Tuttavia, come e' piu' delle imprese khozraschet, le BL di questo tipo sono esposte ad indicatori di piano erratici, perversi o erronei e alla perenne lotta per l'accaparramento delle forniture di mezzi e materiali e a subire le conseguenze di insuccessi indipendenti dalle proprie capacita' organizzative. Si spiega, quindi, la recente tendenza a vincolare produttori cioe' le BL, e fornitori, cioe' l'amministrazione dell'impresa, al rispetto di un "contratto", in cui vengano chiaramente definiti e sottoscritti mutui obblighi.²⁵ Le BL a contratto sembrano quindi costituire la necessaria conclusione di un'organizzazione del lavoro di base, impotente a soddisfare gli imperativi del piano nel quadro dei vincoli che la limitano e, pertanto restia ad assumerne la responsabilita'.

Le BL a contratto si sono diffuse dapprima nelle costruzioni e, con diversa terminologia, nell'agricoltura.²⁶ La tipologia dei contratti industriali e' varia, ma la caratteristica costante e' la specificazione del volume di lavoro richiesto, dei termini di consegna del prodotto e dei materiali e strumenti necessari.²⁷ Da alcuni, le BL a contratto sono viste come la caratteristica del "socialismo avanzato".

Ne viene messa in rilievo la corrispondenza tra risultati e interessi dei lavoratori, tra crescita della produttivita' e aumento proporzionale dei salari. Dallo stadio in cui la valutazione del lavoro dipendeva da ordini e previsioni di piano, le BL a contratto consentirebbero di passare allo stadio piu' evoluto in cui la remunerazione del lavoro viene decisa e corrisposta laddove il lavoro viene svolto e in base alla sua produttivita',²⁸ altrimenti, nota un autore, sarebbe come se in un'orchestra alcuni leggessero le note e altri suonassero.²⁹ Lo Stato dovrebbe solo garantire il salario minimo in relazione al grado di sviluppo dell'economia.³⁰ Mentre le BL khozraschet restano soggette ad indicatori e risultati determinati esogenamente, le BL a contratto dovrebbero garantire l'autonomia delle parti contraenti nel contenuto del contratto e il rispetto degli obblighi reciproci. In questa fase del dibattito non e' chiaro quale si intende debba essere il rapporto tra BL e mezzi di produzione. Le BL non sopportano i costi di manutenzione degli strumenti utilizzati.³¹ Ne' appare che l'enfasi sull'autonomia delle BL dal punto di vista tecnico-organizzativo venga estesa ad una capacita' di gestione produttiva, in generale, che comporterebbe anche diritti e obblighi per l'uso e l'acquisizione di mezzi di produzione.

- Formazione e organizzazione delle BL

Alla decisione di formazione di BL partecipano in varia misura i dirigenti d'impresa, le cellule di partito e/o altre organizzazioni di carattere politico-sindacale. Le ultime disposizioni sulla direzione d'impresa pongono tra i compiti e precise responsabilita' di gestione lo sviluppo della organizzazione delle BL, benché, secondo il primo statuto sulle BL, la partecipazione dovrebbe essere volontaria.³² La diffusione delle BL non sembra quindi un fenomeno spontaneo e che necessariamente risponderebbe agli interessi dei partecipanti. In alcuni casi, che si riferiscono al settore delle riparazioni elettriche, dei trasporti e delle costruzioni, BL che si sono dimostrate svantaggiose ai partecipanti si sono sciolte.³³ Che vi siano vantaggi nell'appartenenza alle BL, infatti, non e' dimostrato in genere e, comunque, non riguarda tutti i membri. Una ricerca svolta in due regioni diverse (Nicolaev e Iaroslavl) indica che meno del 25% degli appartenenti

di BL ritiene che le BL siano a proprio vantaggio e piu' di un terzo ritiene che siano invece a vantaggio del capo reparto (master) e dell'amministrazione d'impresa.³⁴ Dallo statuto sulle BL approvato alla fine del 1980 e dalle successive modifiche intervenute nel luglio del 1984 appare che le BL sono formate con un prikaz del direttore di impresa. Partecipano alle BL sia i cosiddetti lavoratori di base (osnovie rabochii), cioe' il personale considerato produttivo addetto alla produzione materiale, sia i lavoratori ausiliari addetti alla assistenza tecnica e alle riparazioni, benché finora la partecipazione di questi ultimi e' inferiore.³⁵ La partecipazione dei singoli lavoratori e' naturalmente condizionata dal tipo di BL attivate. Le BL specializzate includono essenzialmente i lavoratori di base, mentre quelle integrate tendono ad includere anche i lavoratori ausiliari. Nelle BL che lavorano su singola commessa e con remunerazione legata al contributo specifico di ogni singolo addetto non e' chiaro come possa essere individuato il contributo del lavoratore ausiliario. La maggiore importanza che viene data attualmente alle BL khozraschet e a contratto spiega perché le recenti istruzioni sulle BL invitino ad includere nelle BL anche lo staff tecnico (ITR), all'inizio escluso dalle BL.

Gli organi interni delle BL sono il Soviet di brigata e il Capo Brigata (CB). Il Soviet e' eletto per alzata di mano dai componenti la BL.³⁶

~~Il Soviet e' eletto per alzata di mano dai componenti la BL.~~ Nelle BL di ciclo, il Soviet deve includere i rappresentanti di ogni turno. Devono anche essere inclusi rappresentanti sindacali (profgrupora). Presiede il Soviet un lavoratore "autorevole".³⁷ Il Soviet resta in carica un anno e deve riunirsi a seconda delle necessita', ma non meno di una volta al mese. Ai lavori del Soviet prende parte il capo reparto.

Il Soviet esamina i progetti di piano, formula proposte, vigila a che sia mantenuta una relazione corretta tra salari medi e aumento di produttività, indica i candidati ai corsi di qualificazione, approva la misura del coefficiente di contributo di lavoro di ciascun membro stabilito dal CB, approva la nomina del CB e puo' chiederne la rimozione, partecipa alle commissioni sulle qualifiche, raccomanda variazioni del livello di categoria, esamina "le questioni relative all'ingresso di nuovi lavoratori nella BL, all'allontanamento (uvol'neniia) di membri della BL, nonché la esclusione dalla composizione della BL di alcuni membri" in relazione alle decisioni di riduzione dell'occupazione prese dall'assemblea di brigata, e inoltra le relative proposte al capo reparto.

Il CB e' nominato dalla direzione dell'impresa nei suoi vari livelli, su presentazione del master o altro dirigente e con approvazione del collettivo di BL.³⁸ Le nuove istruzioni (luglio 1984) sembrano volere accentuare i legami gerarchici tra organi d'impresa che lo statuto precedente non prendeva in considerazione. Il C.B. e', infatti "diretto dalle istruzioni del master (senior master o capo di turno, ecc.)", oltre che dagli articoli del nuovo statuto e dai regolamenti di settore. Laddove siano operanti altri "Zven'ia", come nel caso di BL di ciclo, il loro dirigente e' nominato su proposta del CB e del master ad ad essi subordinato. Nelle BL piu' numerose, qualora vi sia incluso il master, questi ne diventa CB. Se il master manca, ma vi partecipano altri ITR, ad uno di essi "puo'" essere conferita la direzione della BL. Nella presente campagna di diffusioni di BL khozraschet e a contratto, la preoccupazione e' quella di includervi personale dirigente e di non creare conflitti di competenza.³⁹ Il conferimento della direzione di importanti BL al master dovrebbe, infatti, sanare l'incompatibilità piu' volte rilevata tra le due figure.⁴⁰

Tuttavia il mantenimento di tradizionali funzioni di supervisione e controllo, come quella del master, insieme con l'accennazione dalle gerarchie d'impresa sembra escludere le attese di rinnovamento che si affidavano alla spontanea emergenza di leaders tra i lavoratori. Mentre il Soviet, organo eletto, resta in carica un anno, non viene previsto un termine alla funzione di CB. Sia le competenze che vengono richieste al CB, sia il conferimento di qualifiche di I o II classe, previste dalle nuove istruzioni, suggeriscono che il CB diventa un ulteriore livello di promozione tra lavoratori di piu' alto livello e master, qualora le due figure non si identifichino. Al CB, infatti, spettano funzioni di considerevole complessità: assegnazione e supervisione dei compiti di lavoro, fornitura di materiali e strumenti, relazioni con l'amministrazione, elaborazione dei coefficienti di contributo lavorativo di ciascun membro (KTU) sottoscrizione del contratto di produzione, proposta di misure disciplinari, ecc. Nello stesso tempo il CB mantiene la propria funzione produttiva all'interno della BL. Nel caso di BL piu' importanti, si intuisce, quindi, che le funzioni direttive tenderanno a prevalere su quelle produttive, il che giustifica la funzione di master=CB. Non e' chiaro, invece, come

nella maggior parte della BL il CB riesca ad armonizzare le due funzioni sia dal punto di vista dei rapporti con i compagni di lavoro, sia dal punto di vista del proprio interesse economico.

Nell'ampia casistica ormai accumulata sulle BL emergono segnali di scelte sbagliate nella nomina del CB, di intollerabile cumulo di lavoro, di incertezza sullo status giuridico di questa figura.⁴¹ A fronte dei compiti di gestione, il CB non ha il diritto di decidere sull'inclusione o esclusione di membri,⁴² ma può solo segnalarne l'opportunità alla direzione d'impresa. Diventa, quindi, rilevante l'autorevolezza di cui gode, e questa, nel contesto sovietico, può essere difficilmente disgiunta dalla sua collocazione politica. Nel caso dei noti impianti produttori di turbine a Kaluga, il CB è nominato dal direttore di impianto (tsekh), su raccomandazione del master o senior master, previo consenso della cellula di partito. Un'indagine viene svolta due volte all'anno per accertare le capacità dei possibili candidati supplenti, che vengono indicati come leaders informali. Il CB diventa anche presidente del Soviet.⁴³ Osservatori attenti sottolineano che in questi impianti "nessuno può imporre al Soviet l'assunzione di un lavoratore incapace o impedirne il licenziamento."⁴⁴ Se per molti versi l'esempio di Kaluga è atipico⁴⁵ e solo in parte è stato incorporato nelle nuove istruzioni sulle BL, esso, tuttavia, indica che il successo di queste nuove forme di organizzazione del lavoro non risiede tanto nel coinvolgimento di tutti i lavoratori nel processo di gestione, quanto in strutture più raffinate di controllo sulla disciplina del lavoro e sulla selezione interna di nuovi dirigenti dotati della massima autorevolezza.

Compiti delle BL

Occorre distinguere tra le attese, che in senso generale hanno accompagnato la formazione delle BL e i loro compiti specifici di produzione. Tra le attese grande importanza continua ad essere riposta nella capacità delle BL di mantenere e rafforzare la disciplina del lavoro, nella particolare accezione che questo termine ha nel contesto sovietico. Nel concetto di disciplina entrano un elemento soggettivo - comportamento corretto nel lavoro, rispetto degli orari, sobrietà, obbedienza verso

i superiori, ecc. - e un elemento oggettivo - riduzione delle interruzioni di lavoro causate dalla mancanza di materiali e strumenti, regolarità della produzione (rithmichnost'), rispetto dei contratti, ecc. Le BL dovrebbero favorire un'atmosfera improntata alla collaborazione e all'assistenza agli elementi più deboli (nuovi assunti, anziani, lavoratori meno qualificati o istruiti) e mostrare iniziativa nella soluzione di problemi organizzativi (processi di razionalizzazione e innovazione).

Non sorprende, a fronte di queste attese, che le BL si siano rivelate uno strumento inadeguato. La regolarità della produzione continua a dipendere - e non potrebbe essere altrimenti - prima di tutto dalla correttezza e compatibilità dei piani elaborati dagli organi superiori, ministeri e dipartimenti, che questi stessi organi giudicano insoddisfacenti.⁴⁶ Il più stretto rapporto che si vorrebbe introdurre tra incrementi salariali e produttività, mentre permangono le note difficoltà di reperimento dei materiali e funzionamento degli impianti, rischia di provocare un aumento della conflittualità interna (tra BL e tra reparti) tanto più elevato quanto minore è la capacità di gestione delle BL e più tesi i compiti assunti.⁴⁷ D'altra parte, la direzione d'impresa non sembra favorevole all'allargamento delle funzioni delle BL al di là di compiti meramente esecutivi. Un'indagine condotta in varie fabbriche situate a Dnepropetrovsk, dove è concentrata buona parte dell'industria meccanica avanzata, rileva che i quadri dirigenti non solo sono contrari all'attribuzione di funzioni di gestione alle BL, ma anche all'ampliamento dei loro diritti in materia di distribuzione dei premi, assegnazione di livelli di categoria, KTU, ecc.⁴⁸

I compiti specifici di produzione dipendono dal tipo di BL, ma, in ogni caso, il primo compito è la realizzazione del proprio piano di produzione. Se la BL ha proposto un contropiano con indicatori più elevati, dovrà cercare di realizzarlo. Ma la realizzazione del contropiano, se effettivamente teso, dipende dalla ^{sua} compatibilità con altri piani o contropiani, autonomamente elaborati da altre BL o reparti. Il compito di assicurare tale compatibilità spetta alla direzione dell'impresa, che spesso non ne ha la capacità e gli strumenti.⁴⁹

La maggiore intensita' di lavoro dovrebbe anche essere il frutto di pluriprofessionalita' dei componenti le BL. Il lavoratore assente dovrebbe essere sostituito sul posto da altri, che non rinunciando alla propria attivita' di base, cumulerebbero piu' funzioni. Varie disposizioni cercano infatti di promuovere la pluriprofessionalita' con incentivi sia alla direzione d'impresa che ai diretti interessati.⁵⁰ Cio' induce alcuni a ritenere che il numero dei componenti la BL deve essere sufficientemente alto per consentire la sostituzione degli assenti.⁵¹ Ogni addetto ha, tuttavia, un proprio mansionario e la ripartizione delle funzioni e' decisa dal CB, tenuto conto della qualificazione e dei compiti di produzione. Ogni membro di BL, incluso il CB appartiene ad un dato livello di categoria (razriad), al quale corrisponde un salario base, che dovrebbe comunque essere garantito.

Ma i diversi gradi di autonomia di cui godono i vari tipi di BL non consentono di ridurre i compiti di produzione ad un unico modello. Maggiore e' la responsabilita' della BL khozraschet e a contratto, che sono vincolate al rispetto dei termini contrattuali, qualita' del prodotto e date di consegna e devono computare i costi di produzione di BL per ottenere il reddito di BL, sulla base del quale viene distribuito il reddito individuale (salario e premi). In questo tipo di BL, forse dovrebbe essere la solita ad assicurarsi forniture regolari e operativita' degli impianti e strumenti. Ogni BL, quindi, ha interesse ad includere lavoratori ausiliari, addetti alle riparazioni e alla regolazione dei macchinari, nonche' a dotarsi di una serie di legami informali che consentano il collegamento con unita' produttive fornitrici.⁵²

Questo interesse, tuttavia, sembra essere conflittuale con l'obiettivo generale, ripetutamente sottolineato, di ridurre il numero dei lavoratori ausiliari e, comunque, di razionalizzare l'attivita'.⁵³ Si tende, infatti, a ripetere su scala ridotta il fenomeno di accumulazione delle riserve (di manodopera), caratteristico delle imprese sovietiche, costrette a provvedere autonomamente a quei servizi di assistenza e riparazione dei macchinari, che, in altre forme organizzative, sono forniti da imprese specializzate.

Reddito e ripartizione del reddito nelle BL.

In linea generale, la remunerazione dei membri di BL consiste, come per tutti i lavoratori, in un salario base, attribuito per razriad e settore industriale di appartenenza (ministeri), e in una parte di

premio di produzione connessa al superamento del piano annuale, quadri-mestrale, mensile, o addirittura settimanale. Poiche' i saggi salariali di categoria sono decisi centralmente per ogni settore, il vantaggio comparato dell'appartenenza o meno nelle BL dovrebbe dipendere dalla misura dei premi.⁵⁴ Ma queste considerazioni valgono in linea di principio. Resta alla BL, cosi' come all'impresa, la possibilita' di garantire remunerazioni maggiori anche "base", attribuendo ad alcuni razriadi superiori rispetto alla mansione effettivamente svolta. Occorre ricordare che esiste una tendenza consolidata a non attribuire razriadi inferiori, in parte connessa al crescente livello di istruzione e in parte condizionata dalla necessita' dell'impresa di dotarsi di personale, specialmente ausiliario, i cui saggi salariali centralmente determinati non riflettono la tensione della domanda di lavoro. La maggior parte degli addetti si concentra, infatti, sul III e IV razriad.⁵⁵ Ma sui differenziali retributivi contano sempre di piu' forme di premio e di incentivazione materiale in senso lato che includono vari tipi di indennita'.⁵⁶ Le BL dovrebbero essere avvantaggiate, in linea di principio, rispetto al piu' vasto collettivo d'impresa, poiche' mentre in quest'ultimo i premi tendono a diffondersi indiscriminatamente su ciascuno, la BL, essendo di dimensioni inferiori e godendo di maggiore autonomia nella scelta del piano e dell'organizzazione di produzione, dovrebbe consentire l'individuazione dei contributi di lavoro specifici (KTU) attivare questo strumento per indurre ad un aumento di produttivita' e, quindi, godere di premi di produzione relativamente piu' cospicui. Come si e' gia' rilevato, il KTU e' stabilito dal CB ed approvato dal Soviet. Esso viene formalizzato in un protocollo e rivisto mensilmente.⁵⁷ Il KTU dovrebbe essere utilizzato per la distribuzione della parte di salario eccedente il salario base. In caso di conflitto con le decisioni del CB, il lavoratore puo' far ricorso presso la commissione per i conflitti di lavoro e presso la commissione sindacale di reparto, che decide in assemblea generale cui partecipano tutto i membri della BL incluso il ricorrente.⁵⁸ Fin qui, i principi. La pratica dimostra una casistica molto piu' complicata e difforme.

Nella valutazione del KTU entrano in varia misura le seguenti componenti: volume di lavoro, qualita', combinazione di mansioni, attivita' di addestramento e assistenza, sorveglianza della disciplina, vigilanza tecnica per la prevenzione degli infortuni, introduzione di misure di razionalizzazione, adozione di metodi di lavoro avanzati e di nuove tecniche.⁵⁹

Un esempio basato su imprese della Moldavia indica che il KTU viene aumentato di 0.2-0.4 punti per il superamento delle norme di produzione, per l'adozione di tecniche piu' avanzate e per intensita' di lavoro; di 0.15-0.4 punti per pluriprofessionalita'; di 0.2-0.4 punti per la combinazione di mansioni e diligenza nel lavoro. Può essere diminuito di 0.2-0.5 punti per indicatori negativi.⁶⁰ In alcuni casi il KTU di base, sul quale poi viene computato il KTU effettivo, non tiene conto del razriad di ciascun membro e si basa su un razriad convenzionale che ha riguardo alle mansioni effettivamente svolte, invece che alle qualifiche raggiunte. Secondo un'indagine condotta su 7.000 imprese, cio' avverrebbe nel 14.4% dei casi.⁶¹

Il KTU non si applica in tutte le BL. Nell'industria meccanica concerne il 16% circa dei membri di BL.⁶² Dati statistici aggregati indicano che nel 1982, il KTU era adottato in 496.000 BL, applicandosi a 6.420.000 membri di BL.⁶³ Nel 1983 e' stato esteso al 52.4% dei membri di BL con l'obiettivo di includerne il 69.8% nel 1985.⁶⁴ Nel panorama altamente diversificato delle imprese sovietiche, si può ritenere che l'adozione del KTU sia facilitata nelle imprese prioritarie, mentre la maggior parte delle imprese siano restie ad adottarlo, e qualora costrette, si limitino ad usarlo in maniera uniforme senza distinzione per carichi e qualita' del lavoro.⁶⁵ Gli ostacoli all'introduzione corretta del KTU sembrano essere sia di natura giuridica che di natura pratica. I direttori d'impresa sarebbero favorevoli all'utilizzazione del KTU anche per la determinazione del salario base, portandolo eventualmente anche al di sotto dei saggi centralmente stabiliti.⁶⁶ Ma la giurisprudenza ritiene che cio' non sia consentito dalle norme vigenti.⁶⁷ D'altra parte, il computo stesso del KTU si presta ad accuse di soggettivismo e arbitrio, come e' facile arguire dagli indicatori riportati nell'esempio citato; ne' assicura la corrispondenza tra indicatori e aumento di produttivita'. Infine, in qualunque modo sia condotto, il computo del KTU rappresenta un accresciuto carico di lavoro per i cosiddetti normirovshchiki, tra i quali e' incluso il CB, che sono restii ad adattarsi senza adeguati incentivi.⁶⁸ Secondo le ultime istruzioni sulle BL, il CB ha diritto ad un supplemento salariale per le accresciute incombenze, variabile a seconda del settore in cui opera, ma non superiore a 40 rubli al mese.⁶⁹ E' improbabile che cio' costituisca un incentivo sufficiente a stimolare i piu' qualificati ad assumere nuovi oneri.⁷⁰ Manca una norma (operante invece per i lavoratori

pagati a cottimo individuale) che consente la retribuzione della differenza tra il piu' alto razriad del lavoratore e il razriad della mansione effettivamente svolta nella produzione; ^{manca} che alcuni considerano come uno svantaggio per i piu' qualificati. D'altra parte, se nelle BL entrano i lavoratori meno qualificati, rispetto ai requisiti delle mansioni svolte, la BL può provocare un peggioramento della produttivita'.⁷¹

Sembra emergere un conflitto di interessi tra la BL in quanto tale e i singoli lavoratori. I risultati della BL dipendono dal grado di qualificazione ed esperienza dei singoli partecipanti, ma i piu' qualificati non ne sono particolarmente avvantaggiati. Nel lungo periodo cio' può condurre all'inclusione "forzata" di alcune qualifiche nelle BL a/o a perdite di produttivita'.

BL e produttivita'

La pubblicistica in materia di BL e' doviziosa di esempi che indicano una maggiore produttivita' dei singoli reparti in cui sono state attivate BL. Tuttavia, la valutazione degli incrementi di produttivita' dovuti a fattori puramente organizzativi dovrebbe poter escludere la interrelazione tra BL e il resto del collettivo di lavoro e separare fattori organizzativi dall'introduzione di nuove tecniche, dotazione di materiali e strumenti. Poiche' i dati pubblicati non lo consentono, gli incrementi di produttivita' aggregati o parziali sono scarsamente significativi e devono essere considerati solo come un'informazione addizionale, ma non conclusiva.

Alcune fonti indicano che l'aumento di produttivita' dovuto alle BL e' del 10-15%.⁷² Ma la produttivita', che secondo il piano sarebbe dovuta aumentare del 2.8%, e' aumentata dell'1.7% nel 1981 e dell'1.8% nel 1982.⁷³ Ricerche parziali indicano che singoli successi attribuiti alle BL possono essere fuorvianti, poiche' le BL possono essere state avvantaggiate nell'accesso a forniture e strumenti rispetto al collettivo di lavoro nel suo insieme.⁷⁴ La maggiore produttivita' delle BL dovrebbe essere valutata in relazione alla "fondatezza" delle norme di produzione di settore, fabbrica, impianto e reparto.⁷⁵ In ogni caso, richiede l'adozione e il controllo di un numero maggiore e piu' raffinato di norme, rispetto a quello impiegato.⁷⁶ Indicatori indiretti dell'aumento di produttivita' dovuto a forme organizzative sono considerati la diminuzione dell'occupazione a parita' o crescita di produzione e l'aumento di disciplina del lavoro. Nel caso dell'associazione produttiva Azat, considerata come modello di nuova organizzazione del lavoro, tra il 1967 e il 1980 il numero di addetti alla produzione e'

diminuito del 23%, quello dei quadri direttivi del 37% e si e' registrato un aumento di produttivita' del 400% e di produzione del 300%. 10% della riduzione dell'occupazione viene attribuito all'introduzione di pluriprofessionalita' e di allargamento della zona di assistenza alle macchine per addetto.⁷⁷ All'introduzione delle BL si attribuisce anche la diminuzione del turnover, considerato come una causa autonoma di inefficienza.⁷⁸

Le BL dovrebbero avere il vantaggio di poter espellere membri superflui o non adeguati, senza incorrere nelle complicazioni della disciplina sul licenziamento, quando la dotazione di mezzi di produzione consente un incremento di produttivita' con un minor numero di occupati.⁷⁹ Tuttavia, poiche' in questo caso si configura il caso di trasferimento del lavoratore in altra funzione nella stessa impresa, nasce il problema se sia richiesto o meno il consenso del lavoratore. Nella giurisprudenza emergono gia' i primi casi di conflitto in questo tema.⁸⁰ Quanto alle norme sulla disciplina, che consentono di privare parzialmente o del tutto il lavoratore negligente dei premi di produzione e che molti considerano efficaci,⁸¹ non e' chiaro che non diano luogo a soprusi, come e' avvenuto in casi in cui la quota di premio cosi' risparmiata e' stata distribuita tra i rimanenti membri di BL.⁸²

Sulla base dell'esperienza acquisita, comincia a diffondersi scetticismo o perplessita' sulla potenzialita' delle BL. Viene rilevato che i piani di formazione delle BL sono facilmente superati, mentre la produttivita' non aumenta secondo le previsioni. Altri si chiedono perche', se e' dato per certo che le BL sono piu' produttive, occorrono incentivi alla loro formazione.⁸³ Riemergono fatalmente i nodi di un sistema produttivo basato su ordini spesso erronei o incompatibili con i vincoli, su correttivi, in termini di incentivi e sanzioni, che ogni parte cerca di sfruttare a proprio vantaggio, e su un'organizzazione piramidale, che si rivela ormai incapace di gestire e controllare l'operato delle unita' produttive. Ma cio' non significa che l'esperienza delle BL sia inutile, poiche' sembra avere contribuito ad esplicitare i limiti del modello di gestione che consistono non tanto nei vizi di organizzazione tecnica, quanto nella mancanza di segnali economici adeguati.

Conclusioni

Dagli esperimenti iniziali che promettevano una maggiore efficacia della produzione grazie all'introduzione di BL, dotate di un certo grado di autonomia nella conduzione dei lavori e nell'assetto retributivo, alla

diffusione su larga scala delle BL nell'industria, si assiste ad un progressivo riassorbimento delle novita' organizzative, alla necessita' di discriminare tra modelli di BL piu' o meno efficienti, ed a un primo bilancio che individua nella mancanza di preparazione, nel formalismo e nell'assenza di iniziative i maggiori difetti di attuazione.⁸⁴ C'e' chi avanza l'ipotesi che le BL siano il segno di un ritorno ad un'economia pre-industriale, che riconosce l'assenza di una cultura produttiva avanzata e la necessita' di un controllo vigile sull'operato di ogni lavoratore.⁸⁵ Tuttavia, l'esperienza delle BL sembra avere rafforzato anche la convinzione che i fondamenti di una riforma produttiva vadano cercati non in un maggior controllo, bensì in impegni autonomamente assunti sulla base di un contratto che tuteli e precisi le responsabilita' di ogni parte. Mentre le forze dell'inerzia presenti nel sistema burocratico favoriscono la ricostituzione di gerarchie funzionali e il rafforzamento di organi di vigilanza interni,⁸⁶ la BL tende, cosi' come l'impresa in un contesto piu' ampio, all'autosufficienza, ma con minori possibilita' di acquisirla. In quanto organismo produttivo di base, la BL subisce le direttive ministeriali solo attraverso il filtro dei piani d'impresa. Mentre diminuisce la capacita' di gestione diretta della produzione da parte degli organi centrali, emergono con maggiore evidenza i vizi e le virtu' dei collegamenti orizzontali. Il problema di assicurarsi forniture di materiali e strumenti diventa tanto piu' importante quanto piu' importante e' la parte di salario legata al superamento del piano, bensì all'osservanza di un "contratto" tra BL e direzione dell'impresa, mediante il quale la BL cerca di assicurarsi le condizioni di autosufficienza, alle quali e' incapace per le sue dimensioni di provvedere autonomamente. I conflitti che prima si concentravano tra imprese e organi di piano per l'accaparramento delle risorse, si spostano all'interno dell'impresa, in cui un antagonismo spurco ed imoarsi si crea tra maestranze e quadri direttivi.⁸⁷ E' possibile che in molti casi, se non nella maggior parte, questo antagonismo si stemperi in una tacita connivenza che svilisca il contenuto del contratto a vantaggio di entrambe le parti. Ma e' anche possibile che nelle imprese prioritarie, a fronte delle responsabilita' di apprestamento di materiali e strumenti per la conduzione dei lavori e delle sanzioni connesse alle sue inosservanze, l'amministrazione dell'impresa cerchi di tutelarsi, imponendo essa stessa la forma del contratto con i propri fornitori. In un esperimento in corso a Novosibirsk e che include 15 imprese e associazioni produttive di vari settori, il sistema del contratto si applica tra re-

41. Cf. R. LIVSHITS, "O pravovom regulirovanii truda v brigade", Sotsialisticheskii trud, 1984, n.5, pp.103-104: secondo le norme stabilite, l'attivita' di CB non lo esime dalle funzioni produttive attinenti alla sua qualifica e professionalita', per cui il CB mantiene il proprio razriad e il salario corrispondente, mentre le competenze gestionali richieste ne fanno un operatore estremamente qualificato. V.V. EGOROV, "Iuridicheskie garantii prava na trud rabochikh i", ibidem, pp.102-103./ sluzhashchikh", Sovetskoe Gos. i Pravo, 1983, n.5, p.43.
42. ibidem, pp.102-103./ sluzhashchikh", Sovetskoe Gos. i Pravo, 1983, n.5, p.43.
43. Cf. N. RULEV, "Sovet brigady, sovet brigadirov", Khoziaistvo i pravo, 1983, n.8, p.29.
44. Secondo il rapporto di A. Lovikov, pubblicato nella Literaturnaia gazeta e riprodotto in RFE-RL, 11.7.1978.
45. Il modello di Kaluga puo' considerarsi quello di un mercato primario del lavoro, in cui a differenza che nella maggior parte delle imprese i lavoratori godono di una serie di garanzie e vantaggi tendenti a compensarli per una disciplina del lavoro piu' rigida e determinati in parte dalla prioritarieta' del settore o tipo di produzione (cf. S. MALLE, "Heterogeneity of the Soviet Labour Market as a Limit to a more Efficient Utilization of Labour Resources", relazione presentata alla Conference on Employment and Labour Policy in the USSR, University of Birmingham, 5-7 giugno 1984). In relazione alla formazione della BL, i lavoratori dell'impianto di turbine di Kaluga hanno diritto ad una settimana di congedo retribuito per poter seguire corsi di preparazione, mentre nel 40-70% delle imprese, i corsi si tengono durante i pasti, oppure nelle ore serali e sono seguiti da operai sonnolenti e poco interessati, cf. I.M. STARIKOV, "Uchit' brigadira", EKO, 1981, n.10, p.78 e "Zametki o brigadnykh metodakh truda", cit., pp.170-171.
46. Cf. A. BACHURIN (vice-direttore del Gosplan), "Intensifikatsiia: predposylki, puti, osushchestvleniia", Planovoe khoziaistvo, 1981, n.9, p.31.
47. Come indica il fatto che la responsabilita' per la fornitura di parti tra reparti non e' ancora definita, cf. "Brigadniy podriad na Akhtyrskom zavode (Promsviaz)", EKO, 1978, n.3, p.158.

48. P. KLIVETS, "Kak ikh otsenivaiut rabochie", Sotsialisticheskii trud, 1984, n.6, p.30.
49. Cf. Tekstil'naia promyshlennost', giugno 1984, pp.23-24. Cf. anche il caso di DEMO, EKO, 1984, n.5, cit., pp.69-70, in cui la direzione dell'impresa e' costretta a modificare i piani delle BL dopo averne valutata l'incompatibilita'.
50. Cf. Biulleten' Goskomtruda, 1982, n.8, pp.1-2 e 1983, n.11, p.20.
51. V. LYCHAGIN, Iu. KRYLOV, A. GOREL'SKII, "Vnadenie brigadnogo khozraschata na promyshlennom predpriiatii", Planovoe khoziaistvo, 1983, n.12, p.38.
52. BL nelle costruzioni e assemblaggio hanno cominciato a trattare direttamente con gli organi di fornitura, senza passare per l'amministrazione dell'impresa, cf. L.O. PODSHIVALENKO, "Vnadeniat' i razvivat' brigadniy podriad", Finansy SSSR, 1984, n.1, pp.18, 20-21.
53. In imprese modello, come l'impresa produttrice di automobili VAZ e altre imprese a Leningrado, i lavoratori ausiliari sono stati inclusi in BL specializzate destinate all'assistenza delle altre BL. Ma laddove il loro numero non e' sufficientemente elevato per poterne fare una BL, tendono ad essere inclusi nelle BL addette alla produzione: cf. G.A. KALUGIN, Potentsial brigady, Leninzzdat: 1983
54. Nel modello di Kaluga i premi ormai raggiungono il 36.9% del livello del salario a cottimo.
55. Vedasi Vestnik statistiki, 1983, n.6, pp.60-62. Nelle maggior parte dei settori e imprese, i razriady sono sei.
56. Le indennita' dovrebbero coprire le situazioni di svantaggio (condizioni di lavoro, localizzazione dell'impresa, ecc.), ma, come spesso avviene anche in altri sistemi economici, tendono ad essere diffuse anche ^{altri} lavoratori. Nel caso sovietico sono diventate un modo di regolamentazione decentrata dei salari.
57. O.A. TURETSKII, Effektivnost' truda v promyshlennosti, Kiev: 1981, p.10; V.A. POPELIANSKII, "Oplata truda za konechnuiu produktsiu", Ekonomika stroitel'stva, 1982, n.2, p.55-56.

58. O.A. TURETSKII, cit., p.115.
59. Un esempio di calcolo del KTU nell'industria meccanica (Elektrostal') indica che per calcolare il KTU effettivo, si definisce preliminarmente un KTU base, ottenuto dividendo per cento il salario medio di ciascuno nel corso dei dodici mesi precedenti il suo ingresso nella BL. Quindi si calcolano gli scarti giornalieri dal KTU base per ottenere il KTU effettivo, considerando il contributo giornaliero sotto il profilo della produttività, plurimansionalità, assistenza tecnica e addestramento (produttività indiretta o differita). Ogni mese il KTU base è modificato. Moltiplicando la quantità di ore lavorate per il KTU effettivo si determina il coefficiente orario di ogni membro. La somma di tutti i coefficienti orari dà il coefficiente orario della BL. La remunerazione collettiva viene moltiplicata per questo ultimo al fine di ottenere il valore che servirà per stabilire l'unità di salario spettante a ciascuno, considerando ogni singolo coefficiente orario, cf. T.V. RIABUSHKIN, A.Z. DADAZHEV, cit., pp.86-87.
60. A.A. FATUEV, cit., pp.76-77. Altri esempi in A. PALITSYN, Chto mozhet brigade, Moskva: Izd. vo Pol. Lit., 1983, pp.42-53.
61. Cf. V.A. MAKAEV, Sovershenstvovanie organizatsii, normirovanii i stimulirovanii truda, Moskva: Profizdat, 1983, p.52; A. GLOVATSKII, V. KOSHKIN, G. KRAVCHENKO, "Kozraschet proizvodstvennykh brigad", Planovoe khoziaistvo, 1981, n.7, pp.58-59; N.I. ALIKSEEV, cit., p.30: il KTU convenzionale sarebbe necessario per valutare l'attività dei nuovi assunti, che spesso hanno un razriad superiore alla capacità professionale, collegato al diploma di una scuola professionale.
62. T.V. RIABUSHKIN, A.Z. DADAZHEV, cit., p. 86.
63. Cf. Narodnoe khoziaistvo SSSR v 1982, Mosca: 1983, p.124.
64. Ekonomicheskaja gazeta, 1984, n.32, p.1.
65. Cf. G.A. KULAGIN, cit., p.39 e L.N. KOGAN, A.V. MERENKOV, cit., p.9. Per alcuni casi di imprecisione nel calcolo del KTU, ved. Trud, 27.7. 1984, p.2 e Trud, 21.7. 1984, p.2.
66. Cf. Ekonomicheskaja Gazeta, 1984, n.29, p.8 (P. DEMENCHENOV, "Uspekh rozhdaetsia v brigadakh"). Vedasi anche Trud, 27.7.1984, p.2, per un caso di contravvenzione alle norme sul diritto del lavoro.

67. Cf. R. LIVSHITS, cit., p.104.
68. Cf. le affermazioni del Ministro dei Cantieri Navali, in COSP, 1980, vol.32, no.46, p.7; sul dispendio di tempo necessario alla elaborazione del KTU, vedasi anche R. LIVSHITS, cit., p.104; N.N. OLEINIK, S.P. GAFAROVICH, "Ot eksperimenta k praktika (Promsviaz)", EKO, 1978 n.3, p.164, che sostengono l'abbandono da parte di molte imprese della pratica di adozione del KTU, dovuto a complicazioni di calcolo.
69. L'attuale statuto recepisce le proposte avanzate in passato dall'amministrazione di Kaluga-turbine (COSP, 1980, vol.32, n.46, p.9) concernenti non solo la remunerazione del CB, ma anche incrementi salariali collegati a quello del CB per funzioni di direzione di sottogruppi di BL.
70. La questione dell'interesse dei singoli a partecipare al lavoro di BL meriterebbe uno spazio più ampio di quello consentito da questa relazione. In questa sede, ci si limita a osservare che di frequente le fonti rilevano la mancanza di interesse dei lavoratori più qualificati, sostenuta dal timore di perdite economiche, dovute al livellamento (L.N. KOGAN, A.V. MERENKOV, "Kompleksnye brigady: mnenia, otsenki, opyt vnedrenia", Sotsiologicheskie issledovaniia, 1983, n.1, p.87; Tekstil'naja promyshlennost', 1984, n.1, p.34; Iu. BATALIN, "Razvitie i sovershenstvovanie", cit., p.9), alla inosservanza del razriad nell'elaborazione del KTU (T.V. RIABUSHKIN, A.Z. DADAZHEV, cit., pp.83-84), e ad arbitri nella determinazione del KTU (A.A. GOREL'SKII, "Chto takoe..", cit., p.125; A. GLOVATSKII e altri, cit., pp.58-59).
71. T.V. RIABUSHKIN, A.Z. DADAZHEV, cit., pp. 83-84.
72. Secondo una ricerca curata dal Goskomtrud su un campione di 1.000 imprese (Ekonomicheskaja gazeta, 1983, n.37, p.12). Ved. anche Trud, 8.12.1983, p.1.
73. N. KOVALEVA, Ia. SHAGALOV, "Ispol'zovanie rezervov rosta proizvoditel'nosti truda v promyshlennosti", Planovoe khoziaistvo, 1983, n.9, p.103; I. SHAPIRO, "Razvitie brigadnoi formy.", cit., p.100; B.P. KUTYREV, "Kak rasprostraniatsia brigadnaia organizatsiia", EKO, 1983, n.10, p.181.
74. Cf. N.I. ALEKSEEV, cit., p.22, che critica la situazione di "serra" in cui sono poste alcune brigate. Cf. anche A.A. SARNO, A.L. SLOBODSKOI, S.I. FAIBUSHEVICH, G.N. CHERKASOV, "O nekotorykh aspektakh stanovleniia brigadnoi organizatsii truda", Sotsiologicheskie issledovaniia, 1983, n.2, p.96.

75. Cf. A. AFANAS'EV, V. BELOV, "Osobennosti normirovaniia truda v brigadakh novogo tipa", Sotsialisticheskii trud, 1984, n.6, p.35.
76. Cf. S. KARPOV (NII truda), ^{id} "Srova o normirovanii truda v brigadakh. Raschet i primenenie kollektivnykh norm", Sotsialisticheskii trud, 1984, n.4, pp.31-32.
77. V. FIL'EV, "O dal'neishemu vnedrenii Shchekinskogo metoda", Voprosy ekonomiki, 1983, n.2, pp.58-59.
78. Cf. G.A. KULAGIN, cit., pp.47-50; I. SHAPIRO, "Razvitie..." cit., p.101; "Brigada na proizvodstva: segodnia i zavtra, (kruglyi stol)", EKO, 1981, n.10, p.59.
79. Com'è noto, per poter licenziare un lavoratore, l'impresa sovietica deve assicurargli un posto di lavoro in altra impresa, corrispondente alle professione e qualifica. Questa procedura comporta, almeno in linea di principio il consenso di tre parti: i due direttori di impresa e il lavoratore.
80. Cf. A.A. FATUEV, cit., p.82, e R. LIVSHITS, cit., p.102.
81. Cf. P. RUTLAND, "The Brigade system in Soviet Industry: an assessment", relazione non pubblicata, presentata alla NASEES Conference, Cambridge, Marzo 24-26, 1984, p.4.
82. Cf. ANIUKHOVKII I., MOROSOVA V., "Vazhnoe uslovie uspekha", Khoziaistvo i Pravo, 1983, n.5, p.20.; e Tekstil'naia promyshlennost', giugno.1984, p.25.
83. Cf. A.A. FATUEV, cit., p.79.
84. Una manifestazione del progressivo depauperamento dei contenuti innovativi delle BL può essere vista anche nell'accento sull'allargamento delle BL posto dal nuovo statuto, che sembra contraddire le indicazioni sulle dimensioni di BL più opportune fornite da uno degli iniziatori di questo esperimento (cf. G.A. KULAGIN, cit., pp.26-27, che definisce BL di 100-200 membri come gigantesche).
85. Cf. P. RUTLAND, "The Brigade system..", cit., pp.7-8.

86. È possibile interpretare come una forza d'inerzia la permanenza del master (cf. V.P. NEZHDOANOV, "Praktika i teoriia kollektivnoi organizatsii truda. V poiskakh zelenoi ulitsy", EKO, 1983, n.11, p.101, che confronta l'esperienza sovietica con la maggiore flessibilità prodotta dalle BL "all'estero").
87. Cf. I. ZHELENOV, "Pooshchrenie za konechnye resul'taty v khozraschetnykh brigadakh", Sotsialisticheskii trud, 1981, n.4, pp.82-83, sulla riduzione dei premi agli ITR che non mantengono gli impegni di fornitura in un caso specifico; V.P. NEZHDOANOV, cit., pp.91-93, che pone in rilievo il carico di lavoro che la formazione delle BL causa agli ITR; P.G. KLIVETS, "Chto mozhet nachal'nik tsekha", EKO, 1983, n.11, p.119, sull'accresciuta responsabilità del capo di un impianto.
88. Vedasi Pravda, 12.6. 1983 e per alcuni risultati A. AGANBEGIAN, "Eksperiment i khozraschet.II", Trud, 29.8.1984, p.2.
89. Cf. G. POPOV, cit., e A. AGANBEGIAN, "Eksperiment i khozraschet.I", Trud, 28.8. 1984, p.2.

(17)

LE RISPOSTE ALLA CRISI ENERGETICA IN FRANCIA, GERMANIA E REGNO UNITO: ALCUNI ELEMENTI DI CONFRONTO.

di
Augusto Ninni
Università Bocconi

Comunicazione presentata al I Convegno AISSEC
Torino, 25-26 ottobre 1984

LE RISPOSTE ALLA CRISI ENERGETICA IN FRANCIA, GERMANIA E REGNO UNITO:
ALCUNI ELEMENTI DI CONFRONTO*

1

di Augusto Ninni (Iefe, Università Bocconi)

1 Le caratteristiche pre-crisi

Lo scoppio della guerra del Kippur e il conseguente aumento del prezzo del petrolio segnano per i tre paesi che stiamo considerando - Repubblica Federale Tedesca (Rft), Francia e Regno Unito - la fine di un periodo in cui avevano felicemente convissuto, come del resto in praticamente tutti i paesi industrializzati, alti tassi di crescita del prodotto interno lordo (Pil), bassi tassi di disoccupazione e di inflazione e prezzi internazionali del petrolio sostanzialmente costanti in termini nominali e quindi leggermente decrescenti in termini reali.

I giudizi positivi sull'andamento delle principali variabili macroeconomiche di questi paesi sono giustificati dal confronto con quanto è accaduto dopo il 1973: la tab. 1 mostra chiaramente come tutti gli indicatori considerati mostrino per ogni paese un peggioramento netto passando dagli anni Sessanta agli anni Settanta (1).

D'altra parte dalla stessa ^{tabella} emerge chiaramente l'esistenza già negli anni Sessanta di una netta differenza di andamento all'interno del gruppo di paesi che stiamo considerando: l'economia francese e tedesca crescono in quel periodo a tassi elevati, raggiungendo una situazione di quasi piena occupazione senza doversi però confrontare con alti tassi di inflazione e di costo del capitale; al contrario la Gran Bretagna pur sperimentando anch'essa tassi di inflazione relativamente contenuti rispetto agli altri paesi, è già allora afflitta da un rallentamento del tasso di crescita del Pil e soprattutto della produzione industriale.

Queste differenziazioni si riflettono fortemente nella dinamica pre-crisi della domanda di energia (cfr. tab. 2): in Francia e in Germania i consumi di energia in termini primari crescono infatti a tassi praticamente equivalenti a quelli del Pil, al contrario del Regno Unito dove l'elasticità dei consumi energetici rispetto al Pil raggiunge il valore di 0,5.

Per quest'ultimo paese si parla già di raggiungimento di una situazione di "maturità" implicante una crescita dei consumi energetici minore di quella delle attività economiche. I fattori determinanti questa particolare evoluzione sono di carattere sia economico-strutturale - la più rapida espansione all'interno dell'industria dei settori "leggeri", meno energy-intensive, e la progressi

1. Il fatto che nella tab. 1 gli indicatori siano considerati per i periodi 1961-1970 e 1971-1980 non inficia in alcun modo quanto sostenuto nel testo, tenuto conto anzi che i primi anni Settanta - e soprattutto il 1972 e il 1973 - sono anni di "picco" del ciclo per tutti i paesi.

* Versione rivista del cap. 2 del volume di A. Ninni-E. Rullani, La politica energetica in Europa: la transizione difficile in Francia, Germania e Regno Unito, in corso di stampa.

6900

Tab. 1 - Principali dinamiche economiche degli anni Sessanta e Settanta

	RFT		Francia		Regno Unito	
	1961-70	1971-80	1961-70	1971-80	1961-70	1971-80
△ Occupazione	0,2	-0,1	0,6	0,4	0,2	-0,0
Tasso di disoccupazione	0,8	2,8	0,9	3,8	1,9	4,4
△ PII	4,6	2,8	5,6	3,6	2,8	1,9
△ Produzione industriale	5,7	2,2	5,2	2,9	2,8	1,0
△ Consumi privati	5,0	3,8	5,5	4,2	2,4	2,1
△ Investimenti fissi lordi	4,5	1,6	7,8	2,4	5,0	0,5
△ Deflatore del PII	3,6	5,2	4,4	9,5	4,2	13,9
Tassi di interesse a lungo termine	6,8	8,0	6,5	10,3	7,0	12,5

Note: Tutte le variazioni sono tassi medi annui riferiti a valori a prezzi 1975

I tassi di disoccupazione e di interesse sono riferiti alle medie del periodo

Fonte: Economia Europea, n. 18, novembre 1983, Allegato statistico

Tab. 2 - Principali dinamiche energetiche tra il 1960 e il 1973 (tassi medi annui percentuali ed elasticità)

	RFT	Francia	Regno Unito
	△ Domanda di energia primaria	4,7	5,8
Elasticità della domanda di energia rispetto al PII	1,04	1,04	0,54
△ Domanda di petrolio	12,9	11,9	7,2
△ Cons. finali di energia elettrica	7,8	7,5	6,0

Fonte: nostre elaborazioni su dati Oece (Iea-Oecd, Energy balances of Oecd countries. 1970/1982, Parigi, 1984).

va terziarizzazione dell'economia, da intendersi nel duplice aspetto sia di una crescita della quota del settore terziario, pubblico e privato, all'interno del Pil a scapito dell'industria (oltre che dell'agricoltura) sia dell'espansione all'interno dei settori industriali delle cosiddette attività "terziarie", ossia il progressivo prevalere delle funzioni impiegate in ^{organizzazione} ~~div~~ ^{management}, ricerca, commercializzazione, distribuzione, ecc. rispetto a quelle più tradizionali di produzione - che di carattere tecnologico-energetico in senso stretto, in particolare il miglioramento dell'efficienza delle apparecchiature di distribuzione e di trasformazione dell'energia prodotta in energia utile presso gli utenti finali e la sostituzione di fonti energetiche primarie meno efficienti dal punto di vista calorico con altre più efficienti (ad es. il passaggio dal carbone agli idrocarburi) nella fase di produzione dell'energia (soprattutto elettrica): ambedue questi fattori di carattere tecnologico comportano a parità del servizio reso all'utente finale una minore utilizzazione di energia primaria alla fonte. A questi fenomeni va unito l'avvicinarsi ad una fase di saturazione del mercato per numerosi tipi di beni utilizzatori dell'energia (alcuni tipi di elettrodomestici, apparecchiature per il riscaldamento, automobili) per i quali la domanda aggiuntiva è costituita in massima parte ormai solo dalla sostituzione di parte dello stock. Tutto ciò concorre a far sì che alcuni paesi - ad es. oltre al Regno Unito almeno anche gli Stati Uniti - si avvicinino alla crisi del 1973 già con una sostanziale decelerazione dei consumi energetici sia in assoluto sia soprattutto rispetto all'attività economica.

Secondo taluni autori (2) questi fenomeni sono fortemente connessi più al livello di sviluppo complessivo (e cumulato nel tempo) raggiunto dal paese - solo parzialmente identificabile attraverso l'indicatore del livello di reddito pro capite - e relativamente di meno sia alla particolare fase storica attraversata sia al livello e alla dinamica dei prezzi relativi (dell'energia rispetto agli altri fattori della produzione e tra le varie forme di energia), acquisendo così una loro dinamica "tendenziale" dipendente principalmente dalle variazioni nella struttura economica e nello sviluppo tecnologico.

2. In Italia il maggiore esponente di questa corrente interpretativa è O. Bernardini: cfr. O. Bernardini, "Le origini sistemiche delle crisi energetiche future", Economia delle Fonti di Energia, n. 9, 1979; O. Bernardini-U. Colombo, "A Low Energy Growth 2030 Scenario and the Perspectives for Western Europe" in In favour of an Energy, O. Bernardini-P. Foti, "Il risparmio energetico in Italia, 1972-1980: realtà e istituzioni", Energia, n. 1, 1982. Per un'analisi delle caratteristiche dei consumi energetici nelle società industriali avanzate, cfr. i lavori del gruppo di Resources for the future e più in particolare J. Darmstadter, J. Dunkerley, J. Alterman, How Industrial Societies Use Energy, John Hopkins Press, 1977. Più in generale i fattori determinanti le variazioni nel tempo e nello spazio (tra

Questo fenomeno ha particolari conseguenze anche sulla nostra analisi: per prima cosa il caso britannico acquisisce una sua netta specificità rispetto a quelli francese e tedesco, che va ad aggiungersi a quelle derivanti dalla possibilità di far ricorso a importanti risorse energetiche proprie (gli idrocarburi del Mare del Nord) e che spiega talune caratteristiche della politica energetica britannica (ad es. le incertezze nel piano di sviluppo nucleare rese possibili anche dall'esistenza di una strutturale sovrapposizione produttiva degli impianti di generazione elettrica); d'altra parte il fenomeno ha una carica tendenziale e si estende quindi anche ad altri paesi una volta che siano raggiunte determinate condizioni nello sviluppo economico e tecnologico delle forze produttive e nelle caratteristiche di mercato dei beni trasformatori dell'energia da esse utilizzati. Ciò getta non poche ombre sia sui vantati successi delle politiche tedesche e francesi in tema di conservazione dell'energia - i "risparmi" energetici ottenuti nelle varie componenti della domanda finale di energia sarebbero forse stati ottenuti comunque, indipendentemente dalla messa in piedi di organizzazioni complesse e degli ingenti esborsi per sussidi ed incentivi a carico dell'erario (3) - e soprattutto sulle razionalità delle capacità previsive rispetto alla domanda dei piani governativi di espansione dell'offerta di energia (è il caso noto del piano di sviluppo nucleare in Francia).

Infine tutto ciò spiega i valori della tab. 3: pur avendo già nel 1960 un reddito pro capite inferiore sia alla Francia sia soprattutto alla Rft, il consumo energetico pro capite del Regno Unito è in quella data decisamente superiore a quello degli altri due paesi a causa di una intensità energetica del pil praticamente doppia; tra il 1960 e il 1973 i consumi energetici pro capite britannici aumentano leggermente, risultando nel 1973 di poco inferiori a quelli tedeschi e ancora superiori a quelli francesi, ma in quell'anno l'inten-

2. segue - paesi) dei consumi energetici a parità di reddito sono ben sintetizzati in J. Percebois, Outils et préceptes utilisés en économie de l'énergie, Leje, Grenoble, 1981.

Infine i collegamenti tra caratteristiche del consumo energetico e livello del reddito con un allargamento anche ai cosiddetti paesi "a sviluppo tardivo" sono considerati in A. Ninni, "Le caratteristiche dell'economia energetica italiana in un confronto internazionale", in AA.VV., Energia: una transizione difficile, Rapporto IEFÉ, F. Angeli, 1983.

3. Con queste motivazioni "thatcheriane" gli ambienti maggiormente legati a rigidi dettami liberisti hanno più volte tentato di svuotare l'attività pratica delle politiche di incentivo all'utilizzazione razionale dell'energia in Germania e nella stessa Gran Bretagna.

Tab. 3 - Consumi energetici pro-capite ed intensità energetica del prodotto interno lordo

	CONSUMI ENERGETICI PRO-CAPITE (1)			INTENSITA' ENERGETICA DEL PIL (2)		
	RFT	FRANCIA	REGNO UNITO	RFT	FRANCIA	REGNO UNITO
1960	2,677	1,913	3,415	0,778	0,680	1,395
1973	4,357	3,476	4,133	0,795	0,687	1,234
1978	4,469	3,570	3,774	0,727	0,617	1,039
1982	4,133	3,388	3,492	0,642	0,562	0,978

Note : 1. Tep in fonti primarie per abitante

2. Tep in fonte primaria per migliaia di ECU a prezzi 1975.

sità energetica del Pil britannico, anche se diminuito, è ancora superiore a quella tedesca e a quella francese: queste graduatorie permangono ancora nel 1982.

Da un esame dei lineamenti fondamentali delle economie energetiche dei tre paesi nel periodo precedente la crisi del 1973, emerge una serie di andamenti comuni che è possibile sintetizzare come segue:

- a) a livello di consumi primari, il periodo è avviamento ~~contrassegnato~~ dalla grande espansione del petrolio (e in seconda istanza del gas) e da una forte caduta dei consumi di combustibili solidi (tab. 4);
- b) le fonti energetiche primarie di cui si espande la domanda complessiva sono prodotte (tab. 5) nei singoli territori nazionali solo in quantità estremamente ridotte rispetto all'espansione del fabbisogno (fa eccezione la Gran Bretagna nel caso del gas naturale) per cui, tenuto conto del calo della produzione carbonifera seguente alla caduta dei consumi, peggiora nettamente la dipendenza energetica complessiva dall'estero (tab. 6);
- c) la riduzione dell'utilizzo dei combustibili solidi avviene nei consumi finali: nell'ambito della generazione elettrica al contrario i loro consumi assoluti aumentano, ma anche in questo settore penetrano gli idrocarburi (petrolio in Francia e nel Regno Unito, gas nella Rft); l'impiego di energia nucleare nel 1973 è relativamente rilevante in Francia e nel Regno Unito, mentre il contributo dell'energia idroelettrica è sostanzialmente costante nel periodo considerato, ma cade in termini di peso percentuale (tab. 7);
- d) la grande espansione del consumo di petrolio nei consumi finali nel periodo 1960-73 è solo in misura minore causata dalla diffusione della motorizzazione, la principale spiegazione è fornita dalla penetrazione di questo combustibile negli usi industriali e soprattutto civili, la categoria i cui consumi crescono con maggiore velocità (eccezione: la Gran Bretagna) (tabb. 8 e 9); all'interno di questa categoria e dell'industria si diffondono anche gas ed energia elettrica.

Al di là di questi andamenti comuni, le cui caratteristiche sono abbondantemente note, esistono delle evoluzioni specifiche per ogni paese che configurano l'assetto energetico dei vari paesi al momento dello scoppio della crisi del 1973. Come si è visto dalla tab. 2, la domanda di energia primaria cresce tra il 1960 e il 1973 per Francia e Germania a tassi abbastanza simili e con valori dell'elasticità

Tab. 4 - Consumi energetici complessivi in fonti primarie : ammontare assoluto e percentuale delle fonti
(dati in milioni di tep)

	TOTALE	COMBUSTIBILI SOLIDI	PETROLIO	GAS	ENERGIA NUCLEARE	ENERGIA IDROELETTRICA	
RFT	1960	148,4 (100)	113,6 (76,5)	30,8 (20,7)	0,7 (0,5)	---	2,9 (2,0)
	1973	270,1 (100)	87,1 (32,2)	148,4 (54,9)	27,6 (10,2)	2,6 (1,0)	3,5 (1,3)
	1978	274,1 (100)	76,8 (28,0)	143,3 (52,3)	41,5 (15,1)	8,0 (2,9)	4,1 (1,5)
	1982	254,7 (100)	86,1 (33,8)	111,2 (43,6)	38,3 (15,0)	14,2 (5,6)	4,4 (1,7)
Francia	1960	87,4 (100)	47,3 (54,1)	28,4 (32,5)	2,6 (3,0)	---	9,1 (10,4)
	1973	181,1 (100)	30,8 (17,0)	122,6 (67,7)	13,7 (7,6)	3,3 (1,8)	10,8 (6,0)
	1978	190,2 (100)	32,9 (17,3)	115,0 (60,5)	14,6 (7,7)	6,8 (3,6)	15,5 (8,1)
	1982	184,9 (100)	32,7 (17,7)	90,6 (49,0)	21,6 (11,7)	24,3 (13,1)	16,1 (8,7)
Regno Unito	1960	179,5 (100)	133,1 (74,1)	45,2 (25,2)	0,1	---	0,5 (0,3)
	1973	231,5 (100)	86,8 (37,5)	111,8 (48,3)	25,6 (11,1)	6,2 (2,7)	1,0 (0,4)
	1978	211,0 (100)	69,1 (32,7)	94,8 (44,9)	37,6 (17,8)	8,3 (3,9)	1,2 (0,6)
	1982	196,7 (100)	67,3 (34,2)	76,9 (39,1)	41,4 (21,0)	9,8 (5,0)	1,3 (0,7)

Fonte: Ocse

Tab. 5 - Produzione nazionale di fonti energetiche primarie
(date in Mtep)

	TOTALE	COMBUSTIBILI SOLIDI	PETROLIO GREGGIO	GAS NATURALE	ENERGIA IDROELETTRICA	ENERGIA NUCLEARE
RFT	1960	131,5	122,2	5,6	0,7	2,9
	1973	124,4	96,3	6,7	15,4	3,5
	1978	120,6	87,1	5,1	16,1	4,1
	1982	130,9	94,4	5,0	13,0	4,4
Francia	1960	53,3	39,6	2,0	2,6	9,1
	1973	40,8	19,0	1,3	6,4	10,8
	1978	46,6	15,5	2,0	6,7	15,5
	1982	62,4	14,0	2,5	5,5	16,1
Regno Unito	1960	133,7	132,3	0,1	0,1	0,7
	1973	120,4	87,8	0,4	24,9	1,0
	1978	169,1	71,1	55,3	33,2	1,2
	1982	224,6	75,3	105,9	32,4	1,3

Fonte: Ocse

Tab. 6 - Produzione nazionale come quota del fabbisogno energetico primario, in totale e per fonti (%)

		TOTALE	COMBUSTIBILI SOLIDI	PETROLIO	GAS
RFT	1960	88,5	107,8	20,4	100,0
	1973	46,1	110,5	4,5	55,8
	1982	51,4	109,6	4,5	33,8
Francia	1960	64,3	83,6	8,6	104,1
	1973	22,5	61,6	1,0	46,5
	1982	33,7	42,7	2,7	25,6
Regno Unito	1960	73,9	99,7	0,3	100,0
	1973	52,0	101,1	0,3	97,3
	1982	114,2	111,9	137,7	78,1

Fonte: Ocse

Tab. 7 - Generazione elettrica: ammontare assoluto e contributo percentuale delle fonti (dati in GWh)

		TOTALE	COMBUSTIBILI SOLIDI	PETROLIO	GAS	ENERGIA NUCLEARE	ENERGIA ELETTRICA
RFT	1960	119.028 (100)	30,3 (86,3)	0,8 (2,7)	(0,1)	---	(10,9)
	1973	298.995 (100)	48,0 (64,5)	6,3 (14,4)	7,5 (11,9)	(3,9)	(5,2)
	1978	353.430 (100)	52,7 (57,5)	6,1 (8,8)	8,0 (18,2)	(10,2)	(5,2)
	1982	366.877 (100)	59,5 (62,5)	3,3 (4,7)	8,7 (10,1)	(17,3)	(5,3)
Francia	1960	75.105 (100)	9,8 (36,5)	0,6 (3,6)	0,8 (5,3)	(0,2)	(54,5)
	1973	182.528 (100)	10,7 (19,9)	15,6 (39,9)	2,1 (5,6)	(8,1)	(26,6)
	1978	226.635 (100)	17,6 (28,5)	11,8 (24,5)	1,4 (3,0)	(13,5)	(30,6)
	1982	278.600 (100)	19,1 (23,9)	5,0 (9,3)	0,8 (1,9)	(39,1)	(25,8)
Regno Unito	1960	138.748 (100)	34,7 (81,1)	6,0 (15,0)	---	(1,6)	(2,3)
	1973	282.048 (100)	50,4 (61,9)	18,5 (25,6)	1,0 (1,0)	(9,9)	(1,6)
	1978	287.689 (100)	48,5 (65,4)	12,9 (18,6)	1,0 (1,5)	(12,9)	(1,8)
	1982	272.162 (100)	49,2 (71,8)	7,8 (9,5)	0,4 (0,5)	(16,2)	(2,1)

Note: Per combustibili solidi, petrolio e gas, i dati fuori dalle parentesi sono in milioni di tep.

Fonte: Ocse.

Tab. 8 - Consumi finali di energia: ammontare assoluto e contributi delle fonti (dati in Mtep e percentuali)

	TOTALE	COMBUSTIBILI SOLIDI	PETROLIO	GAS	ENERGIA ELETTRICA
RFT					
1960	105,8 (100)	66,3 (62,7)	28,6 (27,0)	2,6 (2,5)	8,3 (7,8)
1973	209,0 (100)	34,8 (16,6)	130,3 (62,3)	21,7 (10,4)	21,7 (10,6)
1978	199,9 (100)	21,7 (10,9)	125,8 (62,9)	26,1 (13,1)	26,3 (13,2)
1982	181,8 (100)	22,6 (12,4)	100,7 (55,4)	27,7 (55,4)	27,3 (15,0)
Francia					
1960	65,1 (100)	33,6 (51,6)	23,9 (36,7)	2,5 (3,8)	5,2 (8,0)
1973	142,1 (100)	18,4 (12,9)	99,2 (69,8)	11,2 (7,9)	13,3 (9,4)
1979	143,4 (100)	13,5 (9,4)	95,4 (66,5)	17,5 (12,2)	17,0 (11,9)
1982	130,2 (100)	11,1 (8,5)	80,3 (61,7)	20,0 (15,4)	18,8 (14,4)
Regno Unito					
1960	125,6 (100)	76,4 (60,8)	33,7 (26,8)	6,1 (4,9)	9,4 (7,5)
1973	155,5 (100)	31,1 (20,0)	80,3 (51,6)	24,1 (15,5)	20,0 (12,9)
1978	146,2 (100)	19,0 (13,0)	72,4 (49,5)	34,5 (23,6)	20,3 (13,9)
1982	134,3 (100)	15,5 (11,5)	61,1 (45,5)	38,4 (28,6)	19,3 (14,4)

Fonte: nostre elaborazioni su dati Ocse.

Tab. 9 - Distinzione per grandi categorie e per fonti dei consumi finali di energia
(dati in milioni di tep)

	TOTALE	COMBUST. SOLIDI	PETROLIO	GAS	ENERGIA ELETTRICA
RFT					
1960: Industria	50.6	36.8	7.2	0.9	5.6
Trasporti	17.0		11.0		0.3
Usi Civili	35.4	23.7	7.7	1.6	2.4
1973: Industria	86.8	24.1	36.6	14.0	12.2
Trasporti	33.7		32.3		0.8
Usi Civili	78.8	10.1	51.7	7.8	9.1
1982: Industria	65.0	17.3	21.1	13.8	12.9
Trasporti	39.8		38.8		0.9
Usi Civili	71.9	5.2	35.7	13.8	13.5
Francia					
1960: Industria	30.6	18.6	7.1	1.2	3.6
Trasporti	12.3		9.5		0.3
Usi Civili	20.1	12.5	5.0	1.2	1.3
1973: Industria	53.0	12.3	27.3	5.7	7.8
Trasporti	27.1		26.4		0.6
Usi Civili	54.1	6.0	37.6	5.5	5.0
1982: Industria	45.2	8.3	17.5	9.6	9.8
Trasporti	33.5		32.8		0.7
Usi Civili	46.7	2.8	25.2	10.4	8.3
Regno Unito					
1960: Industria	47.1	31.0	9.5	2.0	4.7
Trasporti	20.7		14.2		0.2
Usi Civili	55.1	39.2	7.3	4.1	4.5
1973: Industria	66.4	17.1	31.2	10.3	7.8
Trasporti	31.0		30.7		0.2
Usi Civili	53.5	14.0	13.7	13.8	12.0
1982: Industria	42.7	7.4	15.2	13.2	6.8
Trasporti	33.5		33.2		0.2
Usi civili	54.6	8.0	9.2	25.2	12.2

Fonte: Ocse

rispetto al Pil praticamente uguali; nè è differente tra i due paesi l'evoluzione assoluta per fonte.

Tuttavia la dimensione del settore carbonifero nella Rft e la politica di difesa condotta dalle autorità tedesche comportano una riduzione molto minore della produzione di questi combustibili e soprattutto un indirizzo massiccio verso il settore della generazione elettrica (4) in cui i combustibili solidi mantengono al 1973 una quota nettamente maggioritaria, anche se ridotta rispetto a tredici anni prima (64,5% del totale degli input della generazione elettrica contro l'86% del 1960); ciò viene ottenuto mediante una compressione del contributo petrolifero e una espansione della produzione elettronucleare minore in assoluto e come quota percentuale sul totale degli input, rispetto a quanto riscontrabile negli altri paesi. Nell'ambito dei consumi finali invece, ancora nel 1973, la Rft si contraddistingue per la quota maggioritaria dell'industria, in buona parte derivante dalla più alta incidenza sul Pil di questo settore nella Rft rispetto agli altri due paesi; all'interno dei consumi industriali, una quota relativamente elevata, anche se fortemente diminuita, dei combustibili solidi (27,8% nel 1983) si accompagna ad un peso elevato del gas (16,1%), protagonista nel caso tedesco di una penetrazione ancora maggiore dell'energia elettrica: va tenuto presente per spiegare la diffusione del gas naturale nella Rft (oltre ai consumi finali, questo combustibile viene utilizzato anche, in misura maggiore che in altri paesi, nella generazione elettrica) l'incremento della produzione nazionale e il fatto che la Rft trae vantaggi in quel periodo dalla scoperta del megagiacimento olandese di Groningen (5); pur nell'ambito di una diffusione dei consumi energetici del tutto simili, a causa sia del parziale mantenimento tramite accurate politiche di difesa del settore carbonifero e in parte anche grazie all'aumento nella produzione di gas naturale, la Rft può vantare nel 1973 rispetto alla Francia un grado di dipendenza energetica dall'estero migliore della Francia (53,9% contro 77,5%) e una minore dipendenza complessiva dal petrolio (54,9% contro 67,7%).

Nel caso della Francia la minore rilevanza complessiva del settore carbonifero nel quadro economico ed energetico del paese comporta nel periodo pre-1973

4. Nel 1973 viene utilizzato nella generazione elettrica il 55,1% del consumo dei combustibili solidi - nel caso tedesco occorre tener conto sia dei vari tipi di carbone che della lignite - contro il 26,1% del 1960.

5. A tutti gli effetti, dati i rapporti tra Rft e Olanda e l'assenza per vari anni di tensioni sul prezzo del gas naturale, non viene mai avvertito negli ambienti tedeschi un pericolo di dipendenza dall'estero per quanto riguarda il gas naturale.

una minore necessità (o convenienza) a mantenere per questa produzione gli sbocchi elettrici: nell'ambito della generazione elettrica è quindi lasciata via libera alla penetrazione del petrolio, la cui quota sul totale degli input nel 1973 è già diventata maggioritaria anche rispetto all'energia idroelettrica, il cui contributo assoluto, come per gli altri paesi, resta sostanzialmente costante per il periodo considerato. Inoltre l'assenza della concorrenza carbonifera, oltre che un'impostazione nettamente diversa in materia di politica "di potenza" e industriale, consente nel caso francese anche un maggior sviluppo dell'energia nucleare, il cui contributo in termini di quota percentuale sugli input della generazione elettrica è nel 1973 già quasi il doppio di quello tedesco.

Anche nell'ambito dei consumi finali il sistema francese è tuttavia interessato rispetto alla Rft da una sia pur leggermente maggiore penetrazione del petrolio a scapito del carbone (69,8% contro 62,3% per il petrolio, 12,9% contro 16,6% per il carbone), soprattutto all'interno degli usi civili (nel 1973 la quota detenuta dal petrolio in questa particolare categoria di consumi finali è del 69,5% in Francia, contro il 41% in Germania); i livelli di consumo di gas ed energia elettrica permangono invece molto più bassi rispetto al caso tedesco.

Francia e Rft arrivano quindi al 1973 dopo un periodo di crescita del consumo di energia abbastanza sostenuta ma a tassi notevolmente simili: la differenza più importante tra i due paesi è la permanenza nel caso tedesco di un maggior ruolo del carbone nazionale, soprattutto nella generazione elettrica, contro una maggiore penetrazione del petrolio nel caso francese; da qui nasce evidentemente la differenza tra i due paesi per quanto riguarda il grado di dipendenza energetica dall'estero.

Il caso del Regno Unito è invece sostanzialmente diverso. In un quadro complessivo di crescita molto più contenuta della domanda di energia complessiva e per singole fonti, non solo il processo di penetrazione del petrolio - allora ancora tutto importato - è minore che negli altri paesi, ma si sviluppano negli anni Sessanta consumi soddisfatti con produzioni nazionali di fonti energetiche non-oil, come il gas e l'energia nucleare. Anche se meno della Rft, viene mantenuta una certa protezione dell'industria carbonifera: la produzione si riduce di circa un terzo e cala fortemente il suo peso sul complesso dei consumi primari - dal 74,1% al 37,5% - ma questa quota resta nel 1973 ancora la più elevata fra i tre paesi considerati; cresce fortemente il suo sbocco come input per la generazione elettrica (nel 1973 viene destinato a questo uso il 58,1% del carbone consumato nel paese, contro il 26% del 1960), anche se il suo peso relati-

vo rispetto alle altre fonti diminuisce a vantaggio del petrolio e dell'energia nucleare. Quest'ultima, grazie ad una partenza "anticipata", effetto come e più che in Francia di scelte ^{di prestigio nazionale} opportunita militari, viene sviluppata sino a raggiungere dimensioni relativamente elevate rispetto agli altri due paesi. La penetrazione del petrolio nei consumi finali raggiunge quote maggioritarie ma meno rilevanti che negli altri paesi, a causa del persistere di un peso maggiore che in Francia o nella Rft del carbone e delle quote di mercato elevate da parte di gas ed energia elettrica. All'interno dei consumi finali, la caratteristica più rilevante è data dal ristagno assoluto dei consumi civili, dove peraltro i consumi di carbone vengono per la maggior parte sostituiti dalle altre forme di energia.

Nel quadro delle fonti di energia, il caso più interessante è rivestito dal gas: la penetrazione di questo combustibile è rilevante nei consumi finali (la quota al 1973 è del 15,5% contro il 10,4% della Rft e il 7,9% della Francia); inoltre, ciò che più conta, è in massima parte di produzione nazionale (il gas naturale liquefatto in provenienza dall'Algeria vi incide per una quota minima).

Il Regno Unito si presenta quindi alla crisi del 1973 con caratteristiche del tutto peculiari rispetto agli altri due paesi: indipendentemente dalla

consapevolezza dell'esistenza di giacimenti petroliferi del Mare del Nord ~~ma la certezza dei giacimenti viene raggiunta nel 1969~~ - il primo petrolio verrà estratto nel 1975 - questo paese è autosufficiente per il carbone ed ha sviluppato in misura maggiore che in altri paesi la produzione di energia nucleare; la penetrazione del petrolio importato ha toccato livelli minori che negli altri paesi, ed in ogni caso il sostituto più immediato, il gas naturale, è pronto, anch'esso di produzione nazionale. A questa situazione dal lato dell'offerta si aggiunge una domanda sostanzialmente stagnante, soprattutto per quanto riguarda i piccoli utilizzatori.

E' possibile che questa caratteristica specifica della domanda di energia nel caso britannico sia spiegata oltre che dalla già accennata "saturazione" del mercato, anche da una politica di prezzi particolare (cfr. tab. 10): in un periodo in cui i prezzi reali dell'energia diminuiscono nettamente per tutte le categorie di consumatori sia in Francia che in Germania

gli utenti britannici o possono godere di miglioramento dei prezzi ^{reali} meno sensibili che negli altri paesi (industrie e trasporto su strada) o devono addirittura subire prezzi reali dell'energia crescenti, come piccoli utilizzatori, dei quali non a caso si è notato il ristagno assoluto nella domanda.

Tab. 10 - Variazioni percentuali 1973 - 1960 dei prezzi reali dell'energia per categorie di consumo.

	FRANCIA	RFT	REGNO UNITO
Industria	- 22.4	- 22.8	- 12.0
Trasporti su strada	- 35.8	- 29.8	- 11.0
Piccoli utilizzatori	- 7.3	- 8.1	+ 18.0

Fonte : nostre elaborazioni su dati Eurostat.

2 Lo choc del 1973

L'aumento del prezzo del petrolio dell'ottobre 1973 coglie quindi le tre economie in posizioni già diverse per quanto riguarda la dipendenza e nergetica complessiva dall'estero, ma d'altra parte lo stesso aumento del prezzo del petrolio ha ricadute immediate diverse, in dipendenza non solo dall'incidenza del petrolio importato sull'offerta di energia nei singoli paesi, ma anche dal differente costo in valuta nazionale che questi devono affrontare tenuto conto della variazione del tasso di cambio della loro valuta nei confronti del dollaro. Ad un aumento nei valori medi unitari in dollari dell'importazione di greggio (6) tra il 1973 e il 1974 del 178,9% per la Rft, del 197,5% per la Francia e del 182,2% per il Regno Unito (7) corrispondono variazioni in valuta nazionale (8) rispettivamente del 170,5% per la Rft, del 221,6% per la Francia e del 196% per il Regno Unito: la Rft è cioè favorita dall'apprezzamento della sua valuta nei confronti del dollaro, al contrario degli altri due paesi. Tenuto conto che l'apprezzamento del marco nei confronti del dollaro continua fino al 1980 e che nel 1983 il tasso di cambio giornaliero tra le due monete non è ancora ritornato ai livelli di dieci anni prima (2,55 DM contro 2,67), si può anticipare che, solo per questo effetto di cambio, la Rft è stata meno colpita degli altri due paesi dall'aumento del prezzo internazionale delle fonti di energia, un effetto di trascinamento di prezzo relativo alle altre fonti non si scatena che durante la seconda crisi energetica (1979-80), e per di più limitatamente al gas naturale.

L'aggravio nei conti con l'estero è il più immediato segnale degli effetti sui sistemi economici dell'aumento del prezzo del petrolio. La Francia, uno dei pochi paesi il cui Pil aumenta sensibilmente anche nel 1974 (+3,2%), subisce in pieno l'impatto del nuovo prezzo del petrolio senza riuscire a diminuire le quantità importate: il deficit commerciale francese si moltiplica quasi per sette, passando da -4,79 miliardi di franchi nel 1973 a -32,13 l'anno seguente, del tutto imputabile all'aumento del prezzo del greggio (le esportazioni aumentano di 59,6 miliardi di franchi, le importazioni non petrolifere di 55,3).

Anche nel Regno Unito, nonostante una caduta del Pil dello 0,9%, non diminuiscono le importazioni petrolifere: ne risulta un raddoppio del deficit commerciale (da 3410 a 6672 milioni di sterline) dovuto per la massima parte alla

6. Cfr. United Nations, Yearbook of International Trade Statistics 1976, New York, 1977

7. Le differenze in dollari sono principalmente spiegate dal diverso mix dei paesi di importazione

8. Media dei tassi di cambio giornalieri di fonte Ocse.

del petrolio: va infine rilevato che, data la struttura dei mercati internazionali

componente petrolifera (il deficit non petrolifero passa infatti da 1732 milioni di sterline a 2135).

Il caso della Rft è diverso: ad un ristagno del Pil (+0,5%) corrispondono una caduta delle quantità di greggio e prodotti derivati (9) del 9% ed un incremento del già attivo saldo commerciale da 34.553 milioni di DM nel 1973 a 52.293 nel 1974 grazie ad un aumento nell'export complessivo corrente del 28%, nettamente superiore in termini assoluti all'incremento in valore dell'import non-oil e di quello oil.

La Rft riesce inoltre a trar profitto ben più degli altri paesi dall'aumento del potere d'acquisto dei paesi Opec, aumentando la sua già notevole quota sul mercato di questi paesi dal 13,3% del 1972/73 al 14% nel 1974 (10), mentre per gli altri due paesi questa quota diminuisce: per la Francia dal 10,3% al 9,8%, per il Regno Unito dall'11,6% al 9,1%.

Ne deriva pertanto che, secondo le valutazioni di Izzo-Spaventa (11), nonostante un maggior esborso in termini assoluti per importazioni nette di petrolio e derivati della Rft rispetto a Francia e Gran Bretagna - dovuto alle maggiori quantità importate - il cosiddetto disavanzo addizionale petrolifero (la variazione del valore delle importazioni nette di petrolio meno la variazione del valore delle esportazioni verso l'Opec tra il 1973 e il 1974) è uguale per Francia e Rft (-5,1 miliardi di dollari) e un po' minore per il Regno Unito (-4,7), ed è nettamente diversa l'impatto sul Pil (-1,5% per la Rft, -2,0% per la Francia, -2,7% per il Regno Unito).

3 Le dinamiche della fase di transizione

Nonostante le differenziazioni esistenti fra paesi per quanto riguarda l'impatto dell'aumento del prezzo del petrolio sui sistemi economici - a cui va aggiunto il fenomeno molto più importante della produzione petrolifera britannica nel Mare del Nord - gli imperativi in tema di politica energetica sono comuni a tutti i tre paesi: a) la "disaccoppiamento" fra energia e necessità del

9. A differenza degli altri due paesi, la Rft è un rilevante importatore netto di prodotti petroliferi

10. Il successo tedesco sul mercato Opec continua durante tutta la seconda metà degli anni Settanta: nel periodo 1974-81 in media la sua quota è del 14,3% (terzo Ocse dopo Stati Uniti e Giappone). Le valutazioni sono effettuate calcolando le quote delle esportazioni tedesche verso l'Opec come rapporto delle esportazioni di tutti i paesi Ocse verso quest'area. Cfr. Oecd, Perspectives économiques, annate varie.

11. L. Izzo-L. Spaventa, "Le politiche macroeconomiche nei paesi dell'Europa Occidentale: 1973-77 in V. Valli (a cura di), "L'economia tedesca. La Germania federale verso l'egemonia economica in Europa", Etas, 1981.

luppo, ovvero l'abbassamento strutturale dell'intensità energetica del Pil;
 b) lo sviluppo delle fonti nazionali onde abbassare la dipendenza energetica complessiva dall'estero; c) più in particolare il contenimento della dipendenza petrolifera, limitando in prospettiva l'utilizzo del petrolio solo ai cosiddetti "usi obbligati" (trasporti su strada e petrolchimica): in un secondo momento questo obiettivo viene idealmente esteso anche al gas naturale di importazione; d) l'allentamento della dipendenza petrolifera da paesi Opec, sostituendo questi fornitori con altri ritenuti "politicamente" più affidabili.

Per quanto riguarda le variabili energetiche propriamente dette, va per prima cosa rilevato che l'adattamento dei sistemi energetici dei vari paesi è abbastanza lento: sono al 1978/79, diventando molto più intenso e drammatico in coincidenza e dopo la seconda crisi petrolifera (1979/80). A spiegare questa differente evoluzione sono almeno tre ordini di motivi: a) nonostante le asserzioni ufficiali in senso contrario, la calma che contraddistingue i mercati petroliferi dal 1974 al 1978 sembra illudere gli operatori su un eventuale carattere una tantum dell'aumento dei prezzi dell'inverno 1973-74: per di più, almeno in quei paesi (Rft e Regno Unito) dove i prezzi dei prodotti petroliferi sono liberi, l'effettivo ristagno dei prezzi internazionali del greggio dal 1974 al 1978 si tramuta nello stesso periodo in prezzi reali dei prodotti petroliferi all'utente finali decrescenti; b) la "crisi iraniana" è un amaro risveglio che convince gli operatori ^(e i policy makers) dei costi e dei pericoli del mantenimento di una dipendenza petrolifera dai paesi Opec ed illumina anche sulle caratteristiche cicliche (cioè di collegamento con la ripresa internazionale delle economie) degli aumenti del prezzo del petrolio, garantendo quindi ulteriori ripetibilità; infine, a differenza del 1973/74, stavolta l'aumento del prezzo del petrolio trascina con sé anche il gas naturale, riflettendosi in richieste da parte dei paesi fornitori di indicizzazioni al prezzo del greggio nell'ambito dei contratti a lungo termine che caratterizzano il mercato internazionale di questo combustibile; c) nella maggior parte dei casi la sostituzione di petrolio con altre fonti e forme di energia non può essere immediata dato che occorre passare per modifiche negli impianti di produzione (energia elettrica) o di trasformazione e distribuzione che richiedono tempi più o meno lunghi di esecuzione e costi spesso rilevanti; gli investimenti in tal senso effettuati dopo il 1973 in parecchi casi non portano ai primi risultati che dopo alcuni anni, e inoltre influisce pesantemente sull'ammontare assoluto degli investimenti la recessione del 1974/75.

Tenuto conto quindi della convenienza/necessità di spezzare il periodo 1973-1982 in due sottoperiodi facenti capo al 1978, i principali mutamenti avvenuti nelle economie energetiche dopo il 1973 possono essere riassunti come segue (12):

- a) i consumi energetici ^{primari} complessivi diminuiscono fortemente nel Regno Unito, leggermente nella Rft e solo in Francia risultano nel 1982 maggiore del 1973: in ambedue questi paesi i consumi diminuiscono solo dopo il 1978 (tab. 4); ^{generale} si assiste inoltre ad un effettivo disaccoppiamento energia-sviluppo dato che l'intensità energetica del Pil tra il 1973 e il 1982 diminuisce di cir

12. Cfr. ancora le tabb. .3, .4, .5, .6, .7, .8 e .9.

- ca il 20% per tutti i paesi considerati; i consumi energetici pro-capite calano invece molto di più nel Regno Unito (-16%) che in Francia e nella Rft (-3 o 4%), dove anzi crescono fino al 1978 (tab. ...3);
- b) i consumi petroliferi diminuiscono in assoluto in tutti i paesi in ambedue i sottoperiodi: del 25-26% in Francia e nella Rft, del 31,2% nel Regno Unito; nel 1982 tuttavia il petrolio resta ancora la fonte maggioritaria in tutti i paesi;
- c) la crisi energetica ha comportato un arresto della caduta dei consumi di combustibili ^{solidi}, ma non ne ha invertito completamente le tendenze al declino: nel 1982 si consumano nella Rft e in Francia praticamente lo stesso ammontare del 1973, nel Regno Unito il 22,6% in meno;
- d) la sostituzione del petrolio nel complesso delle fonti primarie è avvenuta principalmente attraverso gas naturale ed energia nucleare, essendo il contributo dell'energia idroelettrica cresciuto solo in Francia, per piccole quantità e solo fino al 1978; più in particolare sia in Francia che nella Rft tra il 1973 e il 1978 è aumentato sensibilmente l'utilizzo di gas naturale, tra il 1978 e il 1982 l'energia nucleare (il consumo di gas è diminuito ^{durante il secondo sottoperiodo} ma restando a livelli superiori a quelli del 1973);
- e) la produzione complessiva di energia primaria è aumentata in tutti i paesi: all'incremento dell'energia nucleare nella Rft e soprattutto in Francia si è accompagnata una sostanziale stazionarietà della produzione delle altre fonti; nel Regno Unito, oltre al caso eclatante del petrolio del Mare del Nord, è aumentata la produzione di energia nucleare e di gas naturale, ^{mentre} è ancora diminuito l'output di carbone; per effetto di questi cambiamenti la Gran Bretagna è diventata dal 1981 completamente autosufficiente, mentre Rft e soprattutto Francia hanno ridotto la loro dipendenza complessiva dall'estero, che resta tuttavia ^{nel 1982} elevata (49% per la Rft, 66% per la Francia);
- f) tra il 1973 e il 1982 i consumi finali di energia sono diminuiti in termini assoluti per tutti i paesi (-13% nella Rft, -8,4% in Francia, -13,6% nel Regno Unito), dato che la caduta nei consumi petroliferi e di carbone non è stata controbilanciata dall'aumento di gas ed energia elettrica: il petrolio resta comunque di gran lunga a tutti gli effetti la fonte di maggior utilizzo non solo ovviamente nei trasporti ma anche nei consumi industriali e in quelli civili (con l'eccezione in quest'ultimo caso del Regno Unito); d'altra parte il calo assoluto dei consumi finali di energia nei vari paesi è completamente imputabile agli utenti civi-

- li ed industriali, dato che i consumi per trasporti sono l'unica voce a far registrare un sia pur contenuto incremento tra il 1973 e il 1982;
- g) la domanda elettrica è aumentata sia nella Rft (+23,5%), sia soprattutto in Francia (+41,3%) con una penetrazione particolarmente accentuata nei consumi civili; invece è rimasta stazionaria nella Gran Bretagna: in quest'ultimo paese il gas ha rappresentato l'unica forma di sostituzione del petrolio;
- h) modifiche rilevanti nel mix degli input, tutte miranti a ridurre il peso del petrolio, hanno caratterizzato la generazione elettrica: combustibili solidi e soprattutto energia nucleare ne sono stati i noti protagonisti (se si esclude un incremento dell'utilizzo di gas nella Rft), col risultato di restringere le quote del petrolio ovunque sotto il 10%;
- i) complice la crisi dell'industria siderurgica, gli sbocchi per i combustibili solidi si riducono ormai sempre di più verso la generazione di energia elettrica: a questo utilizzo va nel 1982 il 69,1% dei consumi primari di questa fonte nella Rft; il 58,4% in Francia, il 73,1% nel Regno Unito.

La tab. 11 sintetizza le principali dinamiche dei consumi complessivi di energia, dividendole per grandi categorie. Emerge con evidenza come la riduzione dei consumi finali di energia sia un fenomeno che ha interessato tutti e tre i paesi, mentre nei casi francese e tedesco sono aumentati i consumi imputabili al settore energetico in senso stretto. Dato che le perdite nelle fasi di produzione, trasporto e distribuzione e l'autoconsumo sono sostanzialmente costanti in rapporto all'energia trattata, è evidente che la massima parte dei maggiori consumi imputabili a questo settore sono perdite di trasformazione, derivanti principalmente dall'aumento di risorse primarie destinate alla generazione elettrica. In particolare nel caso francese un minor calo dei consumi finali e una maggiore crescita dei consumi imputabili al settore energetico concorrono nel raffigurare l'aumento, sia pure modesto, dei consumi primari complessivi. D'altra parte ancora nel caso francese il minore calo percentuale dei consumi finali di energia e in particolare di quelli industriali trova una sua parziale spiegazione nell'andamento relativamente migliore delle variabili economiche (Pil e produzione industriale). Il caso della Rft è intermedio tra Francia e Regno Unito: a una riduzione mediamente contenuta dei consumi primari, di quelli finali e di quelli industriali corrispondono dinamiche intermedie delle suddette variabili intermedie economiche; particolarmente accentuato è tuttavia nel caso tedesco il caso dei consumi di energia per usi non energetici (quasi un dimezzamento rispetto ai livelli del 1973). All'estremo opposto, il Regno Unito: riduzioni consistenti dei consumi primari, dei consumi del settore Energia e industriali si accompagnano ad un ristagno del Pil e ad una caduta di quasi il 3% della produzione industriale.

Tab. 11 Variazioni assolute e percentuali nelle varie categorie di consumi energetici e loro confronto con variabili economiche, 1973-1982

	Consumi primari	Settore energia	Consumi finali	Consumi finali			Non energetici	Δ PIL	Δ Consumi privati	Δ Produzione industriale
				Industria	Trasporti	Civili				
Francia	+3,8 (+2,1)	+15,7 (+40,2)	-11,9 (-8,4)	-7,8 (-14,7)	+6,4 (+23,6)	-7,4 (-13,7)	+3,2 (-40,6)	(+22,7)	(+33,9)	(+15,4)
Germania Occidentale	-15,4 (-15,2)	+11,8 (+19,3)	-21,2 (-13,0)	-21,8 (-25,1)	+6,1 (+18,1)	-6,9 (-8,8)	-4,7 (-48,1)	(+16,4)	(+22,7)	(-4,8)
Regno Unito	-34,8 (-15,0)	-13,6 (-17,9)	-21,2 (-13,6)	-23,7 (-35,7)	+2,5 (+8,1)	+1,1 (2,1)	-1,1 (-23,9)	(+5,5)	(+8,4)	(-2,9)

Nota: I valori senza parentesi sono le variazioni in Mtep rispetto ai livelli del 1973; i valori tra le parentesi sono invece i corrispondenti in percentuale.
 Nelle variazioni dei consumi del settore Energia sono incluse le perdite di trasformazione e le perdite di distribuzione e trasporto, nonché l'autoconsumo.

14 Alcune spiegazioni: le determinanti della caduta dei consumi finali

La valutazione delle determinanti della variazione dei consumi energetici di un paese - sovente di quelli finali in particolare - viene di norma ottenuta attraverso due tipi di strumenti: a) esercizi di scomposizione del tipo "shift-share analysis", b) modelli di tipo econometrico.

Gli esercizi di scomposizione hanno come obiettivo quello di distinguere la variazione del consumo energetico di un aggregato nelle variazioni delle singole componenti, isolando almeno un effetto di contenuto energetico (il rapporto fra il consumo energetico specifico della componente *i* e un qualche indicatore di attività della stessa categoria, sovente il valore aggiunto prodotto) ed un effetto di struttura, che mira ad evidenziare la variazione del consumo complessivo derivante unicamente da una variazione del mix delle varie componenti. L'individuazione dell'indicatore di attività presenta taluni problemi riguardanti la possibilità che detto indicatore sia espresso in unità di misura comune anche agli indicatori prescelti di attività per gli altri settori, in modo da poter effettivamente scomporre anche l'aggregato di riferimento nelle sue subcomponenti. Questi problemi nascono dalla non corrispondenza delle classificazioni adottate in sede di statistiche energetiche con quelle utilizzate per le statistiche economiche ed in particolare di contabilità nazionale, escludendo, in parte, il caso dell'industria (13).

13. I problemi nell'ambito della voce "industria" derivano dall'utilizzo, per i paesi europei, del sistema NACE/CLIO per i dati di valore aggiunto: questa classificazione aggrega attività manifatturiere e attività estrattive, tenute invece rigorosamente distinte nei bilanci energetici sia Ocse che Eurostat. Per quanto riguarda invece le altre grandi categorie, la voce "consumi finali per trasporti" include consumi energetici che sono attuati sia dalle famiglie, sia dal settore "Trasporti" di contabilità nazionale, sia infine da altri settori produttivi. La voce "consumi domestico-residenziali" non riesce a suddividere correttamente i consumi per riscaldamento, illuminazione, forza motrice, ecc. delle famiglie da quelli del terziario pubblico e privato. L'esistenza di queste difficoltà spiega perché nella maggior parte dei casi questo procedimento sia stato utilizzato per effettuare analisi relative al solo consumo industriale; per un confronto tra più paesi europei cfr. tra gli altri: P.A. Baudet, "Bilan des politiques d'économie de l'énergie dans 3 pays: Rfa, France et Italie (1973-77)", *Statistiques et Etudes Financières*, nov. 1979; A. Ninni, "Il fabbisogno di energia nell'industria ed il ruolo dei prezzi: un'analisi comparata", *Economia delle fonti di energia*, n. 13, 1981; P. Criqui, "Impacts du premier choc pétrolier sur la consommation d'énergie finale", *Economie Prospective Internationale*, n. 11, 1982; con riferimento al solo caso italiano, cfr. L. De Paoli, "Domanda e risparmio di energia nell'industria italiana", *Economia, banca e congiuntura*, n. 4, IV trimestre 1982.

L'unico modo corretto, a nostro avviso, per effettuare analisi di questo tipo è quello di distinguere all'interno dei consumi energetici complessivi quelli per usi produttivi (imputabili effettivamente all'attività degli *n* settori di contabilità nazionale) da quelli per l'utilizzazione del reddito (imputabili ai consumi privati delle famiglie), scomponendo poi quelli per settori produttivi secondo la metodologia nota. Un'analisi di questo tipo - condotta per l'Italia da L.

Tuttavia può essere utile esporre i risultati di un esercizio di questo genere - in cui per di più gli indicatori di attività usati come riferimento per i consumi energetici civili e per i trasporti sono i consumi privati delle famiglie, scelta in sé abbastanza discutibile - per il semplice fatto che i dati presentati sono aggiornati almeno fino al 1981 e soprattutto evidenziano le differenze fra il sotto periodo prima della crisi iraniana e quello successivo (). Questa analisi ripartisce la variazione del consumo finale in tre componenti: l'effetto di contenuto, corrispondente alla variazione del consumo derivante da una modifica del contenuto energetico della attività economica considerata; l'effetto di struttura, corrispondente alla variazione del consumo derivante dalle modifiche della struttura delle attività economiche; l'effetto di attività, che deriva direttamente dalle modifiche nel livello dell'attività economica (*PI*) (14). Dai risultati, esposti nella tab. 12, emerge che la riduzione del contenuto energetico delle singole categorie analizzate è di gran lunga il fattore esplicativo di maggiore rilevanza per spiegare la riduzione dei consumi energetici finali complessivi dal 1979 al 1981; d'altra parte questo stesso effetto-contenuto non ha potuto comportare un abbassamento dei consumi energetici finali complessivi e dei settori residenziali-terziario e dei trasporti tra il 1973 e il 1979 a causa del forte effetto incrementativo derivante dall'effetto-struttura, tranne nel caso del Regno Unito. In altre parole, se si esclude quest'ultimo paese, i sistemi economici si sono mossi nel senso di una struttura meno energy-intensive dal lato sia degli impieghi e delle risorse del pil solo a partire dalla seconda crisi energetica; dopo il 1979 inoltre non solo l'effetto-struttura è decrementativo, (per la Francia è decremen-

13. segue - De Paoli ("Energia, produzione e consumi finali delle famiglie dal 1955 al 1981", in AA.VV. *Energia: una transizione difficile. Rapporto Iefe*, F. Angeli, 1983) - implica però un notevole lavoro di revisione e di ulteriore dettaglio delle statistiche energetiche ufficiali, difficilmente ripetibile su scala internazionale.

14. "Bilanci energetici ed attività economica nella Comunità Europea: 1973-1982, i principali risultati", *Economia Europea*, n. 16, luglio, 1983.

$$\begin{aligned} \Delta CF = & \sum_i \left(\frac{\Delta CFI}{VA_i} \right) \times \frac{VA_i}{pil} \times pil \quad (\text{effetto-contenuto}) \\ & + \sum_i \left(\frac{\Delta VA_i}{pil} \right) \times \frac{CF_i}{VA_i} \times pil \quad (\text{effetto-struttura}) \\ & + \sum_i (\Delta pil) \times \frac{CF_i}{VA_i} \times \frac{VA_i}{pil} \quad (\text{effetto-attività}) \\ & + \text{aggiustamento} \end{aligned}$$

dove *CF_i* = consumo finale del settore *i*
VA_i = indicatore di attività economica del settore *i*

Tab. 12 - Componenti delle variazioni dei consumi energetici finali in Francia, Germania Occidentale e Regno Unito: 1973-1979, 1979-1981 (dati in migliaia di tep)

	1973-1979		1979-1981	
	RFT	Regno Unito	Francia	Regno Unito
△ Consumo finale industria	- 2110	- 10742	- 5980	- 7544
Effetto-contenuto	- 8816	- 8982	- 5228	- 718
Effetto-struttura	- 2408	- 7023	- 2113	- 5267
Effetto-attività	+ 1323	+ 5005	+ 1323	+ 1829
Aggiustamento	+ 38	+ 258	+ 38	+ 260
△ Consumo finale trasporti	+ 6557	+ 3008	- 336	- 829
Effetto-contenuto	- 279	+ 483	- 819	+ 498
Effetto-struttura	+ 1581	- 90	- 307	+ 1006
Effetto-attività	+ 5127	+ 2575	+ 837	+ 505
Aggiustamento	+ 128	+ 40	- 47	- 55
△ Consumo residenziale-terziario	+ 6873	- 5137	- 13249	- 3315
Effetto-contenuto	- 8016	+ 566	- 14159	- 2771
Effetto-struttura	+ 3776	- 163	- 659	+ 1812
Effetto-attività	+ 12244	+ 4666	+ 1812	- 2310
Aggiustamento	- 1131	+ 68	- 273	- 46
△ Consumo energetico finale	+ 11320	- 2597	- 19565	- 11698
Effetto-contenuto	- 17111	- 7933	- 20606	- 3987
Effetto-struttura	+ 2949	- 7276	- 3079	- 2449
Effetto-attività	+ 27858	+ 12246	+ 3972	- 5421
Aggiustamento	- 2376	+ 366	- 252	+ 159

Fonte: Economia Europea, op. cit. tab. 1.3.1, p. 51

tativo per l'industria, ma ancora debolmente incrementativo per le altre due categorie e per il complesso del consumo finale), ma anche l'effetto di riduzione comportato dal calo del contenuto energetico specifico delle singole categorie analizzate è in termini assoluti molto maggiore.

Purtroppo il livello eccessivo di aggregazione di queste statistiche non consente di individuare più nello specifico la dinamica delle subcomponenti. Per l'industria un fattore esplicativo sicuramente accettabile è il calo di importanza dei settori energy-intensive, dovuto ad una contrazione assoluta della loro produzione, a cui va unita una riduzione del contenuto energetico specifico (15); nel caso del settore domestico-residenziale la riduzione del consumo energetico specifico è spiegata soprattutto dai miglioramenti effettuati nell'isolamento termico delle abitazioni e nell'efficienza degli apparecchi trasformatori e utilizzatori, conseguente sia all'incremento dei prezzi dell'energia sia provvedimenti presi per l'incentivazione al risparmio energetico (16), anche se la quota dei consumi per riscaldamento sul totale dei consumi delle famiglie non è diminuita; nel caso dei trasporti su strada, infine, hanno giocato nel senso di contenere i consumi sia l'aumento dei prezzi che la riduzione dei consumi specifici delle autovetture (17).

La riduzione dei consumi specifici delle singole subcategorie rispetto alla dinamica delle attività - in altre parole la riduzione dei contenuti energetici - a sua volta nasconde sia mutamenti nella composizione interna verso prodotti o tipologie di consumo meno energy-intensive sia l'effettivo raggiungimento di livelli di consumo di energia minori dovuti a innovazioni

15. Nel caso della siderurgia ad es. in Francia il consumo energetico si è ridotto dal 1973 al 1982 del 48,6%, nella Rft del 43,5%, nel Regno Unito del 54,6%, ovvero in proporzioni maggiori (se si esclude il Regno Unito) della riduzione della produzione industriale.

16. Sulla base di dati raccolti da B.Chateau e B.Lapillonne, (Energy demand: facts and figures, Springer-Verlag, 1982), in Francia circa il 15% delle famiglie aveva intrapreso investimenti nel 1974 e 1975 per ridurre i costi del riscaldamento; nel Regno Unito la percentuale dei tetti con isolamento termico era passato dal 38% del 1975 al 43% nel 1978.

17. Tra il 1973 e il 1982 il consumo di benzina per km. delle nuove autovetture si è ridotto del 17,5% nella Rft e del 16,4% nel Regno Unito.

nei processi produttivi e nelle apparecchiature di utilizzo dell'energia (i c.d. "vettori energetici"): è chiaro che solo una analisi micro può scindere adeguatamente questi ultimi effetti.

Le analisi precedentemente citate confermano in ogni caso l'importanza del fattore-prezzo: è il caso di rilevare (cfr. tab. 13) come i prezzi reali dell'energia all'utente finale siano aumentati maggiormente nel secondo sotto periodo (1979-82) rispetto al primo, e in misura maggiore per l'industria (soprattutto) e per i piccoli utilizzatori, categoria assimilabile sotto tutti i punti di vista agli utenti domestico-residenziali, piuttosto che per i trasporti, confermando qui le differenze di andamento nei consumi energetici finali - nel tempo e tra settori - precedentemente notate.

La chiamata in causa del fattore prezzo introduce il secondo strumento usato correntemente per interpretare le dinamiche della domanda di energia, ovvero i modelli econometrici (48). Il principale obiettivo di questi è l'individuazione delle elasticità della domanda di energia rispetto alla dinamica di possibili fattori esplicativi quali almeno, come per ogni bene, l'attività del settore di riferimento e il prezzo. Proprio il riferimento al prezzo - fattore per definizione non includibile nella "shift share analysis" - rivela anche i limiti di questi modelli: la massima parte di questi è infatti costretta, per ragioni di significatività statistica, a prendere in considerazione serie storiche nelle quali la maggior parte delle osservazioni è riferita a periodi di tempo in cui le dinamiche del prezzo dell'energia sono modeste e perciò irrilevanti (gli anni pre-1973). Dal momento che questi modelli sono costruiti più per scopi previsivi dell'andamento futuro della domanda che per analisi euristica dei fenomeni passati, l'utilizzo di osservazioni in cui proprio il principale fenomeno di novità degli anni '70, l'aumento del prezzo dell'energia, era sottorappresentato ha creato una profonda sfiducia (49) nei modelli econometrici relativi alla domanda di energia, sfiducia accresciuta dall'erraticità e quindi imprevedibilità che ha caratterizzato il comportamento della domanda di energia anche per elementi non necessariamente legati al prezzo della stessa, a causa dell'esplosione di fattori che hanno cambiato profondamente il "contenuto materiale intrinseco"

48. Esistono anche i modelli input-output ma il loro utilizzo a questo scopo è abbastanza limitato.

49. Cfr. per tutti il sintetico ma splendido G.Kouris, "Elasticities: science or fiction?", *Energy Economics*, aprile 1981; sull'influenza di questi fattori sulla modellistica cfr. M.Doget, *The Crisis in Forecasting and the Emergence of the "Prospective" Approach*, Pergamon Policy Studies, 1979.

Tab. 13 - Tassi medi annui di variazione dei prezzi reali (1) dell'energia per grandi categorie di consumo

	RFT	Francia	Regno Unito
Anni 1973 - 1978			
Industria (2)	4,7	5,7	6,0
Trasporti (3)	-0,3	3,9	-0,6
Piccoli Utilizzatori (4)	3,2	3,9	0,3
Anni 1979 - 1982			
Industria (2)	8,1	9,4 (5)	2,0
Trasporti (3)	6,2	4,7	4,7
Piccoli Utilizzatori (4)	5,8	9,3 (5)	5,6
Anni 1973 - 1982			
Industria (2)	5,7	6,6 (6)	4,3
Trasporti (3)	2,6	4,2	2,2
Piccoli Utilizzatori (4)	5,1	5,7 (6)	2,1

Note: 1. Deflatori utilizzati: per industria e trasporti, deflatori del Pil per i piccoli utilizzatori, indice dei prezzi al consumo

2. Esclusa l'industria energetica

3. Trasporti su strada

4. Famiglie, terziario privato e pubblico, agricoltura

5. 1979 - 1981

6. 1973 - 1981

Fonte: nostre elaborazioni su dati Eurostat

delle variabili economiche, ad es. Con lo sviluppo delle nuove tecnologie,

Come per il caso degli esercizi di scomposizione, abbiamo riportato per i tre paesi considerati i risultati di studi recenti effettuati in sede Cee (modello Esteden), raffrontati con altre analisi effettuate in sede Aie e da J. Dunkerley (20) (cfr. tab. 14). I risultati più interessanti ai nostri fini, soprattutto del modello Esteden, sono i seguenti:

a) nel settore industriale l'elasticità complessiva della domanda rispetto alla produzione è sensibilmente più bassa qualora la si ottenga tenendo conto della variazione del mix produttivo all'interno dell'industria verso settori meno energy-intensive (modello Esteden); se quindi si ritiene che pur nell'ipotesi di costanza dei prezzi reali dell'energia il declino come quota percentuale dei settori energy-intensive sia un fattore irreversibile, ne emerge un profilo di lungo periodo di bassa crescita della domanda di energia (contro invece i risultati Aie e Dunkerley);

20. Il modello Esteden è sviluppato da N. Kouvaritakis, "Elasticità della domanda di energia: un modello e relativi risultati per cinque paesi membri della Comunità Europea", Economia Europea, n. 16, luglio 1983. I risultati dei modelli Aie (Oecd-Aie, World Energy Outlook, Parigi, 1982) e Dunkerley (Trends in energy use in industrialized societies, Resources for the Future, 1980) sono sintetizzati dallo stesso Kouvaritakis ("Le elasticità della domanda di energia: rassegna critica della bibliografia", Economia Europea, n. 16, luglio 1983). Non abbiamo qui riportato i risultati dei numerosi studi ottenuti con osservazioni relative al solo periodo pre-crisi e/o ottenuti attraverso modelli "translog": per questi ultimi cfr. il quadro teorico in L.Christensen-D.Jorgenson-L.Lau, "Transcendental logarithmic production frontiers", Review of Economics and Statistics, febb. 1973, e la più nota applicazione in E.A.Hudson-D.W.Jorgenson, "US energy policy and the economic growth, 1975-2000", Bell Journal of Economics, aut. 1974.

Una interessante rassegna di contributi sui modelli econometrici nel campo energetico è in A. Strub (a cura di), Energy models for the European Community, Energy Policy Special, IPC Science and Technology Press, 1982.

Tab. 14 - Elasticità rispetto al reddito e al prezzo del consumo di energia nei settori industriali e domestico-residenziali in alcuni studi.

	Francia		Regno Unito		RFT		Francia		Regno Unito	
	Elasticità della domanda industriale di energia		Elasticità della domanda industriale di energia		Elasticità della domanda di energia del settore residenziale-terziario		Elasticità della domanda di energia del settore residenziale-terziario		Elasticità della domanda di energia del settore residenziale-terziario	
AIE (1960-1979)										
Reddito	1,1	0,96	0,65	0,73	1,06	0,58				
Prezzo di breve periodo	-0,19	-0,18	-0,18	-0,13	-0,17	-0,09				
Prezzo di lungo periodo	-0,45	-0,39	-0,40	-0,65	-0,70	-0,60				
Dunkerley (1960-1976)										
Reddito	0,74	0,72	0,33	2,43	2,04	1,62				
Prezzo di breve periodo	-0,26	0,29	-0,31	-0,33	-0,41	-0,01				
Esteden (1960-1981)										
Reddito	0,65	0,35	0,55	0,31	0,60	0,32				
Prezzo di breve periodo	-0,08	-0,17	-0,24	-0,10	-0,49	-0,27				
Prezzo di lungo periodo	-0,37	-0,53	-0,40	-0,29	-0,72	-0,49				

Fonte: N.Kouvaritakis, "La elasticità della domanda di energia: rassegna critica della bibliografia" e "Elasticità della domanda di energia: un modello e relativi risultati per cinque paesi membri della Comunità Europea" in Economia Europea, n. 16, lug. 1983.

b) per quanto riguarda gli usi civili, si conferma l'importanza di tener conto soprattutto dell'effetto-prezzo di lungo periodo, a causa dei tempi necessariamente lunghi di ammodernamento dello stock edilizio: è quindi probabile, in ipotesi di costanza dei prezzi reali dell'energia almeno nel medio periodo, un ulteriore rallentamento dell'espansione dei consumi energetici per questi usi, dovuti ai tempi necessariamente ancora necessari per riassorbire il secondo choc.

Dall'analisi dei dati precedenti emerge abbastanza chiaramente una divergenza fra i vari paesi nelle modalità di sostituzione del petrolio; mentre infatti prima del 1973 la sostituzione dei combustibili solidi con il petrolio era stato il tratto marcante dell'economia energetica di questi tre paesi (e anche degli altri paesi industrializzati) sia nei consumi degli utilizzatori finali che nel processo di generazione elettrica (20), l'impe-
^{principale}rativo che si pone dopo il 1973, la sostituzione del petrolio, incontra modalità di risposta che non sono del tutto simili fra i tre paesi considerati. In altre parole anche nel caso dell'economia dell'energia si ripete negli anni Settanta quel fenomeno di differenziazione dei modelli nazionali che è stato rilevato in numerose analisi delle variazioni delle strutture industriali e delle caratteristiche di competitività a livello internazionale tra i paesi europei (21), fenomeno che si contrappone nettamente alla tendenza isomorfa prevalente negli anni sessanta sul "percorso" tracciato dalle economie dominanti gli Stati Uniti su scala mondiale e la Germania su scala europea.

volta sia

Come si vedrà meglio in seguito, la diversità delle risposte nazionali alla crisi energetica degli anni '70 è il risultato netto di divergenze in variabili sia energetiche che extraenergetiche, viste da una angolatura a sua volta sia statica che dinamica. Per quanto riguarda le variabili extraenergetiche, e per limitarsi solo a quelle economiche, si può dire che giocano nel senso accennato in generale le dinamiche post 73 delle grandi variabili macroeconomiche e settoriali, e più in particolare fattori come l'incidenza del valore del petrolio di importazione sui conti economici delle imprese e delle famiglie, la loro capacità di reazione alla necessaria convivenza con prezzi dell'energia più elevati, gli indirizzi di politica economica e industriale perseguiti e la corrispondente batteria di strumenti di intervento, la configurazione dell'assetto istituzionale e dei rapporti fra i diversi centri decisionali nell'implementazione reale della politica economica e delle politiche settoriali, la presenza diretta dell'industria pubblica, la capacità innovatrice delle imprese e il ruolo pubblico nella ricerca e sviluppo.

20. Nei paesi con produzione e riserve rilevanti di combustibili solidi (Rft e Regno Unito) è stato mantenuto loro uno sbocco rilevante nella generazione elettrica, ma ciò non ha impedito che ^{quota} questi combustibili sul totale degli input cadesse prima del 1973 a causa soprattutto della diffusione del petrolio.

21. Su questi punti cfr. tre importanti contributi della Commissione Cee: "L'évolution des structures sectorielles des économies européennes depuis la crise du pétrole, 1973-1978", n. speciale di Economia Europea, 1979; Les politiques industrielles dans la Communauté: intervention de l'Etat et ajustement des structures, gennaio 1981; "Il commercio estero della Comunità, degli Stati Uniti e del Giappone", Economia Europea n. 16, luglio

Nello specifico delle variabili energetiche poi, giocano ancora gli stessi fattori, con una sostanziale enfasi di quelli relativi alla possibilità/volontà di intervento del decisore pubblico, al margine di dipendenza degli organismi centrali e alla struttura di mercato delle imprese approvvigionatrici e distributrici delle varie forme di energia e di quelle impegnate nella produzione di beni strumentali per l'energia (soprattutto l'industria termoelettromeccanica), al supporto organizzativo alle attività innovatrici e di ricerca oltre che, ovviamente alla dotazione di risorse energetiche alternative e al costo del relativo sviluppo.

Rinviando al capitolo ^{precedente} l'analisi comparata del ruolo dell'assetto istituzionale e ai capitoli seguenti l'esame più specifico delle diverse vie nazionali seguite, già la semplice lettura dei dati suggerisce le caratteristiche specifiche, dal lato della domanda e dell'offerta di energia, della transizione energetica nei vari paesi.

Di questi, la Francia emerge come il paese che meglio ha saputo affrontare la transizione energetica limitando le conseguenze negative sull'attività produttiva e sui livelli di vita dei cittadini (22) innescando nel contempo una risposta attiva che si concretizza nello sviluppo di produzioni nazionali di fonti alternative al petrolio a costi competitivi ottenendo per questa via concreti successi di abbassamento della dipendenza energetica dall'estero (23); l'aver inoltre perseguito lo sviluppo di produzioni nazionali di energia in maniera selettiva ~~in~~ ~~con~~ ~~un~~ ~~particolare~~ ~~riguardo~~ ~~alle~~ con un particolare riguardo alle

22. Tra il 1973 e il 1982 il Pil francese è cresciuto a tassi medi annui più elevati di quelli tedesco e britannico (2,3% contro rispettivamente 1,7 e 0,6) e parallelamente sono aumentati in misura maggiore i consumi delle famiglie (3,3% contro rispettivamente 2,3 e 0,9 in termini di tma); infine la Francia è l'unico fra i tre paesi in cui nel 1982 gli investimenti fissi lordi risultano superiori ai livelli raggiunti nel 1973 (tma dello 0,3% contro -0,2 della Rft e -0,8 del Regno Unito).

23. Tra il 1973 e il 1982 in Francia la produzione nazionale complessiva di energia in fonti primarie è aumentata di 15,8 Mtep contro i 10,3 della Rft; pur in presenza di un leggero accrescimento (3,8 Mtep) dei consumi primari, a fronte di un calo nella Rft (-15,4 Mtep), la Francia ha ridotto la propria dipendenza energetica complessiva dall'estero di undici punti percentuali contro i cinque della Rft: un confronto con il Regno Unito su questo piano è ovviamente improponibile.

caratteristiche tecnologiche della fonte da sviluppare (l'energia nucleare) e al ruolo dell'industria nazionale ha consentito al paese di trar vantaggio dagli aspetti di stimolo della crisi energetica: gli investimenti del piano nucleare francese, nella loro dimensione (24) e nelle loro caratteristiche hanno a loro volta una funzione anticiclica e di impulso verso settori ad elevato contenuto tecnologico difficilmente trascurabile. E' d'altra parte chiaro che questo indirizzo si inserisce pienamente nelle abitudini dirigistiche e programmatiche della politica economica e industriale francese.

A loro volta, le caratteristiche fondamentalmente liberiste spiegano in buona misura il tipo di modifiche avvenute nell'ambito della domanda e dell'offerta di energia nella Rft: il sistema dei prezzi di mercato ha comportato una traslazione piena dei rincari internazionali sui prezzi agli utenti finali, che hanno reagito contraendo il consumo in misura spontaneamente maggiore di quelli francesi; mentre le imprese hanno avviato una ristrutturazione dell'attività produttiva in direzione meno energy-intensive (25), nell'ambito dell'offerta il Governo ha puntato contemporaneamente su due opzioni, quella del carbone e quella del nucleare che per quanto non siano autoescludentesi entrano in realtà in concorrenza su un unico segmento di mercato, quello della generazione elettrica; tenuto conto inoltre della caratteristica di scarsa competitività del carbone tedesco e del conseguente supporto pubblico l'adozione di politiche volutamente non selettive non necessariamente premia la fonte più conveniente, senza per questo riusci-

24. Le cifre degli investimenti francesi nel campo dell'energia sono impressionanti: nel 1980 essi rappresentano quasi il 40% di tutti gli investimenti del settore industriale, mentre solo cinque anni prima arrivavano al 24,7%; in termini assoluti erano pari nel 1980 a oltre dieci miliardi di dollari, un ammontare nettamente superiore a quello tedesco nello stesso settore (8,7 mrd dollari); tra di essi la parte del leone è ovviamente svolta da quelli relativi alla produzione e distribuzione dell'energia elettrica (79,1% del totale energetico nel 1980). Si noti tuttavia che un ammontare assoluto più elevato è fatto registrare da quello britannico, pari nel 1980 a quasi dodici miliardi di dollari, di cui il 48,6% nell'estrazione degli idrocarburi.

25. Nel quadro di una diminuzione complessiva dell'occupazione manifatturiera in tutti e tre i paesi, il peso dell'occupazione nell'industria energy-intensive sul totale manifatturiero scende nella Rft dal 24,2% del 1973 al 22,8% nel 1981, mentre resta sostanzialmente costante ^{anche se} a livelli decisamente inferiori, in Francia (dal 20,2% al 20,8%) e nel Regno Unito (dal 20,2% al 19,5%). Qui definiamo settori energy-intensive le voci Isic 341 (carta escl. poligrafica), 351-352 (chimica), 353-354 (raffinazione del petrolio e petrolchimica), 36 (lavorazione dei minerali non metalliferi), 371-372 (siderurgia e metalli non ferrosi).

re a garantirgli sbocchi su mercati dove molto più rilevante è la concorrenza delle fonti energetiche di importazione, petrolio e gas naturale: anzi, la penetrazione di quest'ultimo nell'ambito dei consumi finali, risultato del particolare funzionamento del mercato internazionale di questo combustibile, è il principale motivo della performance relativamente peggiore della Rft rispetto alla Francia per quanto riguarda l'abbassamento della dipendenza energetica complessiva dall'estero (26).

26. Questa performance nel caso tedesco è principalmente imputabile al maggior ricorso al gas di importazione e al minor sviluppo dell'energia nucleare; al contrario la politica di compressione dei consumi petroliferi ha forse avuto risultati migliori nella Rft che in Francia, dato che nel primo paese tra il 1973 e il 1982 i consumi primari di petrolio ^{diminuiscono} di 37,2 Mtep contro un calo di 32 in Francia.

Il caso del Regno Unito è sostanzialmente anomalo: lo sviluppo dei giacimenti del Mare del Nord, che ha portato la produzione britannica di greggio da 0,4 Mtep nel 1973 a 55,3 nel 1978 e a 105,9 nel 1982, ha trasformato il paese in un importante esportatore netto di petrolio (il quinto a livello mondiale); se a questo si aggiungono gli incrementi, anche se più contenuti, tra il 1973 e il 1982 della produzione nazionale di gas naturale (da 25 a 32 Mtep) e di energia nucleare (da 6 a quasi 10 Mtep), è facilmente comprensibile non solo il quasi raddoppio della produzione complessiva di energia primaria (da 120 a 225 Mtep) ma soprattutto il raggiungimento pieno dell'autosufficienza energetica. Tuttavia questo traguardo non sarebbe stato probabilmente raggiunto se non fosse intervenuto nello stesso periodo una caduta drastica (27) dei consumi energetici primari complessivi (-34,8 Mtep, pari al 15% del 1973), solo parzialmente spiegata dal contemporaneo ristagno del Pil; né la disponibilità di petrolio nazionale ha portato il Regno Unito ad attuare una politica energetica diversa, nel senso di non attuare una sostituzione del petrolio. Ha giocato certamente in tal senso la te della limitatezza delle risorse di idrocarburi del Mare del Nord, secondo la quale poteva essere lasciata a queste fonti ^{solo} il ruolo di fonti di energia di transizione .. : ma vi ha contribuito sicuramente una politica di prezzi liberi dei prodotti petroliferi, per cui i consumatori britannici hanno risentito al pari di quelli di altri paesi dell'aumento del prezzo internazionale del greggio senza che le autorità di politica energetica, anche sotto i governi laburisti, consentissero loro di godere di un ombrello protettivo.

27. Sarebbe bastata una contrazione di appena il 3%, inferiore a quella verificatasi ad es. di fatto nella Rft nei consumi energetici britannici durante il periodo considerato per ottenere il pareggiamento tra produzione energetica e consumo.

.5 Alcune spiegazioni: l'influenza di fattori extraenergetici

La teoria economica ha già sin dal 1974 chiarito i principali effetti macroeconomici degli shock petroliferi. Secondo la nota formulazione di Izzo e Spaventa (28), gli effetti di un incremento improvviso e molto elevato del prezzo di un bene importato, come il petrolio largamente usato e la cui domanda è almeno nel breve periodo rigida rispetto al prezzo a causa dell'assenza di sostituti immediati, sono sostanzialmente quattro: a) un effetto inflazionistico, b) un effetto deflazionistico, dovuto al peggioramento delle ragioni di scambi o, c) un effetto di peggioramento della bilancia dei pagamenti, d) un ulteriore effetto deflazionistico causato in ogni paese dal cumularsi degli effetti precedenti negli altri paesi, che mediante il contrarsi della domanda estera - le minori importazioni degli altri paesi sono le minori esportazioni del paese considerato - riduce il valore del moltiplicatore del commercio estero. A questi effetti dal lato della domanda vanno poi aggiunti quelli dal lato dell'offerta, che si concretizzano in una traslazione da parte delle imprese dei maggiori costi sui prezzi e quindi in uno spostamento verso l'alto della curva di offerta. L'incidenza di questi effetti non è d'altra parte simile in tutti i paesi importatori di petrolio non solo, com'è ovvio, ^{la causa} del differente grado di dipendenza energetica dal petrolio importato - che abbiamo analizzato in precedenza - ma anche perché ^{vari paesi} diversi sono i tipi di politica economica in essere nel momento sia della prima che della seconda crisi energetica così come differenti tra i paesi sono le capacità di risposta degli stessi, in dipendenza da alcune caratteristiche date dei rispettivi sistemi economici. A loro volta le capacità di risposta dei diversi paesi alla crisi energetica sono fortemente dipendenti alle diverse funzioni di preferenza dei decisori di politica economica nei vari paesi. Ad es. nel caso della Rft si discute se l'obiettivo di politica economica prioritario sia il contenimento dell'inflazione o il conseguimento di consistenti surplus di bilancia commerciale (e più in generale di bilancia dei pagamenti) (29). Quale che sia l'obiettivo, il risultato ultimo è stata l'adozione da parte delle autorità tedesche di politiche monetarie restrittive e di una politica di apprezzamento del cambio, che hanno avuto l'effetto di compr

28. Cfr. L. Izzo-L. Spaventa, "Le politiche macroeconomiche nei paesi dell'Europa occidentale: 1973-77", in V. Valli (a cura di), "L'economia tedesca...op. cit., pp. 53-55.

29. Cfr. P. Ciocca-O. Vito Colonna, "La politica economica della Germania federale e i suoi riflessi internazionali (1969-79)" in V. Valli (a cura di), "L'economia tedesca" op. cit.; B. Keizer, "Le modèle économique allemand. Mythes et réalités", Notes et Etudes Documentaires, La Documentation Française, 1979

mere l'inflazione importata e di sollecitare ulteriormente verso l'estero i settori esportatori spingendoli sempre di più in direzioni di un ammodernamento delle strutture produttive a causa della necessità di dover fare affidamento su fattori di competitività non basati sul prezzo. A loro volta Francia e Regno Unito (almeno fino al Governo Thatcher del 1979) perseguono nella seconda metà degli anni Settanta principalmente obiettivi rispettivamente di mantenimento dell'espansione e ammodernamento della base produttiva e di politica dei redditi sacrificando, almeno in un primo momento, obiettivi di equilibrio della bilancia dei pagamenti e di contenimento dell'inflazione: ne risultano tra l'altro il progressivo deprezzamento della sterlina britannica e l'insuccesso francese nel tentativo di stabilizzazione del cambio in concertazione col marco tedesco.

Come poi i tentativi dei vari paesi non sempre finiscono con il collimare con i principali obiettivi di politica economica è sinteticamente riassunto dalla Báculo (30): nel 1978 la Rft si lascia finalmente convincere a fare da "locomotiva" (secondo il linguaggio allora in voga) allo sviluppo degli altri partner europei, con il risultato di incappare nella seconda crisi energetica in una fase di congiuntura alta da cui deriva ^{nel 1979} il primo deficit delle partite correnti della bilancia dei pagamenti dal 1965; nell'autunno del 1976 la politica economica francese si volge a ripristinare i 'grandi equilibri' (nelle finanze pubbliche e nella bilancia dei pagamenti) ma nel 1979 e 1980 il tasso di disoccupazione supera il 6% (era il 3,9% ancora nel 1975) e nonostante gli sforzi ^{della} programmazione la quota degli investimenti sul Pil scende in quegli anni al 21,5% contro il 23,3% del 1975-76; anche nel Regno Unito aumenta fortemente la disoccupazione, si assottigliano i margini di profitto e ristagnano gli investimenti ma il tasso di inflazione cresce talmente (15,1% nel 1979) da essere una delle principali cause del cambio di governo e conseguente cambio di politica economica.

30. Cfr. L. Báculo, "Il prezzo del petrolio. Inflazione, ristrutturazione e crisi nelle economie occidentali", De Donato, 1982.

Quanto sopra serve evidentemente per ricordare che la crisi energetica, sia per le dimensioni che ha assunto sia per il suo venirsi a collegare (e spesso a sovrapporre) con altri problemi che hanno afflitto e stanno affliggendo le economie industrializzate occidentali (dinamica elevata e permanente dell'inflazione anche indipendentemente da tensioni sui prezzi internazionali dell'energia, concorrenza sempre più accentuata da almeno alcuni paesi in via di sviluppo, cambiamenti strutturali causati dall'avvento delle nuove tecnologie, caduta dell'occupazione innescata dai fattori precedentemente citati), non può essere certamente essere letta come una semplice crisi settoriale, anche se di un settore importante: a maggior ragione essa non può essere affrontata (e di fatto non lo è) solo con strumenti di politiche settoriali, a cui possono essere ridotte, sia pure con un'ottica un po' forzata, le politiche energetiche.

Si è sostenuto in precedenza che i tradizionali obiettivi delle politiche energetiche sono sostanzialmente tre: a) ridurre il consumo energetico per unità di prodotto senza per questo compromettere le potenzialità di sviluppo delle economie: ciò avviene tramite una maggiore efficienza energetica delle apparecchiature di trasformazione e di utilizzo dell'energia, e gli strumenti sono la politica dei prezzi e la politica di utilizzazione razionale dell'energia; b) la sostituzione del petrolio di importazione con altre fonti di importazione, ma meno costose e/o più sicure come approvvigionamento del petrolio sia nel momento dato sia in prospettiva: questa è una politica dell'offerta, ma è anche una politica della domanda nella misura in cui la penetrazione delle fonti non petrolifere avviene attraverso adeguate politiche di prezzo o attraverso direttive con una gamma svariata di livelli di vincoli; c) la sostituzione più in generale delle fonti energetiche di importazione con fonti energetiche di produzione nazionale: tipicamente politica dell'offerta, i cui esempi sono l'arresto del declino del settore carbonifero nei paesi produttori, la politica di sviluppo nucleare, la politica di sfruttamento degli idrocarburi del Mare del Nord, ecc. (31).

31. In tutti questi casi il problema è dato dall'esistenza o meno di una convenienza economica diretta per l'eventuale operatore privato. Là dove non è segnalata dai prezzi relativi, nè le aspettative sono in tale direzione, si impone un intervento pubblico; ma questo si impone anche in presenza di una tale convenienza, se l'operatore privato ha da affrontare esborsi elevati e/o tempi di ritorno dell'investimento troppo lunghi (ad es. centrali termoelettriche): uno dei motivi del ritardato sviluppo del nucleare nella Rft va cercato nella

In tutti questi casi si può sostenere che l'obiettivo è la minimizzazione del costo e del rischio energetico rispetto alla bilancia dei pagamenti. Non è affatto sicuro al contrario che con queste politiche venga colto l'obiettivo antiinflazionistico dell'abbassamento del costo dell'energia nel lungo periodo per i consumatori, siano essi imprese o famiglie. Non solo politiche di elevati prezzi dell'energia - elevati nella misura in cui coprono costi marginali di trasformazione nel lungo periodo, nell'ipotesi che questi ultimi siano effettivamente quantificabili - servono a rendere finanziariamente indipendenti le imprese energetiche (pubbliche o private) ma sono anche uno strumento indicato per razionalizzare il consumo, ovvero per cogliere uno degli obiettivi principali delle politiche energetiche che abbiamo precedentemente citato.

Tenuto conto quindi che l'effetto antiinflazione può non essere realizzato - ma esiste comunque l'obiettivo di impedire aumenti molto elevati e improvvisi, estendendo il più possibile il controllo sui centri decisionali in materia di fissazione dei prezzi dell'energia (32) - l'obiettivo principale sembra quindi quello di combattere l'effetto-bilancia dei pagamenti e l'effetto-ragioni di scambio, minimizzando nel contempo le ricadute negative in materia di reddito e di occupazione.

E' quindi perfettamente ammissibile che questi risultati possano essere ottenuti anche agendo sulla altre variabili (esportazioni e importazioni non oil, sia nei prezzi che nelle quantità), dato che in quest'ottica ciò che interessa è la minimizzazione dell'effetto netto di disavanzo con l'estero. Non a caso questo argomento è quello che ha attratto principalmente l'attenzione degli economisti non energetici (33).

31 - segue - riluttanza delle utilities tedesche, in quanto società private, ad impegnarsi massicciamente in tale direzione avendo disponibilità interne di carbone e godendo di una politica di sovvenzioni per l'uso di tale fonte da parte dello Stato.

32. Questo approccio è caratteristico soprattutto della politica industriale francese per filiere. Cfr. B.Bellon, "Il concetto di filiera", Economia e Politica Industriale, n. 42, 1984.

33. Cfr. E.Rullani - S.Vaccà, "Crisi nel pensiero economico e crisi energetica: un rapporto da ricostruire", Economia e Politica Industriale, n. 29, 1981. In particolare un filone copioso è stato quello dell'aggiustamento su scala internazionale e quindi dei trasferimenti: cfr. E.Fried - C.Schultze, Higher Oil Prices and the World Economy: the Adjustment Problem, The Brookings Institution, 1975; A.Crockett - D.Ripley, "Sharing the Oil Deficit", Imf Staff Papers, vol. XXII, 1975; T.Balogh-A.Graham, The Transfer Problem Revisited: Analogies between the Reparation Payments of the 1920s and the Problems of the Opec Surpluses, Oxford Bulletin of Economics and Statistics, vol. 41, 1979.

E' possibile scomporre a questo proposito per Francia e Rft gli effetti sulle variazioni del saldo complessivo della bilancia commerciale (beni più servizi) tra il 1974 e il 1982 del movimento nelle ragioni di scambio non oil, nelle quantità esportate e importate non oil, dell'aumento del prezzo dell'oil (in valuta nazionale, tenuto conto quindi delle variazioni del cambio), della riduzione nelle importazioni nette di petrolio e derivati e di un effetto congiunto.

Per quanto riguarda la Rft, il risultato complessivo è stato un miglioramento del saldo commerciale da 51,3 a 56 miliardi di DM, (quindi +4,7) dovuto in special modo all'effetto-ragioni di scambio non oil (+50,3) che ha praticamente controbilanciato l'aumento del prezzo dell'oil importato in valuta nazionale (-49,7): a questo va aggiunto l'effetto incrementativo dovuto alla diminuzione delle quantità di oil importato (+6,2), che da solo ha coperto il 12,5% dell'aggravio dovuto ai più alti prezzi dell'oil e, in minor misura, un incremento delle quantità di beni e servizi non oil esportate superiore in valore assoluto all'aumento delle quantità importate degli stessi (+4,5), mentre l'effetto congiunto ha dato un contributo negativo (-6,6); nel caso della Rft hanno quindi giocato un ruolo fortemente positivo sia la variazione delle ragioni di scambio sia un miglioramento del saldo non oil a prezzi e tassi di cambio costanti, oltre evidentemente alla riduzione delle quantità importate di oil.

Il caso della Francia è decisamente diverso: il peggioramento del saldo commerciale complessivo (da -19,2 miliardi di FF a -95,9, quindi -76,7) è in buona misura spiegato da un elevatissimo effetto-prezzo dell'oil (-160,7) - a cui dà un suo contributo non trascurabile il deprezzamento del franco nei confronti del dollaro: a questo deprezzamento va imputato circa il 27% dell'aumento del prezzo dell'oil in valuta nazionale - non controbilanciato dal pur rilevante miglioramento delle ragioni di scambio non oil (+120); a questo va inoltre aggiunto un effetto-quantità non oil negativo (-27,1), mentre la riduzione nelle quantità importate di oil (+14,4) non ha coperto che il 9% del

peggioramento dovuto ai più alti prezzi dell'oil; anche qui infine l'effetto congiunto è negativo (-24).

E' evidente che siamo quindi di fronte a due modalità nettamente diverse di risposta alla crisi energetica, nella misura in cui questa si identifica principalmente in un aggravio della bilancia commerciale: entrambi i paesi operano una sostituzione delle importazioni di oil con produzione nazionale di altre fonti che, assieme a un contenimento della domanda complessiva, porta ad una riduzione delle quantità di oil importate; ma, al di là di questo, la Rft si giova soprattutto dell'apprezzamento del cambio della propria moneta nei confronti dei paesi partner per ottenere sostanziali guadagni nelle ragioni di scambio non oil e riesce a limitare l'impatto negativo del solo aumento del prezzo del petrolio grazie all'apprezzamento del marco nei confronti del dollaro (+ 6% tra il 1974 e il 1982); questa politica non è invece attuata dalla Francia per la quale il deprezzamento del franco nei confronti del dollaro comporta un aggravio dell'effetto-aumento del prezzo del petrolio solo parzialmente coperto dal miglioramento delle ragioni di scambio non oil. Infine il risultato diverso nei due paesi dell'effetto-quantità non oil è principalmente spiegato dalla preesistenza di un elevato saldo positivo tedesco nelle voci non oil già nel 1974 (34) dato che le dinamiche assolute degli aggregati non oil a prezzi costanti vedono crescere maggiormente le importazioni che le esportazioni, ma a tassi molto simili tra i due paesi (35).

34. Il saldo commerciale tedesco non oil era nel 1974 pari a 3 miliardi di dollari, contro i 5,7 della Francia.

35. Le importazioni non oil crescono del 53,1% nella Rft e del 54,1% in Francia; le esportazioni del 37,7% nella Rft e del 38,1% in Francia.

Appare quindi evidente come buona parte della risposta complessiva alla crisi energetica della Rft vada cercata nelle reazioni che il sistema extraenergetico di questo paese ha saputo dare grazie alla tradizionale forza delle attività esportatrici e alla continuazione del modello "classico" di apprezzamento della moneta mirante a contenere non solo l'effetto-inflazione importata ma anche l'effetto deflazionistico dovuto a un peggioramento delle ragioni di scambio. Il successo innegabile di tale politica nei confronti dell'energia di importazione ai fini del contenimento dell'inflazione e del riassetamento complessivo dei conti con l'estero è una tipica dimostrazione di come una politica adattiva nei confronti delle sfide della transizione energetica sia perseguibile solo in presenza di un sistema extraenergetico particolarmente robusto.

D'altra parte è forse anche possibile che il successo di fatto di questa politica adattiva costituisca una sia pur molto parziale spiegazione del non rilevante incremento del grado di impegno decisionale e operativo dell'apparato pubblico tedesco per quanto riguarda le sfide della transizione energetica, il che a sua volta può essere una delle spiegazioni del minor livello di successo, anche se rispetto alla sola Francia, di questo paese rispetto agli obiettivi più tradizionalmente energetico-settoriali di contenimento della dipendenza energetica dall'estero e dello sviluppo di risorse nazionali alternative a costi competitivi.

Un discorso opposto vale evidentemente per la Francia: un sistema economico complessivamente molto dinamico che pone strutturalmente al centro della spinta innovatrice lo Stato non può far ricorso - come nel caso tedesco - a politiche economiche normalmente restrittive nei confronti della domanda interna e per tale via deve pagare lo scotto di un più alto tasso di inflazione relativo e un conseguente tendenziale deprezzamento della moneta; in più deve far riferimento ad una struttura produttiva forte e competitiva solo in determinate

aree del tessuto industriale (e agricolo), spesso tali anche per una concreta iniziativa pubblica di sostegno e di indirizzo di politica industriale (politica dei "crènéaux" del periodo giscardiano). Anche quindi in assenza per un'assenza di concrete capacità adattive del sistema extraenergetico il problema di dare una risposta alla crisi energetica non può, nel caso francese, che essere affrontato con un intenso sforzo nel settore energetico stesso e nel settore dei beni strumentali per l'energia. Col che si può in parte spiegare non solo il maggiore - rispetto al caso tedesco - coinvolgimento

direttivo e operativo dell'apparato pubblico e l'indubbio successo ottenuto rispetto agli obiettivi principali di politica energetica, ~~ma anche la~~ presenza a sua volta di un assetto economico extraenergetico debole e poco competitivo almento rispetto alle altre grandi "potenze" economiche occidentali spiega anche la necessità di cogliere l'opportunità di sviluppare, partendo formalmente da un obiettivo meramente settoriale di contenimento della dipendenza energetica dall'estero, un approccio che superi le necessità contingenti del settore energetico sfruttandole, con valenze innovatrici, anche ai fini commerciali-industriali per sviluppare la competitività dei settori fornitori di beni strumentali per l'energia.

Il caso del Regno Unito è per definizione molto particolare: grazie agli idrocarburi del Mare del Nord il paese riesce a conquistare (1981) la completa autosufficienza energetica; questo comporta non solo l'eliminazione di una componente passiva molto rilevante, almeno fino al 1975, del saldo dei conti con l'estero, ma capovolge in seguito la situazione, rendendo l'export netto di petrolio una delle poste attive di maggiore importanza della bilancia commerciale. Nel caso britannico quindi per definizione la risoluzione del problema energetico è molto meno dipendente dal tipo di politica economica adottata e dalle sue influenze su variabili come il tasso di cambio. Questo non significa affatto tuttavia l'assenza di interrelazioni fra il settore energetico e quello extraenergetico secondo modalità tali da coinvolgere più in generale la risposta complessiva del paese alla crisi energetica. Va tenuto conto infatti che: a) il raggiungimento dell'autosufficienza energetica nel caso britannico è il frutto non solo della produzione petrolifera del Mare del Nord ma anche di una forte caduta dei consumi energetici, causati soprattutto dai primi anni dell'esperimento Thatcher e delle conseguenti

politiche monetarie restrittive (nel 1980 e nel 1981 il Pil britannico cade ogni anno del 2% e la produzione industriale prima del 6,5% e poi del 4%); b) gli investimenti nel settore energetico, di cui quelli nel Mare del Nord costituiscono quasi la metà nel 1980, rappresentano da soli anche un potere puntello alla domanda interna contando per il 2-3% del Pil e per oltre il 10% degli investimenti fissi lordi complessivi (incluse le costruzioni) del paese; c) il governo Thatcher eredita nel 1979 un settore energetico quasi totalmente nazionalizzato (dalla fine della guerra mondiale per carbone, gas ed energia elettrica; dal precedente governo laburista per molti aspetti della politica petrolifera, tramite la costituzione della British National Oil Corporation); il settore energetico diventa quindi uno dei campi d'azione prediletti per il "nuovo corso" della politica conservatrice e in particolare per la politica di "privatizzazione", con nuovi indirizzi di politica energetica miranti più a massimizzare e a utilizzare ai fini di rivitalizzazione dell'esangue bilancio del settore pubblico allargato (gli attivi delle imprese di fornitura delle varie fonti) che a costituire una solida base nazionale per l'indipendenza energetica anche nel lungo periodo.

Risulta quindi dalle analisi precedenti che i confini tra politica energetica e politica economica tout court (e anche politica industriale) sono molto meno marcati di quanto sembrerebbe a prima vista.

Infatti di obiettivi di politica energetica possono essere raggiunti non solo con i tipi di intervento e gli strumenti propri di questo settore - politica dell'offerta e politica della domanda (prezzi, normativa, informazione) (36) - ma anche e in maniera non necessariamente consapevole, attraverso l'adozione di particolari politiche economiche destinate ad agire su obiettivi molto più aggregati. La politica del tasso di cambio è forse l'esempio più evidente e più noto, ma nella misura in cui gli interventi da parte degli utenti finali per la sostituzione del petrolio con altre forme di energia o l'adozione di apparecchiature e impianti con minor utilizzo di energia a parità di output costituiscono cambiamenti nello stock di capitale fisso essi risentono del più generale clima nei confronti degli investimenti, dipendente quindi dalle politiche monetarie e fiscali.

36. Cfr. P. Maillet, "Calcul économique et stratégies énergétiques", Revue de l'Énergie, maggio 1980.

Ma è anche vero il contrario: la rilevanza dimensionale del problema energetico e la fine dell'epoca del petrolio a basso costo comportano interventi che sia per la scala su cui sono attuati sia per le valenze tecnologiche e innovatrici ad essi legati hanno ampi effetti di ricaduta e di riqualificazione sul resto del sistema economico. Qui non occorre solo pensare al ruolo nell'ambito della domanda interna che rivestono gli investimenti del piano nucleare francese o gli investimenti nell'estrazione petrolifera del Mare del Nord nonchè i loro effetti moltiplicativi sulla produzione di altri settori e sull'occupazione: va enfatizzata anche il significato di occasione di innovazione per i settori produttori di beni strumentali per l'energia che, a causa dei nuovi problemi che si trovano ad affrontare, devono produrre beni la cui caratteristica principale è sempre più l'elevato contenuto tecnologico incorporato (l'industria nucleare, gli impianti per l'estrazione petrolifera in acque profonde e quelli per la gasificazione e liquefazione del carbone, ecc.). In tal modo l'attuazione della politica energetica, dati i problemi e il contesto diverso rispetto a quanto sperimentato sino al 1973, ha ricadute sul sistema extraenergetico ed economico nel suo complesso che superano nettamente i semplici ^{margini} di una politica settoriale.

Guido Ortona

Qualche dato e qualche ipotesi sulla relazione fra tasso di inflazione e livello di sviluppo nei paesi OCDE

Comunicazione presentata al primo convegno AISSEC, Torino 25-26 ottobre 1984

Guido ORTONA (*)

Qualche dato e qualche ipotesi sulla relazione fra tasso di inflazione e livello di sviluppo nei paesi OCDE

1. Il problema. Negli ultimi anni è osservabile una robusta relazione inversa fra tasso di inflazione e livello di sviluppo (misurato dal PNL pro capite) nei paesi sviluppati, e probabilmente una relazione diretta nei paesi non sviluppati. La fig. 1 riporta in ordinata il tasso di inflazione medio annuo del decennio 1970-79, e in ascissa il PNL pro capite in dollari 1977 (1). I dati fondamentali sono in appendice. Nella figura compaiono 65 paesi, cioè tutti i paesi ad economia di mercato non membri dell'OPEC, non coinvolti nel periodo in eventi bellici rilevanti, non minuscoli e non caratterizzati da iperinflazione (convenzionalmente: oltre il 25% medio annuo di crescita dei prezzi al consumo) per i quali i dati sono disponibili (2). La linea continua racchiude i 22 paesi OCDE (3); quella tratteggiata i 4 paesi scandinavi, ad inflazione visibilmente più alta rispetto all'interpolante dei paesi OCDE: una x individua due paesi asiatici, Hong Kong e Singapore, ad inflazione più bassa rispetto alla interpolante dei paesi non OCDE. Altre sistematicità non sono individuabili a prima vista. Il grafico sembra evidenziare una relazione a U rovesciata fra tasso di inflazione (d'ora in poi: π) e PNL pro capite (d'ora in poi: Y). Si può ipotizzare un'interpolante log-lineare del tipo

$$X = AY^b e^{cY}$$

oppure stimare direttamente una funzione non lineare del tipo

$$X = A + bYe^{cY}$$

(*) Facoltà di Scienze Politiche, Università di Torino

con c negativo in entrambi i casi. Le equazioni che seguono sono le relative stime.

$$(1) \ln(TINF) = 1.4999 + 0.1502 \ln(Y77) - 0.0000953Y77 \quad R^2=0.1853$$

(3.76) (2.29) (3.34) $F = 7.057$

$$(2) TINF = 8.056 + 0.00797Y77 + e^{-0.000587Y77}$$

(9.30) (3.31) (4.790)

La relazione appare significativa, anche se non ottima (so-
prattutto, come vedremo, se si tiene conto dei limiti dello
indicatore del livello di sviluppo). Ma indipendentemente
dalla bontà della stima, la semplice osservazione del grafi-
co suggerisce l'esistenza di due diverse "leggi", una vali-
da per i paesi poveri e una per i paesi ricchi, e quindi di
stimare separatamente i due andamenti. Per i soli paesi po-
veri (42 paesi con $Y77 < 18005$) abbiamo:

$$(3) TINF = 9.436 + 0.00294Y77 \quad R^2=0.103$$

(8.97) (2.14)

mentre per i paesi ricchi (22 paesi OCDE) abbiamo

$$(4) TINF = 19.564 - 0.00144Y77 \quad R^2=0.742$$

(15.208) (7.577)

Come si vede, la prima stima è (pur risultando significati-
va) assai meno soddisfacente della seconda. In particolare,
un differenziale di reddito di 1700 dollari (cioè grosso mo-
do la differenza che si ha fra il più povero e il più ricco
dei 42 paesi inclusi nella (3)) dà un differenziale di in-
flazione del 5.0%, assai più basso di quello osservabile,

mentre un calcolo analogo per la (4) dà un differenziale di
inflazione del 12.67%, assai più vicino a quello effettivo
(15.6) che si è avuto fra Svezia e Turchia. È interessante
notare che se limitiamo la stima ai soli 17 paesi OCDE euro-
pei abbiamo un risultato sostanzialmente immutato per quan-
to riguarda il valore dei parametri:

$$(5) TINF = 19.876 - 0.00147Y77 \quad R^2=0.738$$

(13.19) (6.50)

I risultati ottenuti, tuttavia, non dimostrano ancora l'ef-
fettiva esistenza di una relazione funzionale fra tasso di
inflazione e livello di sviluppo. Rimane infatti la possi-
bilità che si tratti di una semplice apparenza dovuta allo
uso di $Y77$ come variabile esplicativa. Supponiamo infatti
che due o più paesi abbiano lo stesso reddito pro capite in
\$, e che uno abbia un tasso di inflazione più alto. Se que-
st'ultimo paese svaluta (come è lecito supporre), il suo
reddito pro capite risulterà per ciò stesso (e indipende-
mente dalla situazione "reale") inferiore a quello degli al-
tri.

In altri termini, sarà la stessa inflazione, tramite la sua
lutazione (ad essa fortemente correlata) a fare "apparire"
un diverso livello di sviluppo. Il modo più ovvio per aggirare
questo ostacolo è usare un altro indicatore di svilup-
po. Se utilizziamo allora anziché il PNL pro capite del
1977 quello del 1970, $Y70$, abbiamo al posto della (1) la

$$(6) \ln(TINF) = 1.8576 + 0.103 \ln(Y70) - 0.000181Y70 \quad R^2=0.124$$

(4.602) (1.45) (2.34) $F = 4.404$

Al posto della (2)

$$(7) \text{ TINF} = 8.300 + 0.0178 \gamma 70 \cdot e^{-0.00157\gamma 70}$$

(8.62) (2.695) (3.92)

Al posto della (3) la

$$(8) \text{ TINF} = 10.041 + 0.00447\gamma 70 \quad R^2 = 0.048$$

(9.36) (1.43)

Al posto della (4) la

$$(9) \text{ TINF} = 18.118 - 0.003087\gamma 70 \quad R^2 = 0.573$$

(10.50) (5.13)

Come si vede tutte le stime si indeboliscono, il che conferma che l'uso di $\gamma 77$ introduce effettivamente una distorsione. Questa non sembra grave nel caso dei paesi OCDE, mentre abbassa notevolmente la significatività della stima complessiva e di quella relativa ai soli paesi poveri. Uno stimatore del livello di sviluppo decisamente migliore dovrebbe essere il PIL pro capite "reale" stimato da Kravis e altri (5). Utilizzando la stima di Kravis per il 1974 (K74), abbiamo per 20 paesi OCDE (mancano i dati per la Svizzera e per la Nuova Zelanda) l'equazione

$$(10) \text{ TINF} = 22.89 - 0.191K74 \quad R^2 = 0.669$$

(10.97) (6.03)

dove K74 è misurato in numeri indici (USA = 100). L'analogha equazione per i 25 paesi con K74 inferiore a 50 non è significativa ($t = 1.06$, $R^2 = 0.05$).

Risultati analoghi si ottengono se si usa K70 (relativo al

1970) anzichè K74. Uno stimatore analogo è disponibile per 8 paesi CEE: si tratta del PNL pro capite in unità standard di potere d'acquisto al 1977 (media CEE = 5435) (6). Abbiamo:

$$(11) \text{ TINF} = 21.40 - 0.00225\text{SPA} \quad R^2 = 0.606$$

(5.43) (3.04)

Si potrebbe pensare che questo buon risultato dipenda, dato il basso numero di casi, da un possibile valore outlying; ma che le cose non stiano così sembra dimostrato dal valore relativamente alto del coefficiente di correlazione di rango (0.595) (7).

Ci si può domandare se la relazione osservata negli anni '70 esisteva già negli anni '60. Per quanto riguarda i paesi poveri, non si è individuata alcuna relazione significativa. Per quanto riguarda i paesi OCDE, abbiamo, indicando con TINF60 il tasso di inflazione medio annuo 1960-70 e con $\gamma 65$ il PNL pro capite in \$ al 1965:

$$(12) \text{ TINF} = 4.93 - 0.0005627\gamma 65 \quad R^2 = 0.139 \text{ (21 paesi, manca la Turchia)}$$

(8.26) (1.75)

$$(13) \text{ TINF} = 5.158 - 0.0006727\gamma 65 \quad R^2 = 0.207 \text{ (22 paesi) (8)}$$

(9.64) (2.285)

E un coefficiente di correlazione di Spearman di -0.408 (su 22 paesi), appena al disopra della soglia del 5%. Questi risultati migliorano di molto se si tiene conto (per esempio mediante una dummy) del diverso comportamento dei paesi scandinavi, una caratteristica che avevamo già notato per gli anni '70 commentando la fig. 1: (9)

$$(14) \text{ TINF} = 5.222 - 0.000873Y_{65} + 1.451\text{SCAN} \quad R^2=0.426 \quad (22 \text{ paesi})$$

$$(11.18) \quad (3.27) \quad (2.69) \quad F = 7.42$$

$$(15) \text{ TINF} = 4.996 - 0.000764Y_{65} + 1.448\text{SCAN} \quad R^2=0.386 \quad (21 \text{ paesi})$$

$$(9.63) \quad (2.65) \quad (2.69) \quad F = 6.29$$

Possiamo a questo punto cominciare a trarre qualche conclusione riguardo alla esistenza di una relazione funzionale fra TINF e Y.

- a) Per i paesi poveri la relazione è diretta, debole (ammesso che esista veramente) e in assenza di analisi più approfondite non è possibile stabilire se si tratta di un fenomeno tipico della situazione degli anni '70 o di una caratteristica strutturale più profonda.
- b) Per i paesi ricchi, viceversa, la relazione è inversa e forte. Inoltre, sembra evidente che essa era già presente negli anni '60, anche se il più basso tasso di inflazione medio rende la stima più debole, e fa sì che la componente scandinava, presente anche negli anni '70, risulti relativamente più importante.
- c) In ogni caso, si ha a che fare con un andamento duplice, o crescente prima e calante poi, o assente prima e calante poi, con un punto di svolta collocabile nella fascia compresa fra i 1500 e i 3000 \$ al 1977. I due andamenti vanno perciò studiati separatamente: e di questo lavoro l'analisi sarà limitata ai paesi sviluppati (10).

2. Possibili spiegazioni del fenomeno. Un'ipotesi in materia è stata avanzata, ancora negli anni '70, da Panic (1976 e 1978). Alla base di tutto vi sarebbero due fenomeni fra loro strettamente collegati, e precisamente l'affermarsi a livello mondiale dell'ethos competitivo occidentale, e quindi l'aprirsi di un aspirations gap sia fra strati più e meno ricchi entro un paese, sia fra paesi ricchi e paesi poveri a livello sovranazionale.

L'analogia fra i due livelli è secondo Panic molto forte (11): l'esistenza di una relazione significativa fra disuguaglianza nella distribuzione del reddito e tasso di inflazione è assunta come prova dell'operare del meccanismo a livello infranazionale e, per analogia appunto, a livello internazionale. La teoria di Panic si presta però a severe critiche. Alcune sono di recente state formulate da Addison e Burton (1983).

Questi autori rilevano correttamente la debolezza della relazione fra disuguaglianza (D) e tasso di inflazione, un punto su cui torneremo subito, ma erroneamente ritengono che il fatto che l'estensione del campione a paesi non-OCDE porti la significatività del parametro di Y (il PNL pro capite) ai limiti della significatività dimostri che la stessa relazione fra Y e TINF sia da mettere in dubbio: mentre dalla fig. 1 risulta chiaramente come sia errato proprio l'allargamento del campione. Due altri autori Peacock e Rickett (1978), verificano a loro volta i calcoli di Panic, ma senza aggiungere ulteriori interpretazioni. (12). La critica principale che si può rivolgere alla spiegazione di Panic è che l'estensione analogica dal livello infranazionale a quello sovranazionale non è suffragata da

alcuna evidenza (13). Inoltre, anche il punto di partenza, come osservano Addison e Burton, è molto dubbio. Panic lavora su un campione di 30 paesi, di cui 6 non-OCDE. Le relazioni che devono risultare significative sono quelle fra diseguaglianza e prodotto pro capite e fra diseguaglianza e tasso di inflazione. La prima dovrebbe spiegare come nei paesi più poveri vi siano più "competing claims" (o meglio, claims più competing), la seconda come ciò si traduca in più inflazione. Usando i dati forniti da Panic, otteniamo per la relazione Y/D

$$(16) \quad (20 \text{ paesi OCDE}): D = 0.458 - 0.00005326 Y \quad R^2 = 0.324 \\ (15.34) \quad (2.35)$$

$$(17) \quad (17 \text{ paesi OCDE 'ricchi'}): D = 0.385 - 0.00000194Y \quad R^2 = 0.02 \\ (11.4) \quad (0.169)$$

$$(18) \quad (9 \text{ paesi 'poveri'}): D = 0.612 - 0.0001631Y \quad R^2 = 0.339 \\ (11.04) \quad (1.894)$$

Abbiamo quindi che la relazione fra diseguaglianza e reddito discrimina fra paesi ricchi e poveri, ma non vale entro l'insieme dei paesi ricchi. Fra i paesi poveri, poi, la diseguaglianza è tanto minore quanto più alto è il reddito: ciò dovrebbe determinare, secondo lo schema di Panic, una inflazione più bassa nei Paesi meno poveri: un andamento cioè opposto a quello osservato, o quanto meno non riscontrabile nella realtà. Per quanto riguarda la relazione fra diseguaglianza e inflazione, Panic stesso osserva che a livello di Paesi OCDE essa è significativa solo grazie all'inclusione della Turchia, mentre diventa significativa se si considera l'in-

tero campione. È facile stimare sui dati di Panic, inoltre, che tale relazione non è significativa a livello dei soli 9 paesi poveri. In sostanza, tutto ciò che Panic ottiene è che nei paesi poveri c'è più inflazione e anche più diseguaglianza, ma non riesce a dimostrare l'esistenza di un nesso causale fra i due fenomeni (14). In assenza di questa dimostrazione, ovviamente, diventa assai più penolante anche l'ipotesi di differenziali di inflazione dovuti all'operare di un aspirations gap a livello sovranazionale. A ciò si può aggiungere un'altra critica. Panic suppone aspirations più forti nei paesi più poveri. Ma gli anni '70 sono stati, su una prospettiva di lungo periodo, anni di difficoltà della economia. I competing claims sono nati molto più dalla necessità di fare concordare le aspirazioni di tutti alla spartizione di una torta che si restringeva, che non dai problemi prodotti da una torta continuamente in espansione (15). Ciò è tanto più vero se si considera la improvvisa necessità di trasferimento di risorse ai produttori di materie prime. In questa situazione ci si dovrebbe attendere sulla base dello schema di Panic una maggiore tensione nei paesi ricchi che non in quelli poveri: in entrambi infatti si tratta di rinunciare solo a bisogni relativi, ma nei paesi ricchi il potere coercitivo delle corporazioni (Panic, 1976) è maggiore. Possiamo però elaborare uno schema "panichiano" che tenga conto delle debolezze dello schema originale. In primo luogo, non è necessario supporre che alla base delle tensioni inflazionistiche ci siano i bisogni relativi: possiamo benissimo supporre che ci siano quelli assoluti. La teoria economica

classica fornisce una solida base per questo schema. Consideriamo il consumo consentito dal reddito pro capite come un bene. Questo bene sarà allora soggetto alla legge dell'utilità marginale decrescente. Nei paesi poveri il reddito pro capite sarà perciò più utile al margine: ci sarà ceteris paribus più decisione nel cercare di incrementarlo da parte dei vari soggetti sociali, e soprattutto più decisione nel cercare di evitare che esso si riduca. I cetera più importanti che devono essere paris sono presumibilmente il sistema politico (cioè la disponibilità della autorità di politica economica ad accomodare le rivendicazioni settoriali) e la disuguaglianza del reddito: e si tratta di fattori largamente omogenei a livello di paesi OCDE(16). Per usare lo schema di Scitowski (1978), dovremmo perciò attenderci un maggior potere di mercato dei vari interessi settoriali nei paesi poveri fra i paesi ricchi, il che, a pari disponibilità "intrinseca" delle istituzioni allo accomodamento mediante inflazione, dovrebbe risultare in un maggiore accomodamento e quindi in più inflazione. Questo schema non può in questa forma spiegare l'esplosione iniziale dell'inflazione ma può, come vedremo, contribuire a spiegare il successivo allargarsi dei differenziali fra paesi (17).

3. Fattori interni e fattori internazionali Negli anni '70 hanno operato due potenti fattori di esaltazione delle tendenze inflazionistiche, e cioè le attese e la caduta del tasso del cambio fisso (18). Entrambi i fattori hanno opera-

to nel senso di allargare i differenziali di inflazione (e spiegano quindi, almeno in parte, il miglior risultato delle interpolanti per il secondo decennio). Il secondo fattore in particolare ha consentito ai Governi di scaricare sul valore della moneta i competing claims non componibili allo interno: ma anche di difendere la competitività della produzione nazionale attraverso variazioni tendenzialmente illimitate del tasso di cambio, indipendentemente dall'andamento "reale" della competitività.

Sembra a questo punto lecito dal punto di vista dell'organizzazione dell'analisi distinguere tra fattori interni e fattori internazionali, salvo puntare successivamente a una sintesi complessiva. Prima di esaminare questi due tipi di fattori occorre però discutere di un fattore che non conta, ma che viene spesso chiamato in causa quando si parla di differenziali di inflazione, e cioè il tasso di crescita e di un non fattore che apparentemente conta, e cioè la variazione del tasso di cambio. Cominciamo dal primo. Sugli effetti del tasso di crescita sul tasso di inflazione (a livello di paesi sviluppati) ci sono state in passato varie polemiche fra chi sosteneva l'esistenza e chi la inesistenza di una relazione funzionale: polemiche che sembrano oggi risolte a favore della seconda tesi. A favore della prima si può considerare il lavoro già citato di Peacock e Ricketts, i quali trovano un parametro (negativo) significativo all'1% in un'equazione che esprime il tasso di inflazione (1965-72) come funzione del rapporto fra il reddito pro capite e il reddito pro capite medio dell'OCDE e appunto del tasso di crescita del prodotto pro capite. Ma la significatività dipende probabilmente da multicollini-

collinearità visto che una regressione semplice del dato fornito da questi autori sul tasso di inflazione su quello presentato dalla crescita del prodotto lordo pro capite dà un R^2 di 0.04 e un t di 0.99. Weede (1983) ritiene di avere trovato che il tasso di crescita è particolarmente elevato nei paesi a medio reddito, cioè quelli che qui risultano avere il più alto tasso di inflazione. Le sue stime riguardano un numero di paesi variabile fra 70 e 90. Analoghe stime condotte per i soli paesi OCDE e per i soli anni '70 danno risultati molto dubbi (DY = tasso di crescita % totale del PNL pro capite fra il 1970 e il 1979) (19):

$$(19) DY = 36.54 - 0.001Y77 \quad R^2 = 0.14$$

(7.14) (1.75)

$$(19 \text{ bis}) TINF = 6.647 + 0.146DY \quad R^2 = 0.091$$

(2.09) (1.38)

Anche accettando per buona la significatività dei parametri, è il loro valore che rende la stima poco interessante: 1000 \$ di differenza nel PNL pro capite darebbero infatti una differenza di inflazione dello 0.15% all'anno.

D'altra parte, anche Paldam (1973) verifica per 12 paesi OCDE che "in the long run there is no (or at most a weak) relation between price increase and real growth as regards GNP, as well as private consumption". In conclusione può forse esistere una relazione fra crescita e tassi di inflazione nei paesi in via di sviluppo (20), ma non in quelli sviluppati. La relazione fra svalutazione e inflazione è invece robustissima (SVAL = svalutazione complessiva sul dollaro, in %, 1970-79):

$$(20) TINF = 11.029 + 0.092SVAL \quad R^2 = 0.845$$

(28.09) (10.46)

così come quella fra svalutazione e prodotto pro capite:

$$(21) SVAL = 74.76 - 0.013Y77 \quad R^2 = 0.305 \text{ o } 0.571$$

(4.49) (5.51)

per i 22 paesi OCDE (21). Inoltre se sottraiamo dal tasso di inflazione l'effetto della svalutazione stimato mediante la (20), la relazione fra TINF e Y77 non risulta più significativa. A prima vista, sembrerebbe che la causa dell'andamento osservato sia semplicemente la svalutazione: si ha più inflazione dove si ha più svalutazione. Ma ciò sposta semplicemente il problema, e di poco: la relazione fra svalutazione e inflazione è infatti banale: la svalutazione è appunto uno dei modi con cui, come si è detto, i governi accomodano i claims, e quindi importano inflazione: e d'altra parte la svalutazione può benissimo essere una conseguenza del differenziale di inflazione. Il problema diventa insomma l'individuazione di quei fattori, interni e internazionali, che producono insieme inflazione e svalutazione (22). Come si dirà meglio più avanti, il circolo vizioso svalutazione-inflazione è insomma un importante fattore esplicativo dell'ampliarsi dell'inflazione, ma non del suo instaurarsi.

4. I fattori internazionali. Come si è già accennato, gli anni '70 sono stati anni di particolare difficoltà per quanto riguarda il commercio internazionale. Queste difficoltà sono consistite in due fenomeni strettamente interconnessi, e cioè la necessità di trasferire risorse ai produttori di materie prime, e il rallentamento degli scambi. Ciò espone a particolari difficoltà le economie fortemente dipendenti

dall'importazione di materie prime e quelle poco competitive sui mercati internazionali, e queste ultime tanto più quanto più le loro importazioni erano rigide. Sembra allora logico andare alla ricerca di una eventuale relazione funzionale fra questi tre fattori (dipendenza dell'importazione di materie prime, competitività e rigidità delle importazioni) e il livello di sviluppo misurato da Y77. Il legame con TINF sarà poi dato dal circuito squilibrio della bilancia dei pagamenti-svalutazione-inflazione.

I dati rilevanti sono in appendice. Una relazione fra importazione di materie prime in percentuale del prodotto lordo e Y77 non è riscontrabile, cosa del tutto logica dato che un simile indicatore è influenzato soprattutto dal grado di apertura dell'economia. Risultano però significative le due stime seguenti: (22)

$$(22) \quad (M/X) = 80.88 - 0.0062Y77 \quad R^2 = 0.622 \\ (10.57) \quad (5.44) \quad S = -0.710$$

$$(23) \quad (M/XM) = 239.40 - 0.0252Y77 \quad R^2 = 0.478 \\ (4.63) \quad (3.26) \quad S = +0.770$$

Dove M/X e M/XM indicano i rapporti (in %) rispettivamente fra le importazioni primarie e il totale delle esportazioni e fra le importazioni primarie e le esportazioni di manufatti. I dati si riferiscono al 1972 (24).

In presenza della necessità di trasferire risorse ai produttori di materie prime, è ovvio che il peggioramento (in termini relativi) della bilancia dei pagamenti sarà tanto più forte quanto più sarà elevato il primo membro della (22) e della (23). Quest'ultima equazione conferma che i paesi OCDE tanto più sono poveri tanto più devono incorporare nelle pro-

prie esportazioni manifatturiere una quota di "tassa dello sceicco".

Dal momento che il peso complessivo delle importazioni primarie sul PNL non sembra dipendere dal livello di sviluppo, avremo allora nei paesi più poveri una più forte propensione alla svalutazione. Questo anche se ammettiamo che nei paesi poveri e in quelli ricchi ci sia la stessa avversione alla perdita di competitività: mentre abbiamo supposto più sopra che questa avversione sia più elevata nei paesi più poveri. Quanto sopra potrebbe essere messo in discussione ove risultasse che le importazioni dei paesi più poveri sono meno rigide. Ciò appare improbabile, già considerando il maggior peso delle importazioni di materie prime sulle esportazioni (e sulle importazioni, come risulta dall'equazione (24), sia pure debolmente; dato in %):

$$(24) \quad \frac{M(\text{mat. prime})}{M \text{ totali}} = 45.11 - 0.0017Y77 \quad R^2 = 0.148 \\ (6.72) \quad (1.88)$$

Esistono però tre ragioni più forti per escludere che i paesi più poveri siano stati in grado di compensare con una riduzione delle importazioni la perdita di competitività delle esportazioni.

- a) sul piano teorico, ciò sarebbe in contrasto con entrambi gli schemi "panichiani" proposti all'inizio
- b) i paesi più poveri hanno avuto un'inflazione più alta, compensata solo in parte da una maggiore svalutazione, come risulta dall'equazione (25), dove la variabile dipendente è la differenza fra il tasso di inflazione fra il 1978 e il 1972 e la svalutazione nello stesso periodo (25).

$$(25) \text{ TINFS } \frac{1}{4} \text{ SVALSD} = 144.73 - 0.00906Y77 \quad R^2 = 0.599$$

(12.40) (5.47)
)1

Ciò ha reso presumibilmente le importazioni più competitive nei paesi più poveri (26), il che va contro l'ipotesi di una loro riduzione.

c) infine la variazione del rapporto fra importazioni e PNL non appare correlata con il livello di sviluppo.

Più difficile è valutare il peso dell'andamento della competitività vera e propria, "tecnologica", a monte dei differenziali di inflazione e di svalutazione. Un test piuttosto rudimentale sembra offrire una limitata evidenza contraria.

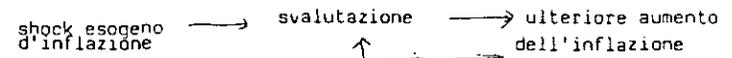
La variazione delle quote sul commercio mondiale non dipende dall'inflazione al netto della variazione del tasso di cambio (27):

$$(26) \text{ VARQ} = 2.803 - 0.007 (\text{TINFS} - \text{SVALSD}) \quad R^2 = 0.000013$$

(0.0065) (0.0502)

Ciò sembra indicare che i paesi più poveri hanno saputo difendere la loro quota di mercato in presenza di un peggioramento della competitività sul lato dei costi. Vale la pena di notare che quanto fatto sembra smentire l'ipotesi avanzata da chi scrive qualche anno fa, secondo cui proprio la supposta maggiore competitività dei paesi ricchi sarebbe stata alla base dei differenziali di inflazione (28). Se ammettiamo come probanti i risultati dell'equazione (26), abbiamo che i paesi più poveri sono in grado di attenuare in parte gli effetti del circolo vizioso inflazione-svalutazione (ma non di abolirlo): avremmo in sintesi uno schema siffatto: un'inflazione da costo iniziale più forte nei paesi poveri, che pro-

duce in questi paesi un peggioramento del tasso di cambio; ciò determina un ulteriore aumento dell'inflazione, data la impossibilità di ridurre adeguatamente le importazioni, che a sua volta produce una nuova svalutazione, sia pure inferiore al differenziale di inflazione con i paesi partners, e così via. Sul funzionamento di questo circolo vizioso torneremo più avanti; per ora possiamo illustrarlo con il seguente semplice circuito, che abbiamo visto essere tanto più efficiente quanto più un paese è povero



Va notato che in un paese ricco questo circolo può diventare virtuoso in quanto la svalutazione diventa una rivalutazione.

5. I fattori interni: il costo del lavoro. Le difficoltà sui mercati esteri potrebbero sul piano teorico essere compensate da una riduzione della retribuzione dei fattori all'interno. In regime di cambi fissi questa sarebbe la soluzione: in regime di cambi flessibili è una soluzione, essendo possibile l'accomodamento tramite inflazione. Abbiamo supposto nel primo paragrafo una maggiore propensione a scegliere questa via nei paesi più poveri. Vediamo ora alcuni dati su questo punto. È bene premettere subito che i dati utilizzati sono piuttosto ambigui, sia per le diverse modalità di rilevazione dei vari paesi, sia per il livello di aggregazione. La discussione dei dati (che appaiono in appendice) è in nota. La variabile che prenderemo in considerazione è la dina-

mica del costo del lavoro per unità di prodotto (DCLUP) nel settore manifatturiero (29).

Sulla base delle ipotesi del par. 1 dovremmo attenderci una dinamica di DCLUP più elevata nei paesi più poveri (30). E infatti abbiamo:

$$(27) \text{ DCLUP} = 23.511 - 0.00347Y77 \quad R^2 = 0.296 \\ (2.768) \quad (2.796) \quad S = -0.540$$

Questo risultato è molto influenzato dal dato relativo alla Turchia, un paese in cui il mercato del lavoro è per molti aspetti diverso da quello degli altri membri dell'OCDE (31). Omettendo la Turchia, abbiamo

$$(28) \text{ DCLUP} = 31.475 - 0.00449Y77 \quad R^2 = 0.402 \\ (3.461) \quad (3.479)$$

Un risultato analogo era stato ottenuto implicitamente da Daly e Neef relativamente a un campione di paesi meno sospettabile di essere influenzato dagli outliers (32). Utilizzando i dati forniti da questi autori è infatti possibile stimare la seguente equazione, dove DCLUP sta per variazione % totale del costo del lavoro per unità di prodotto fra il 1967 e il 1977:

$$(29) \text{ DCLUP} = 306.09 - 0.025Y77 \quad R^2 = 0.738 \\ (7.86) \quad (5.04)$$

La più alta dinamica di DCLUP nei paesi poveri non dipende dalla componente produttività (la cui crescita non risulta significativamente correlata con Y 77: il segno del parametro stimato è negativo, t vale 0.55, r vale 0.125), bensì dall'andamento dei salari reali:

$$(30) \text{ DW} = 70.29 - 0.0047Y77 \quad R^2 = 0.298 \\ (6.05) \quad (2.89)$$

Dove DW indica la crescita % del salario reale medio manifatturiero fra il 1970 e il 1979 (33). Secondo Paldam e Pedersen (1982 e 1983) ciò dovrebbe corrispondere a una maggiore conflittualità nei paesi poveri. I dati di medio periodo sono tuttavia troppo fluttuanti per essere utilizzabili (34), anche se dai lavori citati sembra emergere qualche indicazione in questo senso. Un'altra è fornita da Cameron (1983), che verifica anche l'esistenza di una curva di Phillips invertita a livello cross-nazionale negli anni '70 (35).

Tornando all'equazione (28), merita di essere notato il valore del parametro: una differenza di Y77 di 1000 \$ dà una crescita del salario reale superiore del 44% a quello della produttività nell'arco di un decennio. Gli 8000 dollari circa di differenza fra i paesi più ricchi e quelli più poveri darebbero una differenza del 35%. Ove questa fosse interamente trasferita sui prezzi, il suo contributo al differenziale totale di inflazione sarebbe basso, dell'ordine del 10%.

Su questo torneremo più avanti. Esistono indizi che anche alle tre componenti della struttura del mercato del lavoro operino in questo senso, e primo fra tutte la rigidità del mercato stesso (36). Un test (che ha fornito però risultati piuttosto poveri) è presentato qui di seguito. Per i singoli Paesi sono stati stimati i trend della produttività del lavoro nell'industria manifatturiera per il periodo 1969-80, con esclusione dell'anno di recessione (1975 o dintorni). Le interpolanti sono risultate sempre molto buone, con un R^2 compreso fra 0.83 (Austria e Spagna, tranne uno 0.75 per la

Svezia) e 0.99 (Belgio, Irlanda, e Paesi Bassi). Di qui si è ricavata la stima dell'occupazione attesa nell'anno di recessione che è stato quasi ovunque il 1975. La differenza fra l'occupazione reale e quella attesa è stata considerata una stima della rigidità verso il basso del mercato del lavoro (RIG). La regressione di RIG su Y77 (su 20 casi: mancano Nuova Zelanda e Turchia) è risultata debolmente significativa: (RIG è in %)

$$(31) \quad RIG = 11.2 - 0.000798Y77 \quad R^2 = 0.234$$

(4.60) (2.34)

Ma nuovamente con un valore assai basso del parametro: 1000 \$ di differenza danno solo lo 0.8% di maggiore rigidità. Un'ulteriore aspetto del mercato del lavoro che occorre prendere in considerazione riguarda la dinamica salariale per settori. Lo schema generale è quello delle key industries o del modello scandinavo: esiste una diffusa emulazione salariale, per cui gli aumenti salariali concessi nei settori a più alta dinamica della produttività (siano essi i settori tradable o key) si riproducono anche negli altri. Di recente l'operare di questo meccanismo (che può essere ricondotto ai modelli di economie dualistiche di più antica origine) è stato studiato da Fuà con riferimento ai paesi OCDE più poveri (1980). (37) Dovremo allora attenderci una maggiore inflazione nei paesi in cui la crescita della produttività sia più dispersa fra le industrie. Sembra indubbio che, come ha sostenuto Fuà, ci sia da questo punto di vista una sostanziale differenza fra paesi ricchi-ricchi e paesi ricchi-poveri (38); mentre l'evidenza di una relazione funzionale fra dispersione della crescita della produttività e livello di sviluppo, pur se indi-

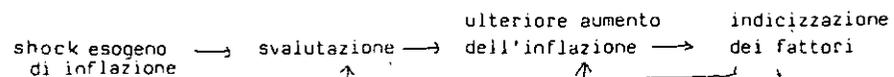
viduabile, appare assai meno solida. Un tentativo di individuare una relazione fra la differenza della crescita della produttività nell'industria manifatturiera rispetto agli altri settori non ha dato esiti significativi per gli anni '70; a un risultato analogo si può del resto giungere analizzando i dati forniti da Söderström e Brundell (1983). Ciò potrebbe però dipendere dal livello eccessivo di aggregazione: e in effetti se scendiamo al livello di branca produttiva, abbiamo per 14 paesi e per il periodo 1970-77 (39):

$$(32) \quad CV = 0.8068 - 0.0000647Y77 \quad R^2 = 0.376$$

(4.92) (2.69)

dove CV indica il coefficiente di variazione della crescita di produttività in 4 branche manifatturiere (metalmeccanica, chimica, tessile-abbigliamento, alimentare). Ciò induce a sospettare che ove i dati consentissero di scendere a un livello più disaggregato, e in particolare di distinguere non fra industrie ma fra classi dimensionali, sarebbe possibile scoprire una relazione più solida (40).

La presenza di una più forte dinamica salariale nei paesi più poveri è fondamentale per il nostro discorso. In primo luogo, ciò sembra confermare lo schema teorico iniziale. In secondo luogo, dimostra che i paesi più poveri sono soggetti più dei paesi ricchi al vincolo della rigidità della remunerazione dei fattori interni, il che ha effetti esplosivi nell'andamento dell'inflazione. Infatti il circolo vizioso esaminato alla fine del paragrafo precedente si arricchisce qui di una nuova componente, l'indicizzazione dei costi dei fattori. Questo circolo vizioso può ora essere descritto come segue:



Ancor più del precedente, questo circuito sarà tanto più efficiente quanto più un paese è povero in quanto entrambe le retroazioni agiscono in questo senso: e per lo stesso motivo il circolo tende a divenire virtuoso nei paesi più ricchi.

Un altro fattore che alcuni autori suppongono rilevante è la disponibilità di capitale per addetto (41). L'ipotesi di fondo è evidentemente che a ^{capacità} ~~potere~~ di market power il lavoro ha un potere tanto maggiore quanto maggiore è il suo peso sulla produzione. Fuà (1980) ha verificato la minore disponibilità di capitale per addetto nei paesi OCDE poveri. Dal punto di vista di una verifica sezionale, tuttavia, i dati sullo stock di capitale non sono facilmente utilizzabili. Una proxy abbastanza buona dovrebbe essere la produttività per addetto; una maggiore produttività può dipendere o da un maggiore stock di capitale o da una migliore tecnologia, ed entrambi i fattori sono coerenti con lo schema di Sylos Labini. Può però dipendere anche da un diverso mix produttivo, e rispetto a questo fattore l'uso della produttività media come variabile esplicativa dei differenziali di inflazione trascura tutti i meccanismi di emulazione. In altri termini: nei paesi più poveri, come vedremo subito, la produttività è minore. Ciò può avere effetti inflazionistici in base allo schema di Sylos Labini; ma gli stessi effetti possono dipendere anche dalla più scarsa presenza di settori ad alta tecnologia, unitamente alla presenza di un più forte meccanismo di emulazione salariale che appiattisca i salari verso l'alto. Una verifica di questo pun

to richiederebbe un confronto tra dispersione fra settori della produttività e dispersione fra settori della crescita salariale. Esiste una chiara evidenza di come il secondo termine sia robustamente e inversamente correlato col livello di sviluppo (42), il che va nel senso di ridurre il peso della componente "emulazione salariale" nell'effetto inflattivo dei differenziali medi di produttività, ma ciò non è sufficiente, in quanto la dispersione fra settori della produttività in funzione del livello di sviluppo potrebbe essere ancora più elevata.

Su questo punto, senza un'analisi molto più approfondita, non possiamo trarre alcuna conclusione. Il che però non è gravissimo: ci limiteremo a dire che ci attendiamo una relazione positiva fra produttività media e tasso di inflazione, e che verifichiamo una relazione positiva fra produttività media e livello di sviluppo. L'effetto inflattivo dipenderà poi in parte dal maggior potere del fattore lavoro nei paesi (più poveri) a bassa produttività, e in parte dall'eventuale operare nei paesi più poveri di un più forte meccanismo di emulazione, ove studi futuri verifichino l'esistenza di una dispersione della produttività più elevata di quella dei salari in misura significativa. Ciò premesso, l'evidenza di una relazione fra produttività per addetto nell'industria manifatturiera e livello di sviluppo fra produttività e tasso di inflazione è fortissima, e in entrambi i casi col segno appropriato (43):

$$(33) \text{ PROD} = 1799 + 0.6967Y77 \\ (1.689) (4.958)$$

$$R^2 = 0.553 \\ S = 0.740$$

(34) TINFS = 18.630 - 0.0013PROD
 (10.28) (4.76)

R² = 0.531
 S = -0.727

Abbiamo cioè una produttività per addetto tanto più alta quanto più un paese è sviluppato, e un'inflazione tanto più alta quanto più bassa è la produttività per addetto.

6. I fattori interni: spesa pubblica e affini. Esistono nella letteratura tre possibili percorsi (fra loro fortemente interconnessi) che uniscono la spesa pubblica o la crescita della medesima al tasso di inflazione. Il più ovvio (e anche, come è noto, il più discusso) è un semplice meccanismo di inflazione da domanda. Il secondo mette invece l'accento sui maggiori costi generati dal peso della pubblica amministrazione. Il terzo infine considera la spesa pubblica (o la sua crescita), e in particolare la spesa in deficit come un indice della capacità di un'economia di contenere in un sistema di compatibilità le rivendicazioni settoriali. Prima di entrare nel merito, occorre sottolineare che i dati utilizzati sono soggetti a molte incertezze riguardo alla loro confrontabilità, e che quindi le verifiche empiriche (soprattutto se negative) vanno prese con molta cautela (44).

Peacock e Ricketts (1978) verificano per il periodo 1965-1972 e per 23 paesi OCDE quanto segue:

- a) non esiste una relazione significativa fra pressione fiscale e tasso di inflazione.
- b) esiste una limitata evidenza ($t=1.57$) di una relazione fra crescita della pressione fiscale e inflazione, ma

con un effetto piuttosto limitato (45). Questa relazione è più forte ($t=1.75$) se si considera solo la variazione delle imposte dirette.

c) non esiste una relazione significativa fra crescita della spesa pubblica e inflazione. Se una relazione esiste, sembra quindi operare più sul lato dei costi che su quello della domanda. Gli autori sottolineano anche la incerta fondatezza teorica di una relazione fra spesa pubblica e inflazione.

Anche Perry (1982) argomenta per gli USA che né la crescita monetaria né la spesa in programmi di welfare né la crescita del deficit spending hanno effetti diretti sull'inflazione, mentre il discorso è diverso per la crescita della pressione fiscale. Particolarmente dura è la sua polemica contro coloro che sostengono che il livello del deficit spiega l'inflazione (46). Un effetto inflazionistico (dal lato dei costi) della spesa fiscale è individuato anche da Pittis (1983) per il Regno Unito.

Le conclusioni di Cameron (1982) per i paesi OCDE sembrano analoghe a quelle di Perry, ma qui sorge qualche problema. Questo autore tiene conto di un possibile effetto inflazionistico della spesa pubblica nel lungo periodo a causa del crowding out a sfavore degli investimenti fissi, il che a sua volta rallenterebbe il tasso di crescita (Cameron suffraga questa tesi con una robusta evidenza empirica) e quindi impedirebbe di fronteggiare domande sociali crescenti (47), ma nega, nuovamente sulla base dell'evidenza empirica, l'esistenza di un legame fra entità o crescita del deficit e inflazione. Per inflazione tuttavia egli intende la accelerazione della

inflazione.

Nessuna giustificazione viene fornita per l'uso di questa definizione ad hoc. Se invece adottiamo la definizione corrente di inflazione, possiamo effettivamente individuare relazioni non debolissime fra entità e crescita (soprattutto entità) del deficit e da una parte il livello di sviluppo e dall'altro il tasso di inflazione:

$$(35) \text{ VARDEF} = 6.28 - 0.000477Y77 \quad R^2 = 0.290$$

(4.68) (2.38)

$$(36) \text{ TINF} = 7.18 + 0.760\text{VARDEF} \quad R^2 = 0.214$$

(4.79) (1.88)

$$(37) \text{ DEF} = 10.610 - 0.0009093Y77 \quad R^2 = 0.301$$

(4.58) (2.63)

$$(38) \text{ TINF} = 6.6126 + 0.5329\text{DEF} \quad R^2 = 0.299$$

(5.111) (2.612)

In queste equazioni DEF indica il rapporto fra deficit e GNP al 1978 (in %) e VARDEF la variazione di questo rapporto fra il 1970 e il 1978.

Apparentemente, questi risultati sembrano dare ragione al commonsense tanto criticato da Cameron et al.; e ciò è confermato se teniamo conto del valore dei parametri. Una differenza di 1000 \$ produce infatti tramite le equazioni (35) e (36) una differenza di TINF di 0.36, pari a un quarto di quella complessiva dovuta a Y77 (eq. 5).

Considerando le altre due equazioni, l'effetto di 1000 \$ di differenza su TINF vale 0.48. DEF e VARDEF sono fortemente correlate fra di loro ($r = 0.834$), il che appare del tutto logico: data una situazione di partenza a bassa tensione in

flazionistica alcuni paesi (i più poveri) sono stati sottoposti ad una più forte spinta al deficit spending, e come risultato alla fine del decennio si sono trovati con un deficit più alto. L'alto valore del coefficiente di correlazione esclude comunque che abbia senso considerare separatamente gli effetti di DEF e VARDEF. Riassumendo su questo punto: è presumibile che il commonsense abbia torto quando chiama in causa il livello (ed eventualmente la crescita) della spesa pubblica come causa diretta di più elevati livelli di inflazione, ma non quando rivolge la stessa accusa al deficit. Effetti meno diretti (tipo: crowding out-tensione sul mercato monetario-crisi degli investimenti-mancata crescita-inflazione da eccesso di domanda) non mostrano, ammesso che esistano, una relazione sistematica col livello di sviluppo. L'effetto inflazionistico della spesa pubblica sembrerebbe insomma operare essenzialmente dal lato dei costi. Un brillantissimo saggio in materia è stato recentemente pubblicato da Lindbeck (1983). L'argomentazione può essere riassunta come segue: L'espansione del carico fiscale ha due effetti: viene scaricato sui prezzi e riduce il reddito netto, in particolare da lavoro, a parità di reddito lordo, con conseguenze negative sulla produttività. A sua volta l'espansione della spesa pubblica è inevitabile a causa di quello che potremmo chiamare il "dilemma del contribuente": ogni contribuente è indotto a chiedere più benefici allo Stato, anche se nell'aggregato ciò può determinare un costo (dovuto al carico fiscale) maggiore del beneficio stesso, perchè nulla gli garantisce che una sua eventuale rinuncia determini analoghe rinunce da parte degli altri contribuenti (48). Lindbeck espone questo modello con mol-

ta eleganza e avvalendosi di un interessante schema grafico: ed è perciò un vero peccato che, come ammette lo stesso autore, i dati non offrano conferma del suo operare.

In generale, comunque, l'inflazione da costi dovuta alla spesa implica un governo accomodante in presenza di competing claims e può quindi essere considerata una sottospecie di una categoria più vasta, su cui esiste una notevole letteratura (49). Il modello generale cui questi studi possono essere ricondotti si basa sulla asimmetria fra potere economico e potere politico: per usare la brutale espressione di Lindberg (1982): "i dollari sono distribuiti meno equamente dei voti". In sostanza, i competing claims creano un eccesso di domanda, che può apparentemente essere soddisfatta mediante inflazione, purchè l'ambiente internazionale consenta una manovra abbastanza disinvolta del tasso di cambio. Come si è notato all'inizio, questo accomodamento via inflazione è presumibilmente più appetibile in situazioni di ristagno (come sembra suffragare l'esistenza di un picco stagflazionista intorno al 1975), ed è sensato supporre che i claims siano più elevati nei paesi più poveri. A parità di propensione da parte del governo all'accomodamento (50), potremo allora attenderci più inflazione nei paesi più poveri. A ciò va aggiunto che come notano Gylfason e Lindbeck (1982) questo meccanismo è diseducativo, in quanto crea una fiducia nelle capacità di accomodamento dell'operatore pubblico che da una parte riduce la sensibilità ai costi sociali delle rivendicazioni, e dall'altra contribuisce in aggiunta al normale meccanismo di formazione delle attese all'instaurarsi di attese esplosive. Partendo da una ipotetica situazione "egua-

le per tutti" dovremo perciò assistere, in presenza di uno shock inflazionistico, al progressivo instaurarsi di tassi di inflazione sempre più differenziati, con valori più elevati nei paesi più poveri. Dal punto di vista della stima, l'individuazione di una variabile che esprime il livello dei competing claims è un compito al di là della portata di questo lavoro, e forse di qualsiasi altro lavoro. Ma possiamo considerare la già citata variabile DEF un indice, sia pure rozzo, della tensione cui è sottoposta la pubblica amministrazione, cioè dello scarto fra bisogni che il mercato politico rende necessario soddisfare e costi che il mercato politico consente di fare pagare per il soddisfacimento di tali bisogni. Abbiamo già visto come tale variabile sia correlata nel modo giusto sia con il tasso di inflazione che con il livello di sviluppo.

Che il deficit sia positivamente correlato con l'inflazione appare perciò teoricamente fondato e empiricamente verificato. Rimane irrisolta la questione, che esula dagli scopi di questo studio, se l'inflazione da deficit sia da domanda o da costi, o meglio quando e quanto sia da domanda e quando e quanto sia da costi (51).

7. Conclusioni prima parte: un'equazione riassuntiva. Abbiamo così individuato parecchi fattori che possiamo ritenere abbiano effetti inflazionistici e che all'analisi empirica risultano (plausibilmente) correlati nel modo giusto con il livello di sviluppo. In particolare, abbiamo visto che a fronte di uno shock inflazionistico esterno si innescano due circuiti in entrambi i quali la retroazione è tale da ampliare

il differenziale di inflazione a danno dei paesi poveri, vale a dire la necessità di variare il cambio della moneta e la variazione del costo unitario del lavoro. Inoltre, lo stesso shock esogeno dell'inizio degli anni '70 è stato tale da causare un'inflazione iniziale più alta nei paesi poveri. Rimane da considerare un ultimo elemento, e cioè l'andamento dell'azione (da inflazione a svalutazione) nello schema del parag. 5. Anche in questo caso abbiamo che il differenziale di inflazione fra paesi ricchi e poveri tende ad aumentare. Il modo più semplice di valutare la "propensione al circolo vizio inflazione-svalutazione" è di considerare l'elasticità del tasso di cambio al livello dei prezzi, e quindi il rapporto tra tasso (complessivo) di svalutazione e tasso (complessivo) di inflazione. Questo indicatore ci dice di quanto un paese deve svalutare in presenza di un punto di inflazione, o viceversa di quanto può rivalutare. Esso risulterà determinato, in modo inestricabile a questo livello di analisi, dall'effetto netto delle componenti estere (rigidità delle importazioni e competitività delle esportazioni) e di quelle interne (necessità di difendere la competitività contro avversione e importare inflazione). Inoltre, su di esso influirà la distanza fra l'inflazione iniziale e l'inflazione iniziale media ponderata dei paesi partners. Questo indicatore, che chiameremo INFSVAL, è correlato con il livello di sviluppo (52):

$$(38) \text{ INFSVAL} = 61.601 - 0.01127Y77 \quad R^2 = 0.237$$

$$(1.935) \quad (2.432)$$

e con il tasso di inflazione, in entrambi i casi con il segno giusto:

$$(39) \text{ TINF} = 10.985 + 0.0436\text{INFSVAL} \quad R^2 = 0.3599$$

$$(13.045) \quad (3.268)$$

L'elenco di fattori individuato non è necessariamente esaustivo, e non include in particolare fattori che possono operare come controtendenze, per esempio il maggior potere di cui secondo Panic sono investiti gli interessi settoriali nei paesi più ricchi. In un'equazione aggregata, comunque, non tutti i fattori individuati risultano significativi. I risultati più interessanti sono i seguenti:

$$(40) \text{ TINF} = 143.487 - 0.00877\text{PROD} + 0.8838(\text{M}/\text{XM}) + 1.8243\text{DCLUP} \quad R^2 = 0.911$$

$$(3.934) \quad (1.826) \quad (8.977) \quad (2.992) \quad F = 58.15$$

$$(41) \text{ TINF} = 176.93 - 0.012\text{PROD} + 0.784(\text{M}/\text{XM}) + 1.118\text{DCLUP} + 0.418\text{INFSVAL}$$

$$(5.686) \quad (3.012) \quad (9.225) \quad (2.081) \quad (3.209)$$

$$R^2 = 0.946$$

$$F = 70.05$$

Dove TINF indica il tasso di inflazione complessivo fra il 1970 e il 1979.

PROD la produttività per addetto nell'industria manifatturiera al 1970 in dollari. M/XM il rapporto fra importazioni primarie e esportazioni manifatturiere misurate in dollari al 1972. DCLUP la crescita complessiva % del costo unitario del lavoro fra il 1970 e il 1979, e INFSVAL il rapporto fra variazione del tasso di cambio relativo agli SDR fra il 1972 e il 1978 e tasso di inflazione nello stesso periodo. L'aggiunta di ulteriori variabili non migliora la situazione, presumibilmente a causa dell'elevata (ma non elevatissima) multicollinearità fra le variabili esplicative, come risulta dalla tabella 4. In particolare, è difficile cogliere la rilevanza

delle variabili di deficit. Un risultato più utile è la non significatività di una dummy per i paesi scandinavi, e soprattutto di una dummy per i 6 paesi più poveri (Turchia, Portogallo, Grecia, Irlanda, Spagna e Italia), cosa che sembrerebbe indicare che non esistono ulteriori fattori discriminanti fra ricchi-ricchi e ricchi-poveri. La tabella 1 riporta infine lo scarto relativo e assoluto fra valore stimato e valore reale per i 21 paesi ordinati secondo il valore di Y77.

TABELLA 1.

Errore relativo e assoluto della stima di TINFC secondo l'equazione (41) (in %).		
Paese	I errore relativo	II errore assoluto
SVEZIA	-3.57	-3.96
SVIZZERA	-86.6	-48.9
DANIMARCA	5.07	6.52
NORVEGIA	41.34	42.00
USA	-41.11	-35.7
CANADA	-21.35	-20.60
GERMANIA	10.01	5.51
BELGIO	32.68	26.8
PAESI BASSI	6.33	5.71
FRANCIA	13.58	16.40
AUSTRALIA	-10.66	-15.4
FINLANDIA	-2.88	-4.63
AUSTRIA	48.33	35.30
GIAPPONE	12.69	15.1
REGNO UNITO	-11.43	-22.9
ITALIA	1.30	2.63
SPAGNA	4.70	11.7
IRLANDA	-1.38	-2.82
GRECIA	30.87	62.6
PORTOGALLO	-16.33	-58.9
TURCHIA	-2.70	-16.4

Come risulta dalla colonna I non sembra esservi multicollinearità (53) e come risulta dalla colonna II nemmeno eteroscedasticità (54). Si può notare come curiosità che il tasso di inflazione italiano sembra essere molto in linea con il tasso atteso, e semmai leggermente inferiore, a dispetto di un'opinione piuttosto diffusa in Italia secondo cui l'inflazione italiana sarebbe invece eccezionale. Infine, abbiamo notato più sopra come esista una certa multicollinearità fra le variabili; ciononostante, come risulta dalla tabella 2 il valore dei parametri della regressione multipla non è eccessivamente lontano dai rispettivi valori delle regressioni semplici, con l'eccezione di DCLUP:

TABELLA 2

Confronto fra i valori dei parametri dell'equazione (41) e le relative regressioni semplici		
variabile	valore del parametro nell'eq. (41)	valore del parametro nella regressione semplice
PROD	-0.012	-0.0337
M/XM	0.784	1.0013
DCLUP	1.118	2.718
INFSVAL	0.418	0.244

e come logico, i valori dei parametri sono assai più simili fra la (40) e la (41). Queste due equazioni rispondono a due diverse domande: nella prima sono infatti incluse tre variabili "originarie", mentre la seconda include una variabile che esprime la esposizione dei vari paesi al circolo vizioso inflazione-svalutazione, il cui effetto si ha cioè in presen

za di un'inflazione precedentemente innescata. Uno shock inflazionistico determinerebbe un effetto diretto (anche se non esclusivamente di primo periodo) espresso dalle prime tre variabili, e un effetto indiretto espresso dalla quarta. L'effetto relativo delle quattro variabili incluse può essere letto valutando l'effetto su TINFC della differenza di uno scarto quadratico medio, anche se tale valutazione è rischiosa a causa della relativa instabilità dei parametri. I risultati sono presentati nella tabella 3, e sembrano confermare l'analisi di Bruno (1980) relativamente all'importanza dello shock petrolifero e da materie prime, dato il rilevante effetto di M/XM.

TABELLA 3

Effetto su TINFC di uno scarto quadratico medio delle variabili in base all'equazione (41).

PROD	-31.20
M/XM	86.67
DCLUP	1983
INFSVAL	26.70

L'effetto della variazione del costo unitario del lavoro appare relativamente secondario a parità di produttività. Ad esempio, una dinamica più lenta del 10% rispetto al dato reale avrebbe prodotto in Italia una riduzione dell'inflazione totale insignificante, dell'ordine del 3% (su oltre il 200%). Continuando a usare l'Italia come esempio, il 203% di inflazione stimato risulterebbe dovuto a M/XM per il 48%, a DCLUP

per il 30% e a INFSVAL per il 16% con un effetto negativo dovuto a PROD pari al 68%. L'effetto dell'intercetta è quindi particolarmente elevato; in media, tuttavia lo scarto fra il valore stimato e l'intercetta è di circa il 45%.

B. Conclusioni parte seconda. Verso una teoria più generale.

È necessario a questo punto riassumere alcune caratteristiche piuttosto ovvie, e in parte già ricordate, dell'inflazione degli anni '70. Si cercherà di farlo il più rapidamente possibile.

- a) le economie OCDE vengono sottoposte all'inizio del periodo a tre shock inflazionistici: l'esplosione salariale, l'inondazione di dollari (55) e l'aumento del prezzo delle materie prime.
- b) il disordine che a partire dal 1971 si instaura nel sistema monetario internazionale e l'impossibilità di attuare politiche deflattive abbastanza dure da essere efficaci fa sì che i governi, sia pure in diversa misura, possano e debbano ricorrere a politiche accomodanti nei confronti dell'inflazione. In particolare, diventa lecito ricorrere alla flessibilità dei cambi.
- c) le tendenze inflazionistiche tendono ad autoalimentarsi, per almeno quattro motivi: le attese crescenti, le richieste "precauzionali" a causa dell'incertezza sui futuri saggi di inflazione (56), la crescente fiducia nella possibilità di aggiustamento del governo, e il circolo vizioso della svalutazione (57). Il ventaglio dei differenziali di inflazione, una volta sbottonato, tende insomma ad aprirsi da solo.

Non è necessario entrare nel merito di nessuno dei punti elencati; il punto che occorre qui sottolineare è che le economie OCDE erano in condizioni tali da essere estremamente sensibili agli shock inflazionistici. L'evidenza empirica dimostra che questa sensibilità è tanto più elevata quanto più un paese è povero. I fattori che portano a questo risultato possono essere ricondotti a due cause generali:

- a) la maggiore debolezza delle economie più povere sul mercato mondiale in presenza della necessità di trasferire risorse ai produttori di materie prime, stante una minore capacità di caricare le materie prime importate di valore aggiunto nazionale (cfr. nota 58).
- b) la minore capacità di comporre le rivendicazioni settoriali, come dimostra l'andamento di DEF, stanti il più elevato livello delle rivendicazioni stesse (che deriva sia dallo schema Panic originale che da quello modificato) e la maggiore incidenza del costo del lavoro sul valore complessivo della produzione.

Sorge allora il sospetto che più che di una relazione causale si possa parlare di tautologia. Fra le due proposizioni "un paese è più povero, e quindi riesce a produrre di meno a parità di inputs primari importati e domestici" e "un paese è più povero perchè, stante la storia del suo sviluppo sociale, tecnologico e politico, riesce a produrre di meno a parità di inputs primari importati e domestici" la più sensata sembra essere la seconda (58). Un paese più povero sembra insomma essere più esposto all'inflazione proprio perchè è più povero. L'inflazione è un palliativo contro mali che nascono da problemi strutturali; più un'economia è svi-

luppata, meno è esposta a questi mali. A fronte di uno shock inflazionistico, un paese più ricco è in grado più di un paese più povero (indicizzando le proprie esportazioni, facendo più facilmente accettare i costi della deflazione alle componenti interne, ecc.) (59) di ricorrere a medicine anzichè a palliativi. Nell'importante studio del 1980, più volte citato, Bruno fa dipendere i differenziali di inflazione dall'andamento dei prezzi delle importazioni e dalle attese inflazionistiche. Restando nella struttura del suo modello, potremmo semplicemente concludere che entrambe le componenti hanno effetti tanto più gravi quanto meno un paese è sviluppato. Rimane da discutere un'importante implicazione di politica economica. Abbiamo visto che tanto più un paese sviluppato è povero, tanto più è esposto all'inflazione. Possiamo definire euristicamente il tasso di inflazione previsto dall'eq. (41) ed eventualmente da suoi perfezionamenti, come il "tasso naturale di inflazione". Non c'è ovviamente nessuna ragione teorica per ritenere che sia impossibile scendere sotto questo tasso, anzi l'esperienza insegna che prima o poi l'inflazione viene riassorbita. Ma è ovvio che il riassorbimento dell'inflazione risulta economicamente e politicamente tanto più costoso quanto più questo tasso naturale è elevato. Ciò spiega evidentemente la riluttanza dei governi dei paesi più poveri ad intraprendere efficaci politiche antiinflazionistiche: ma suggerisce anche come non sia corretto assumere, come spesso avviene nel dibattito economico e politico, dei paesi più poveri, il tasso di inflazione "dei paesi più avanzati" come tasso di riferimento da raggiungere a tutti i costi, ritenendo che il fatto stesso che quei paesi abbiano un'inflazione minore dimostri che i costi da

sopportare non sono eccessivi.

TABELLA 4

Correlazione fra le principali variabili utilizzate

	TINFC	Y77	SVAL	PROD	M/XM	DEF	INFSVAL	DCLUP
TINFC	1							
Y 77	-0.803	1						
SVAL	0.824	-0.748	1					
PROD	-0.699	0.740	-0.525	1				
M/XM	0.881	-0.615	0.664	-0.502	1			
DEF	0.466	-0.623	0.338	-0.408	0.299	1		
INFSVAL	0.435	-0.487	0.614	-0.121	0.275	0.397	1	
DCLUP	0.384	-0.540	0.403	-0.492	0.047	0.451	0.334	1

NOTE

- (1) Il tasso di inflazione è dato dall'indice dei prezzi al consumo pubblicato dall'IMF, (International Financial Statistics). Il prodotto lordo pro capite è di fonte ONU, Yearbook of National Accounts Statistics.
- (2) Va notato che i paesi ad iperinflazione (Brasile, Ghana, Perù, Uruguay e Zaire) si collocherebbero più o meno sulla verticale del punto di svolta della fig.1, presumibilmente rafforzando le interpolazioni.
- (3) I paesi OCDE non considerati, qui e nel prosieguo del lavoro, sono Lussemburgo, Islanda e Jugoslavia. La mancanza di alcuni dati per la Nuova Zelanda mi ha inoltre indotto, per comodità di calcolo, a escludere questo paese da tutte le elaborazioni successive al par. 2, anche se a rigore ciò non sarebbe sempre stato necessario.
- (4) Qui e successivamente fra parentesi compare il valore di t .
- (5) Cfr. Kravis, Heston, Summers (1978). Data la forte analogia fra la (4) e la (10), questo indicatore verrà d'ora in poi tralasciato.
- (6) Fonte Eurostat (1981).
- (7) Significativo al 10%.
- (8) Precedenti stime relative al periodo 1963/1969 e a 22 paesi avevano dato risultati del tutto simili: valore del parametro 0.000688, valore della costante 5.46, t del parametro 2.35, R^2 0.216. Cfr. Ortona (1980).
- (9) La variabile DSCAN risulta significativa anche negli anni '70:
- $$TINF = 20.389 - 0.00166Y77 + 3.452DSCAN \quad R^2 = 0.814$$
- (17.65) (9.22) (2.73)
- per 22 paesi OCDE. Tuttavia, come vedremo, la significatività di

DSCAN scomparirà in specificazioni più minuziose.

- (10) Convenzionalmente definiti, a prezzo di qualche inesattezza, come i paesi OCDE.
- (11) Cfr. Panic (1976) p. 5 sgg.
- (12) Si riporta una piccola, e probabilmente non esaustiva, lista delle stime di $INF = F(PNL \text{ pro capite})$.

autori	variabile esplic. e t.	altre variabili esplicative e t.	anni	casi	R ²
ADDISON e BURTON (1983)	Y(2.48)	SS(1.26)	1959.76	22	0.62
PANIC(1978)	Y(1.92)	D(1.36)	1959.76	26	0.44
PEACOCK E RICKETT(1978)	Y/YM(4.20)	G(3.10):DT(1.75)	1965.72	23	0.51
RANABOLDO(1982)	Y77(8.58)		1970.78	14	0.86
ORTONA(1980)	Y73(2.86)	INST(5.11)	1975.78	13	0.79

Dove Y77 = PNL pro capite in \$ 1977, Y = PNL pro capite in \$ 1970, SS = spese per sicurezza sociale pro capite in \$ 1970, Y/YM = rapporto fra il prodotto lordo pro capite in \$ 1970 e quello medio dei paesi OCDE, D = disuguaglianza della distribuzione del reddito, G = tasso di crescita medio annuo del PNL pro capite 1965-72, DT = variazione della quota % delle tasse dirette sul PNL, INST = indicatore dell'instabilità politica. Per ogni autore si è riportata solo l'equazione più importante. Addison e Burton lavorano in polemica con Panic; la loro equazione è una stima (con risultati quasi eguali) di un'equazione già calcolato da questi.

- (13) Paldam (1983) getta forti dubbi sulla teoria dell'emulazione internazionale, sulla base dell'evidenza dei paesi OCDE. Cfr. anche Paldam e Pedersen (1982).
- (14) La disuguaglianza è misurata in % dal coefficiente di Gini. Panic usa congiuntamente due serie di fonte di-

versa sulla disuguaglianza della distribuzione del reddito, il che rende la sua analisi ancora più dubbia. (Cfr. Panic (1978) p. 155.

- (15) La tabella seguente (fonte IMF) riporta la differenza % della crescita del prodotto lordo a prezzi costanti (prima colonna) e della produzione industriale (seconda colonna) fra il periodo 1970-79 e il periodo 1961-70 per i principali paesi OCDE:

paese	1	2
Canada	-9.4	-17.49
Francia	-12.64	-14.17
Germania	-14.28	-21.83
Italia	-17.45	-25.62
Giappone	-35.68	-52.55
Regno Unito	-4.41	-13.34
USA	-6.48	-12.66

- (16) A queste condizioni va aggiunta presumibilmente la fine della relazione di Phillips e quindi dell'effetto disincentivante della disoccupazione sulle rivendicazioni salariali. Non occorre qui entrare nel merito del dibattito sul venire meno o sull'invertirsi della curva di Phillips. Esistono in merito numerose verifiche empiriche: per es. cfr. Bruno, 1980. Grubb, Jackman e Laysard (1983) ottengono invece un effetto Phillipsiano della disoccupazione sulla crescita salariale significativo in 13 paesi OCDE su 19 considerati per il periodo 1957-80. Dai loro dati è possibile stimare una relazione sezionale fra parametro della variabile disoccupazione e Y 77. Il risultato non è significativo: ergo, nei paesi meno sviluppati la disoccupazione non ha un effetto maggiore che in quelli più sviluppati.
- (17) Lo schema basato sui bisogni assoluti include evidente - mento quello basato sui bisogni relativi. In sostanza, si può dire che il ricorso a un'ipotesi emulativa è superfluo; è sufficiente un'ipotesi più generale secondo cui (ceteris paribus) i bisogni sono più elevati nei paesi più poveri.
- (18) Black (1978) citato da Bruno (1980), rileva che fra il

1970 e il 1972 le riserve internazionali crebbero del 57% solo a causa del deflusso di dollari dagli USA.

- (19) Dati IMF; DY è a prezzi costanti 1975.
- (20) Cfr. anche Cusimano (1972), che dopo una ampia rassegna della letteratura (limitata però ovviamente ai primi anni '70) giunge alle seguenti conclusioni: "Per i paesi economicamente più sviluppati prevale la conclusione secondo cui nessuna relazione può essere stabilita fra variazioni dei prezzi e tassi di sviluppo. Per i paesi meno sviluppati (...) prevale invece la conclusione (che) i tassi di sviluppo più alti si verificano in concomitanza a tassi di inflazione più bassi". (cfr. anche Maynard, 1963). Lo stesso Cusimano verifica anche, risultato interessante per il nostro discorso, che a livello delle quattro ripartizioni italiane l'inflazione è tanto più alta quanto più una ripartizione è povera.
- (21) La relazione fra inflazione e svalutazione è logicamente molto forte anche nel campione di 65 paesi: t vale 6.385 e R^2 0.393. Per i 42 paesi non OCDE t vale 4.390 e R^2 0.325. Per i soli paesi poveri la relazione fra svalutazione e livello di sviluppo è al limite della significatività: t vale 1.76, R^2 è inferiore a 0.1.
- (22) In realtà quanto sopra non è del tutto corretto. Molti paesi, soprattutto i più piccoli, possono essere indotti a svalutazioni "esogene" a causa della necessità di mantenere un dato rapporto con il cambio di una moneta-guida. E' però impossibile, senza un'analisi ad hoc, peraltro assai ardua, distinguere fra le due componenti della variazione del tasso di cambio.
- (23) Valori in dollari al cambio corrente. Il dato per la Svizzera si riferisce al 1971.
- (24) Si è scelto il 1972 come ultimo anno prima dell'esplosione dei prezzi petroliferi, e perchè il cambio del dollaro ha un valore più realistico degli anni precedenti.
- (25) Data la estrema variabilità dei tassi di cambio bilate

rali si è ritenuto di non utilizzare qui e nelle successive elaborazioni il tasso di cambio su un'unica moneta, tipicamente il dollaro. D'altra parte la stima del tasso di cambio ponderato per i 21 paesi sarebbe stato un compito al di là degli scopi di questo lavoro. Come soluzione di compromesso si è adottato il tasso di cambio sui Diritti speciali di prelievo. Il periodo è poi limitato all'intervallo 1972-78 perchè in tale periodo la disponibilità mondiale di SDR è rimasta sostanzialmente invariata, mentre ha avuto un rapido incremento nel 1971 e nel 1979. Cfr. IMF, 1980, p. 29.

- (26) In realtà il calcolo andrebbe completato tenendo conto della svalutazione o rivalutazione dei paesi esportatori. Alcune verifiche confermano il risultato anche in questo caso.
- (27) VARQ è la variazione delle quote dell'export dei singoli paesi fra il 1972 e il 1978 su un totale costituito dall'export mondiale meno l'export dei paesi OPEC. Apparentemente un'indicazione sulla competitività potrebbe essere fornita dall'andamento dei valori unitari degli scambi internazionali, ma tale indicatore è in realtà inutile. Per una spiegazione di ciò si veda per es. Kravis e Lipsey (1971).
- (28) Cfr. Ortona (1980).
- (29) DCLUP è stato calcolato in base alla formula
- $$\left(\frac{W_{79} L_{79}}{Y_{79}} : \frac{W_{70} L_{80}}{Y_{70}} - 1 \right) \times 100$$
- dove W indica la retribuzione reale (numero indice, per lo più oraria), L l'occupazione totale del settore manifatturiero e Y l'indice della produzione manifatturiera.
- (30) Purchè non vi siano differenze eccessive nel potere di mercato, cosa che sembra confermato per esempio dai dati sulla disoccupazione.

- (31) A titolo di esempio, il 70% della popolazione attiva era ancora addetta all'agricoltura nel 1970: tale percentuale nel Portogallo (il paese che precede la Turchia nella classifica del PNL pro capite) era allo stesso anno del 37%.
- (32) Cfr. Daly e Neef (1978): si veda anche Sachs (1979).
- (33) La stima migliora sensibilmente ($R^2 = 0.381$) se si esclude la Turchia.
- (34) Cfr. per esempio lo studio di Shalev (1978), dal suggestivo titolo.
- (35) Cfr. anche Grubb, Jackman e Layard (1983), i quali come si è accennato verificano l'esistenza di un effetto della disoccupazione sulla crescita salariale in circa metà dei paesi OCDE per il periodo 1957-80.
- (36) Cfr. Sachs (1979), secondo il quale l'eliminazione dell'eccesso di occupazione al fondo del ciclo richiede circa tre anni.
- (37) La storia di questo tipo di modelli è relativamente antica. Si vedano per esempio Balassa (1964), Lindbeck (1979). Eatwell et al. (1974) definiscono le key industries come quelle a più rapida crescita di produttività. Analogamente Scitowski (1978) ritiene che in presenza di innovazioni esista una maggiore disponibilità imprenditoriale all'aumento delle retribuzioni.
- (38) Cfr. Fuà (1980 p. 23 e sgg.
- (39) Dati ONU-BIT. È stato stimato per interpolazione il dato per l'industria chimica in Australia, che dalle fonti risultava assordo.
- (40) Cfr. Fuà (1980) p. 120 sgg. La relazione fra tasso di inflazione e CV è solida ($r = 0.663$).
- (41) Cfr. per esempio Sylos Labini (1979).
- (42) La regressione del coefficiente di variazione della cre-

scita salariale tra 14 settori (1970-77, dati BII per 15 paesi) su Y77 dà un parametro negativo, un t di 3.24 e un R^2 di 0.446.

- (43) I dati sono in appendice.
- (44) Si sono utilizzati dati IMF relativi alle sole amministrazioni centrali. Dati consolidati esistono per i paesi CEE, ma il campione è troppo piccolo per qualsiasi elaborazione costruttiva.
- (45) L'equazione più importante, stimata da questi autori (p. 133, eq. 3a) dà un 1% di inflazione media annua per un 10% di crescita del rapporto tasse/PNL, pari come ordine di grandezza a circa il doppio della crescita effettivamente verificatasi nei paesi non scandinavi.
- (46) Per esempio (p. 279): "in my knowledge no serious model predicts that actual deficits will explain inflation".
- (47) Come si è osservato, tuttavia, almeno nell'orizzonte di un decennio non risultano relazioni sistematiche fra inflazione e tasso di crescita.
- (48) Un meccanismo di questo tipo è al centro di quasi tutte le analisi sulla crescita del settore pubblico. Cfr. per esempio Peltzman (1980) o Meltzer e Richard (1981).
- (49) Gylfason e Lindbeck (1982) ritengono che una spirale inflazionista si inneschi a causa della contemporanea attività dei sindacati e di un governo democratico: fra i possibili (in astratto) rimedi suggeriscono un punto per noi rilevante, la invarianza del tasso di cambio. Più in generale ritengono che le soluzioni debbano essere ricercate o in un patto sociale o in una politica economica autoritaria. La necessità di una tipologia dei criteri di consenso è suggerita a questo proposito da Salvati (1982). Importanti contributi politici, di analogia impostazione, sono quelli di Whitehead (1979) e di Crouch (1978). Una rassegna dei meccanismi economici che determinano in questo contesto lo effetto di staglione è in Blaas (1982). Fondamentale a questo proposito è poi il più volte citato lavoro di

Tutti gli altri dati e la descrizione precisa delle elaborazioni effettuate sono eventualmente disponibili presso l'autore. Le fonti sono: IMF per le colonne 1, 5 e 8; OCDE per le colonne 6, 7 e 9; ONU per la colonna 2; Kravis e al. (1978) per la colonna 3; BIT per la colonna 10. La colonna 4 è stata elaborata su dati OCDE e BIT. Nello colonna 5 si sono considerate importazioni primarie quelle dei settori 4, 7, 7 della classifica. *Linee colte e manufatti nelle di settori 6, 7.*

BIBLIOGRAFIA

Adison, J.T. e Burton, J. "The sociopolitical Analysis of Global Inflation" Am. J. of Econ. and Social., 1, 1983.

Anderson, M. "Power and Inflation". in Hirsch e Goldthorpe (1978).

Balassa, B. "The Purchasing-Power Parity Doctrine: a Reappraisal". J. of Pol. Econ., dic. 1964B.

Blaas, W. "Institutional Analysis of Stagflation". J. of Econ. Issues, 4, 1982.

Block, S.W. "Policy Responses to major Disturbances of the 1970s and their Transmission through international Goods and Capital Markets". Weltw. Archiv, 4, 1978.

ВакныкххВакныкххВакныкхх
 Barry, B.B. "The economic Approach to the Analysis of Power and Conflict" Gov. and Opposition, 9, 1974.

" "Power: an Economic Analysis". in "Power and Political Theory". Miles, 1978.

Bruno, M. "Import Prices and Stagflation: in the Industrial Countries: a cross-section Analysis". Ec. J., sett. 1980.

Cameron, D.R. "Spesa pubblica, sviluppo e inflazione: un'analisi comparata" Stato e mercato, 4, 1982.

" "Social Democracy, Corporatism and Labor Quiescence in advanced capitalist Societies", relazione non pubblicata presentata al convegno su "order and conflict in western capitalism", Buchenbach bei Freiburg, maggio 1983.

Contini, E. "Introduzione all'econometria". Il Mulino, 1973.

Crouch, J. "Inflation and the Political Organization of Economic Interests" in Hirsch e Goldthorpe (1978).

Cusimano, G. "Inflazione e sviluppo: raffronti internazionali". Note Econ., 5/6, 1972.

Daly, K. e Neef, A. "Productivity and Unit Labor Costs in 11 industrial Countries". Monthly Lab. Rev., nov. 1978.

Eatwell, J., Llewellyn, J. e Tarring, R. "Money wage Inflation in Industrial Countries". Rev. of Econ. St., ott. 1974.

Eltis, W. "The Interconnection between Public Expenditure and Inflation in Britain". Am. Econ. Papers and Proc., maggio 1983.

EUROSTAT, "Statistiche Generali della comunità europea". Bruxelles 1981.

Friedman, M. "inflation and Unemployment. The new Dimension of Politics". I.S.A., 1977.

Fua, G. "Problemi dello sviluppo: tardivo in Europa". Il Mulino 1980.

Grubb, D., Jackman, R. e Losard, R. "wage Rigidity and Unemployment in OECO Countries". Eur. Econ. Rev., 1, 1982.

Gelfason, I. e Lindbeck, A. "The Political Economy of Cost Inflation". Scand. J. Econ., 1982.

Gyltazou, T. e Schmid, M. "Does devaluation cause stagflation?" Econ. J. nov. 1983.

MXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Hirsch, F. e Goldthorpe, J.H.H. "The Political Economy of Inflation", Martin Robertson, 1978.

Kravis, I. B. e Liesey, P.E. "Price Competitiveness in World Trade", Col. Un. Press, 1971.

" Heston, A.W. e Summers, R. "Real GDP per capita for more than one hundred countries", Econ. J. giugno 1978.

I.M.F., "International Financial Statistics, Yearbook 1979", Washington 1980.

Intriligator, M.D. "Econometric Models, Techniques and Applications", North Holland, 1978.

Lindbeck, A. "Imported and structural inflation and aggregate demand: the scandinavian model reconstructed", in "Inflation and employment in open economies", North Holland, 1979.

" "Budget expansion and cost inflation", A.E.A. Papers and Proc., maggio 1983.

Lindberg, L. "L'inflazione negli anni 70: una prospettiva politico-istituzionale", Stato e mercato, # 5, 1982.

Masnard, G. "Economic development and the price level", Macmillan, 1963.

Meltzer, A.H. e Richard, S.F. "A rational theory of the size of government" J. of Pol. Ec. 5, 1981.

Ortona, G. "L'Italia, un tipico caso di inflazione "normale" ", Politica ed Econ. 1, 1980.

Paldam, M. "An empirical Analysis of the relationship between inflation and economic growth in 12 countries, 1950 to 69", Swed. J. of Econ., 1978.

" "Industrial conflicts and economic conditions", Eur. Econ. Rev., 1983.

" e Pedersen, P.J. "The macroeconomic strike model: a study of seventeen countries, 1948-1975", Ind. and Lab. rel. Rev. 4, 1982.

Ponic, M. "The inevitable inflation", Money Bank rev. luglio 1976.

" "The origin of increasing inflationary tendencies in contemporary society", in Hirsch e Goldthorpe (1978).

Peacock, A.T. e Ricketts, M. "The growth of the public sector and inflation", in Hirsch e Goldthorpe (1978).

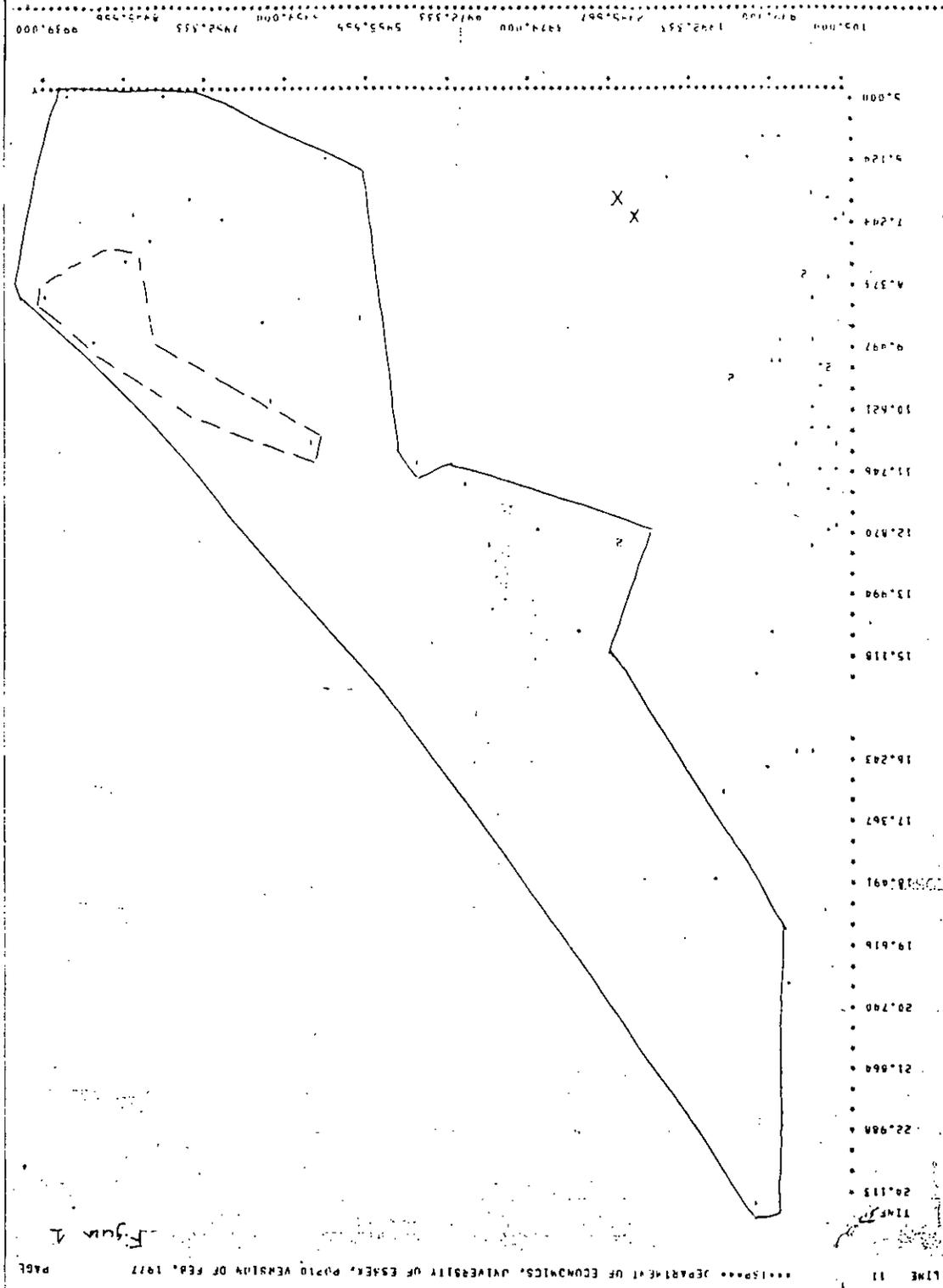
Peltzman, S. "The growth of government", J. of Law and Ec. ott. 1980.

Perry, G.L.B. "Slowing the wage-price spiral: the macroeconomic view", Brook. pap. on econ. act. 2, 1978.

Ranaboldo, G. "Alcune considerazioni sul rapporto fra inflazione e livello di sviluppo", tesi di laurea inedita, univ. di Torino, 1981.

Sachs, J.D. "Wages, profits and macroeconomic adjustment: a comparative study", Brook. Pap. on Econ. Act. 2, 1979.

Salvati, M. "Inflazione politica ed esiti economici", Stato e mercato.



19

Giuseppe Regis

Note sull'apertura della Cina al mondo esterno

Comunicazione presentata al primo
Convegno AISSEC, Torino 25-26 ottobre 1984

NOTE SULL' APERTURA DELLA CINA AL MONDO ESTERNO.

di Giuseppe Regis

A distanza di qualche anno, la politica promessa dai successori di Mao dal 1977, di apertura della economia cinese al mondo esterno (1) e di un aumento visibilo dei rapporti economici coll' estero, appare ormai come un indirizzo consolidato e a lungo termine, qualunque siano gli alti e bassi che la sua messa a punto e circostanze congiunturali potranno comportare.

Non solo la compagine di governo portatrice di questo indirizzo appare stabilmente insediata e capace di durare, ma questo aspetto particolare della sua politica è organicamente inserito come caposaldo di un programma economico coerente, che si proietta fino alla fine del nostro secolo.

Come noto questo programma ha per obiettivo di dare nuove slancio allo sviluppo e alla modernizzazione delle forze produttive, accelerare i ritmi di crescita economica e di progresso sociale e ridurre sensibilmente il distacco tra il livello di sviluppo della Cina e quello dei paesi più avanzati (2).

A questi fini esso mira alla mobilitazione di quelle riserve di capacità produttiva, che negli ultimi trenta anni sono state solo limitatamente sfruttate e che appaiono oggi come quelle principali su cui è possibile fare affidamento.

Insieme all' aumento della efficienza e del rendimento di tutti i fattori della produzione; al maggiore incoraggiamento materiale all' iniziativa e allo sforzo lavorativo delle masse; alla sensibile riduzione del tasso di natalità e dei costi che l' eccessiva pressione demografica ha fatto pesare sullo sviluppo del paese; un maggiore apporto del mondo esterno alla costruzione economica figura come un coefficiente altrettanto importante.

Esso implica per la Cina utilizzare a fondo tutto quanto esse può offrire per la fornitura di nozioni scientifiche, tecnologiche ed organizzative, di macchine, apparecchi, attrezzature e materiali sofisticati, di capitali e di

6800

opportunità per aumentare le entrate valutarie, ma anche per assumerne, in modo sistematico e in tutti i campi, le realizzazioni più avanzate come parametro di valutazione dei propri sviluppi.

In questo campo la svolta rispetto agli indirizzi che avevano prevalso fino agli inizi degli anni '70 è stata tra le più incisive con effetti che, a lungo termine, si prospettano vistosi non solo sul piano interno, ma anche sugli equilibri ~~intax~~ economici internazionali.

1. Collocata alla periferia della grande massa continentale euro-afro-asiatica e dei crocevia commerciali del vecchio mondo, separata dalle altre maggiori civiltà da barriere difficilmente superabili, con un mercato di dimensioni continentali e con una larghissima varietà di risorse, l'impero cinese, coi paesi tributari adiacenti, ha formato nella storia una entità economica largamente autosufficiente.

Come noto la chiusura cui ciò ha portato negli scambi col resto del mondo è caduta solo nel corso del XIX secolo, quando le maggiori potenze aprirono colla forza delle armi i porti e gran parte dell'entroterra cinese al commercio e al capitale internazionale.

Per il modo come venne impostata e gestita, questa apertura ebbe per la Cina un costo altissimo, di umiliazione nazionale, di soggezione politica, di saccheggio delle risorse del paese, di termini di scambio usurari, di deformazione delle proprie linee di sviluppo, che non fu affatto compensata dalla limitata introduzione di tecnologie ed impianti e modi di produzione moderni. Al netto essa pertanto costituì non un apporto bensì una sottrazione di risorse (3).

Non è pertanto un caso che questa esperienza, che si protrasse per più di cento anni, si sia polarizzata in due tendenze apparentemente contraddittorie. L'una, sulla scia della tradizione isolazionista imperiale, di repulsione verso tutto quanto era straniero, l'altra, in contrasto con quella tradizione, di apprezzamento delle conoscenze e degli strumenti di superiorità degli stranieri.

E fu solo col sanguinoso travaglio dei grandi movimenti rivoluzionari, che sconvolsero la Cina tra la metà dell'800 alla metà del nostro secolo, che le due tendenze trovarono una formulazione coerente, che, prendendo atto dell'irreversibile inserimento della Cina nella politica e nella economia mondiale, poneva l'obiettivo di liberarsi dalla soggezione e dallo sfruttamento straniero proprio per essere in grado di trarre dall'esterno, sulla base di rapporti di uguaglianza e di mutuo vantaggio, tutti i possibili elementi di progresso e di prosperità.

Avanzata da Sun Yatsen nel 1921, questa posizione trovò poi la sua più esplicita formulazione nel Programma comune elaborato dal Partito comunista e dagli altri partiti democratici nel 1949 alla vigilia della liberazione (4).

Tuttavia, affinché dalla proclamazione di questo indirizzo si potesse passare ad una sua sempre più consistente applicazione, era necessario un mutamento sensibile dei rapporti tra la Cina e le maggiori potenze, coll'abbandono da parte di queste ultime dei privilegi che si erano assicurati in Cina e con un accelerato sviluppo e modernizzazione delle strutture istituzionali, economiche e militari della Cina stessa.

Di fatto questo fu un lungo e tormentato processo che, dall'inizio degli anni 20 alla fine degli anni 70, richiese gli sforzi di due intere generazioni.

Tra la I e la II guerra mondiale la Cina, alleata delle potenze vincitrici, poté riscattare sul piano giuridico la massima parte dei suoi diritti e relativamente alle concessioni straniere, ai territori affittati, all'extraterritorialità, all'autonomia e alla gestione delle dogane, ma sul piano economico e finanziario rimase fino al 1949 più che mai dipendente dal capitale estero che dominava la maggior parte del settore moderno dell'economia e teneva il paese legato con un debito estero imponente.

D'altra parte nello stesso tormentatissimo trentennio sia il tasso di investimenti sia quello di crescita del prodotto nazionale, tra periodi di discreto sviluppo ed altri di profonda recessione, nella media complessiva

erano rimasti irrisori e tali che la divaricazione tra i livelli di sviluppo della Cina e delle maggiori potenze ne risultò piuttosto allargata che ristretta. (5).

2. Si può dire pertanto che fu solo colla proclamazione della Repubblica popolare, colla instaurazione della pace interna e dell'unità nazionale e di un potere centrale stabile, con un ampio sostegno popolare dotato della necessaria determinazione ed intraprendenza politica, che si posero le premesse per rovesciare col tempo questa situazione.

I paesi imperialisti stentaronο a rassegnarsi alla perdita della loro influenza in Cina, alla sua stretta collaborazione con l'Unione sovietica, alla sua partecipazione alla guerra di Corea e decretarono un embargo sugli scambi colla Cina che durò per oltre un decennio e ne rifiutarono il riconoscimento diplomatico fino agli inizi degli anni '70.

La cooperazione con l'Unione sovietica, che si era sviluppata negli anni '50 su un piano di parità e in modo molto favorevole alla Cina, ma rimaneva soggetta a forti ipoteche politiche, subì nel 1960 una clamorosa rottura. Per oltre un decennio la Cina rimase pressoché isolata ed al margine degli scambi mondiali, tanto che solo dopo il 1970 il volume fisico del suo commercio estero riuscì a superare quello del 1959.

Tuttavia fu proprio negli anni dell'embargo USA e della successiva rottura con l'URSS, che si posero e maturarono le condizioni strutturali ed economiche per risalire a poco a poco la corrente fino alla grande svolta della fine degli anni '70.

Le disposizioni riguardanti la ristrutturazione dei rapporti economici con l'estero erano state tra le prime prese dal governo popolare. Fin dal marzo 1950 venne proclamato il monopolio statale del commercio e di tutte le transazioni con l'estero. Nello stesso tempo le banche, le compagnie di navigazione, le attrezzature portuali, le società d'import-export del capitale burocratico del Guomindang (già accresciute coll'incameramento dei beni giapponesi nel 1945) vennero socializzate. La partecipazione statale alla gestione del commercio estero passò dal 61% alla fine del 1950, al 90% nel 1952 e al 100%

nel 1956 (6).

I debiti coll'estero contratti dai precedenti governi vennero cancellati. Nel 1951 le imprese statunitensi vennero messe sotto sequestro e successivamente nel giro di pochi anni quelle degli altri paesi furono costrette a ritirarsi dal mercato. Una nuova tariffa doganale venne emanata nel maggio del 1951 con un dazio generale medio sulle merci importate dell'85%, poi ripetutamente ridotto, ma con un carattere sempre altamente protettivo.

Il monopolio statale del commercio estero e dei relativi movimenti finanziari, gestito in accordo colle priorità stabilite dal piano statale, permise alle Corporazioni cinesi di spuntare, sia per le merci in entrata che per quelle in uscita, le condizioni più favorevoli e costituiti per la clientela estera la migliore garanzia di puntuale esecuzione delle clausole contrattuali.

Nelle esportazioni lo sforzo per aumentare quelle di prodotti manifatturati, contenenti il massimo di valore aggiunto, fu continuativo e permise, tra il 1950 e il 1975 di ampliare la loro quota dal 10% al 40%. (7)

Le importazioni, dopo un secolo di regolari deficit commerciali di un ordine medio del 25% all'anno, furono strettamente regolate, a medio termine, sui ricavi delle esportazioni, e concentrate per l'80% sui mezzi di produzione indispensabili per l'industrializzazione del paese.

Nei regolamenti valutari la pratica dei pagamenti in valute convertibili col maggior numero di paesi, aprì l'accesso ai più diversi mercati senza le rigidità connesse alla pratica del clearing bilaterali.

3. Per tutto il periodo il ricorso ai capitali esteri si mantenne relativamente limitato. L'apporto maggiore fu fornito dall'Unione sovietica negli anni '50 per un ammontare che si valuta a 1,9 mld. di dollari dell'epoca sul piano economico e fra gli 1,2 e 1,5 mld. di dollari sul piano militare, con interessi aggirantisi sull'1%. (8) Prestiti che entro il 1965 furono interamente

rimborsati.

Il ricorso al mercato finanziario capitalista iniziò solo nel 1960 con prestiti commerciali a breve termine per acquistare partite di cereali in Canada e Australia. Ad essi seguirono altri prestiti della stessa natura fra il 1963 e il 1966 per l'acquisto di una cinquantina di piccoli impianti e macchinari in Europa occidentale e in Giappone. E fu solo nel 1973-74 che la Cina fece ricorso a prestiti a medio termine per un importo di 1,5 mld. di dollari, a un tasso tra il 6% e il 10%, per finanziare l'acquisto di grandi impianti dei settori petrolchimico, siderurgico e dei fertilizzanti.

Quanto agli investimenti diretti stranieri in Cina gli unici erano stati negli anni '50 le 4 società miste create coi sovietici e presto riscattate e un paio di alberghi finanziati dai cinesi all'estero.

C'è da notare inoltre che nello stesso tempo la Cina fornì aiuti e prestiti a numerosi paesi (Corea, Vietnam, Albania, Tanzania, ecc.) per un ammontare che è difficile valutare, ma non certo inferiore a quello dei prestiti ricevuti. (9).

Tuttavia, al di là dei cambiamenti strutturali, delle politiche e della prassi seguite nelle transazioni coll'estero fino alla metà degli anni '70, il fattore decisivo anche per gli sviluppi futuri è stata la crescita economica del paese che permise un aumento del gettito della produzione tale da accrescere il surplus esportabile senza comprimere i già tesi fabbisogni interni.

Per promuoverla, nel quadro di limitati rapporti coll'estero, l'unica via possibile è stata quella di contare sulle proprie forze, di perseguire quell'"autorafforzamento" già perorato dai riformatori di fine '600. (10). E ciò con tutti i sacrifici che ciò ha comportato per il popolo cinese, che tra il 1952 e il 1957 ha investito per lo sviluppo oltre il 30% dei suoi modestissimi redditi ed ha potuto a malapena aumentare di circa il 60% i suoi più che pochi consumi.

I capitali fissi nei vari settori, che nel 1949 si valutavano sui

20 mld. di yuan, sono saliti nel 1975 a 345 mld., permettendo di mettere in piedi un complesso imponente di strutture industriali e dei trasporti, dei servizi sociali e delle opere pubbliche sufficientemente articolate da soddisfare i bisogni essenziali del paese.

Dal 1952 al 1975 il prodotto nazionale è aumentato di 4 volte, la produzione industriale di quasi 12 volte (21 volte l'industria pesante e 7,5 volte l'industria leggera), arrivando a pareggiare il contributo dell'agricoltura alla formazione del reddito nazionale. A sua volta la produzione agricola si è raddoppiata e il movimento dei trasporti è aumentato di 9,6 volte.

La consistenza economica del paese si può così valutare che si fosse ormai avvicinata, pur con le grosse differenze per superficie e popolazione, strutture produttive e sociali e livelli tecnologici, a quella di paesi come la Francia o la Germania occidentale.

Oltre a ciò la Cina aveva ormai ottenuto il riconoscimento diplomatico di quasi tutti i paesi, ~~ma~~ l'ammissione all'O.N.U. e al suo Consiglio di sicurezza e poi alle sue agenzie specializzate e ai principali organismi finanziari internazionali e si trovarono ormai sommate le condizioni perché la Cina, con una ben più forte posizione contrattuale, potesse trattare su una base di uguaglianza e avvantaggiarsi a fondo dei benefici che possono derivare dagli scambi di merci, servizi e capitali.

4. Le iniziative che hanno caratterizzato la svolta dal 1978 in poi, da una parte sono state la continuazione, con maggiore energia, delle politiche seguite fino a quel momento dalle autorità popolari, dall'altra presentano aspetti del tutto nuovi e costituiscono soprattutto la mobilitazione di risorse fino allora solo marginalmente sfruttate.

Nel commercio estero, tra l'altro, ricordiamo la conduzione di una frenetica campagna di promozione delle esportazioni con l'invio di massicce delegazioni un po' in tutti i paesi, lo sblocco dei visti d'entrata e di soggiorno in tutta la Cina per ~~irritare~~ gli uomini d'affari stranieri, la multi-

plificazione delle fiere internazionali, la costituzione di depositi di merci cinesi all' estero, l' adozione della pratica delle lavorazioni per conto, la specializzazione di qualche centinaio di imprese in Cina nella produzione di merci destinate al mercato estero.

Al fine di incentivare la spinta interna agli scambi coll' estero gli organismi locali e un certo numero di imprese sono state autorizzate a trattare direttamente coll' estero ed a trattenere e spendere all' estero una parte della valuta ricavata dalle esportazioni. Contrariamente alla progressiva rivalutazione dello Yuan rispetto al dollaro che aveva avuto luogo dagli anni '50 a tutto il 1980, dal 1981 per favorire le esportazioni è iniziata una fase di progressiva svalutazione, e istituito un ulteriore premio di cambio agli effetti ~~effettivi~~ contabili aziendali delle imprese esportatrici.

Per quel che riguarda le altre partite della bilancia dei pagamenti, quella che, dopo il commercio estero, è diventata particolarmente vistosa è stata quella dei movimenti finanziari sotto forma di prestiti e investimenti. La Cina ha ~~di fatto~~ allargato l' uso dei crediti commerciali a breve e medio termine, ma soprattutto ha dato via libera ai prestiti a lungo termine ed agli investimenti stranieri nel suo territorio.

In materia di prestiti la pratica seguita è stata piuttosto prudente. Il loro volume è restato contenuto, anche a causa degli alti tassi di interesse prevalenti sul mercato internazionale, e disponibilità valutarie derivate da altre partite sono state utilizzate per il loro rimborso anticipato, per cui di anno in anno l' esposizione netta è rimasta modesta.

Meno cauta è stata la politica seguita per quel che riguarda gli investimenti esteri. In materia è stata varata una complessa legislazione che regola le varie forme di investimenti, il trattamento fiscale e doganale, le possibilità di trasferimento dei profitti e di collocamento dei prodotti sul mercato interno. Zone economiche speciali sono state costituite ai confini dei territori di Hongkong e Macao e nella provincia del Fujian, nelle quali gli investimenti esteri sono particolarmente facilitati.

Tuttavia, i risultati ottenuti a tutto il 1982 essendo stati molto al di sotto delle aspettative, nel 1983 e nel 1984 le facilitazioni a favore delle imprese straniere sono state sensibilmente ampliate: tra l' altro si è permesso l' insediamento di imprese con capitale totalmente straniero e la costituzione di zone economiche speciali è stata autorizzata anche nelle ~~aree~~ dei 14 principali porti cinesi.

Attenzione è stata infine data alle attività finanziarie cinesi all' estero e all' esecuzione di grosse commesse di lavoro per la costruzione di strade e ferrovie, opere di bonifica e irrigazione, centrali idroelettriche ed edifici pubblici.

Lo spostamento di opinioni verificatosi nei cinesi all' estero (circa 16 milioni tra Hongkong, Singapore, Bangkok, Giacarta, ecc.) a seguito del riconoscimento diplomatico della Cina popolare, e della nuova politica interna cinese, è stato sfruttato al massimo.

Alle famiglie degli emigrati sono state concesse le più ampie facilitazioni per visite ai parenti in ogni parte della Cina e per le rimesse in denaro e in natura coll' esenzione di ogni vincolo doganale e valutarie. I cinesi all' estro sono inoltre stati sostenuti nelle loro più svariate attività (da quelle finanziarie e industriali ai ristoranti, ecc) con varie forme di partecipazione; e sono stati ~~aiutati~~ con successo a fare investimenti in Cina, ed a lavorarvi come specialisti nei più svariati settori.

A un' altra voce, nel passato rimasta marginale, quella delle spese degli stranieri in Cina, è stata data una grande attenzione. Grossi investimenti sono stati fatti nell' industria alberghiera, e i prezzi dei relativi servizi portati ai livelli internazionali più alti. Si è concesso le scale negli aeroporti cinesi ad una ventina di compagnie aeree internazionali e migliorati i trasporti interni di ogni genere.

Praticamente tutte le province e più di cento località sono state aperte al turismo e l' organizzazione di comitive per la Cina è diventato un affare corrente per le principali compagnie di viaggio internazionali. Per

gli stranieri è stato costituito un mercato separato da quello interno con l' adozione di una moneta speciale e prezzi molto superiori a quelli correnti in Cina.

Infine, nel settore marittimo, soprattutto nello sviluppo delle costruzioni navali in Cina, si è fortemente aumentato il tonnellaggio e specializzata la composizione della flotta oceanica, che ormai copre quasi interamente le necessità di carico del commercio estero nazionale ed ha cominciato ad affacciarsi sul mercato internazionale dei noli.

Nei maggiori porti sono in corso opere di ampliamento e modernizzazione imponenti che li stanno adeguando alle esigenze più avanzate per il carico e lo scarico. Maggiori proventi vengono anche ricavati dai servizi di riparazioni navali, bunkeraggio e approvvigionamenti e dalle tasse e oneri imposti per le attività portuali.

5. I risultati di queste politiche sono stati sostanzialmente coerenti con gli obiettivi proposti e, all' apparenza in termini monetari, addirittura eccezionali. In dollari correnti, il commercio estero dal 1970 al 1983 sarebbe aumentato di 9,5 volte ad un tasso medio annuo del 18,9%. In valori costanti, scontando il raddoppio dei prezzi internazionali avvenuto tra il 1970 e il 1975, l' aumento rimane tuttavia ragguardevole attorno alle 4-5 volte ad un tasso annuo del 12%.

Un tasso del genere è infatti di quasi tre volte superiore a quello conseguito tra il 1952 e il 1970 che fu di circa il 4,5%. In particolare si ebbe: un tasso del 13% all' anno tra il 1952 e il 1959, un tasso vicino allo zero dal 1959 al 1970, un tasso di circa il 10% tra il 1970 e il 1975 e un tasso di quasi il 15% tra il 1975 e il 1983. E ciò benché questi ultimi anni siano stati segnati da una fase depressiva del ciclo economico su scala mondiale e i tassi di aumento degli scambi internazionali siano rimasti stagnanti.

Quanto alla composizione degli scambi si nota: per le esportazioni un ulteriore sensibile allargamento del ventaglio merceologico ed una ulteriore sensibile crescita della quota dei prodotti manifatturati e minerari che dal

40% del 1975 ha oltrepassato il 60% nel 1983; nelle importazioni una certa riduzione, dall' 80 al 70%, della quota dei mezzi di produzione, dovuta soprattutto alle maggiori importazioni di cereali, cotone e certi beni di consumo.

La bilancia di uscita ed entrata ha continuato ad essere in pareggio nell' insieme del periodo. Quanto alla distribuzione geografica si nota tra il 1970 e il 1982 un certo aumento della quota dei paesi sviluppati che si attesta sul 56%, con una perdita di posizioni sempre più marcata da parte dei paesi dell' Europa occidentale (dal 23,4% al 12,6%) a favore del Nord America (dallo 0,4 al 18,6%) e il mantenimento di una posizione fortissima da parte del Giappone con un livello nel 1982 del 18,6%.

In apprezzabile aumento è stato il commercio coi compatrioti di Hongkong e di Macao che nel 1982 contano per il 16,9%; in fase di lento progresso è stato invece quello con tutti gli altri paesi in via di sviluppo la cui quota è stata del 19,6%. Verso l' URSS e verso gli altri paesi socialisti il declino degli scambi è continuato a tutto il 1982 con una quota ridotta al 7,5%. Il forte attivo della bilancia commerciale verso Hongkong e i paesi in via di sviluppo continua ad essere compensato col forte passivo verso i paesi sviluppati e soprattutto verso gli Stati Uniti. (12)

Secondo certe aspettative cinesi e proiezioni occidentali l' assorbimento di capitali esteri avrebbe dovuto essere molto cospicuo. Nel 1979 le offerte di prestiti fatte alla Cina si erano avvicinate ai 30 mld. di dollari. Tuttavia gli alti tassi di interesse prevalenti sul mercato e il continuo rialzo del dollaro da una parte e dall' altra la preoccupazione cinese di mantenere l' indebitamento estero nei limiti delle possibilità reali di rimborso, ne hanno contenuto l' utilizzazione in limiti relativamente ristretti.

A tutto il 1983 i prestiti esteri a lungo e medio termine hanno sommato a 11,9 mld. di dollari, forniti per la maggior parte dal Giappone e poi da Kuwait, Sanmarca e Italia e Belgio, dalla Banca Mondiale e da altri Istituti finanziari internazionali.

Gli investimenti esteri a loro volta sono stati particolarmente

limitati, soprattutto all' inizio, dalle disparità di trattamento previste in Cina per le società estere rispetto a quelle previste nella maggior parte dei paesi capitalisti. A tutto il 1983 essi avevano raggiunto solo i 2,6 mld. di dollari provenienti soprattutto dai cinesi di Hongkong e d' oltremare, dal Giappone e dagli Stati Uniti. (13)

L' afflusso dei viaggiatori stranieri in Cina e le relative spese sono anche aumentate sensibilmente. Dal 1978 al 1983 il loro numero è passato da 1,8 a 9,5 milioni (di cui 1,6 e 8,6 milioni alle due date di cinesi di Hongkong e d' oltremare) e il relativo introito valutario è passato da 260 mil. di dollari a 950 mil. Cifra quest' ultima ^{si stima} ormai superiore alle x rimesse dei cinesi dall' estero (per il 1983 valutate sugli 800 milioni di dollari) che nel passato avevano formato la principale voce attiva della bilancia dei pagamenti. (14)

Per quel che riguarda le attività marittime. l' indicatore principale quello del tonnellaggio navale oceanico dà per il 1982 10 mil. di T.S.L. rispetto ai 3,6 milioni del 1975. (15)

6. Se, come appare da queste cifre, l' apertura della Cina verso l' estero ha ottenuto risultati rilevanti, essi non sono però ancora tali da assicurare quella posizione negli affari mondiali che altri indicatori della sua consistenza economica potrebbero consentire. Sul reddito nazionale si valuta che le sue esportazioni si avvicinino appena al 5% (16), mentre le sue esportazioni devono aver rappresentato nel 1983 solo poco più dell' 1% di quelle mondiali. Quota questa ancora inferiore a quella già toccata negli anni '30 e grosso modo alla pari con quella della Repubblica cinese di Taiwan (17).

Il debito estero contratto fin' ora, oltre ad essere largamente coperto dalle riserve (quasi 13 milioni di once d' oro e 14,3 mld. di dollari in valuta), è di gran lunga inferiore a quello di molti altri paesi in via di sviluppo e di alcuni paesi socialisti. Gli investimenti esteri poi non corrispondono per ora che alla centesima parte dei capitali fissi e circolanti delle imprese industriali cinesi.

La questione pertanto che si pone è quella dei ritmi e dei tempi entro i quali sarà possibile colmare il divario notevole che esiste ancora tra ragionevoli prospettive e il punto di arrivo di oggi. A questo proposito da parte cinese c' è molta sobrietà. Dal 1981 al 2000 l' obiettivo che viene posto è quello di quadruplicare il valore reale degli scambi commerciali dai 40 ai 160 mld. di dollari (18) - presumibilmente a valore costante - e c' è da ritenere che per l' insieme della bilancia dei pagamenti siano stati fissati obiettivi analoghi.

E ciò ci pare molto più fondato delle utopistiche aspettative che ricorrono di tempo in tempo nei circoli di affari internazionali (19), e sia per ragioni ideologiche, di linea politica e di strutture socio-economiche, sia per contingenze particolari.

In tutti i ~~pronunciamenti~~ annunciamenti ufficiali il fare affidamento sulle proprie forze, la priorità della economia statale pianificata e la rapida industrializzazione restano i criteri cardine della costruzione economica. E questo implica che l' apporto esterno non può che continuare ad essere sussidiario, subordinato alle esigenze della pianificazione e concentrato nella importazione di beni strumentali.

Il fatto che nelle proiezioni cinesi l' aumento degli scambi con l' estero nei prossimi venti anni vada di pari passo coll' aumento del reddito nazionale, con un tasso medio di aumento del 7% all' anno, è una conferma della stabilità di questi indirizzi. D' altra parte anche i prevedibili sviluppi delle varie partite della bilancia dei pagamenti portano a conclusioni d' insieme analoghe.

Nel commercio estero le opportunità di affari sorte dai riconoscimenti diplomatici e dalle grandi campagne di promozione, sono ormai per la maggior parte sfruttate e nel futuro sarà essenzialmente la competitività degli esportatori cinesi a decidere del loro successo. Di qui gli sforzi per elevare sempre più il livello tecnico e la presentazione dei prodotti destinati al mercato estero e per incrementare le esportazioni di merci forti

come petrolio, carbone, metalli e macchinari, in aggiunta ai prodotti tessili, dell'industria leggera e dell'agricoltura finora dominanti.

Altrettanto spazio dovrebbe esserci per un apporto maggiore dei capitali esteri e senz'altro di più per l'aumento degli investimenti esteri, sempreché problemi di compatibilità politica non sopraffacciano, a un certo punto, quelli di convenienza economica.

Anche la possibilità che la bilancia dei noli diventi una voce attiva consistente può essere considerata positivamente, così come quella che i redditi derivati dalla realizzazione di opere pubbliche attraverso compagnie di lavori all'estero raggiunga un importo di rilievo.

Più depresse sono invece le prospettive nei settori del turismo e delle rimesse degli emigrati, i cui ritmi di aumento rispetto agli ultimi anni difficilmente potranno essere mantenuti. Infatti nel primo caso, mentre il costo dei trasporti continuerà a favorire le provenienze da Hongkong e Giappone, rimane altamente discriminante nei confronti delle clientele più danarose del Nord America e dell'Europa occidentale. Nel secondo caso non si vede per ora alcun fattore rilevante, quale potrebbe essere la riunificazione di Taiwan, che possa portare gli incrementi delle rimesse al di là di un tasso molto modesto.

Concludendo possiamo esprimere l'opinione che la Cina, negli ultimi anni, utilizzando molto più a fondo tutti gli apporti positivi offerti dalla pratica mercantile e finanziaria internazionale, senza rigidità economicamente controproducenti, né cedimenti destabilizzanti, abbia ottenuto notevoli successi e che gli obiettivi a lungo termine che sono stati posti appaiono attendibili. Se e in che misura ciò potrà rafforzare la posizione relativa della Cina nella economia internazionale, evidentemente dipenderà anche dalla evoluzione di quest'ultima nello stesso arco di tempo.

APPENDICE:

Il commercio estero della R.P. cinese

Anno	miliardi di dollari			Indici (1970 = 100)		
	Totale (1)	Export (2)	Import (3)	\$ corr. (4)	S/cost.A (5)	\$ cost.B (6)
1952	1,94	0,82	1,12	42,3	46,7	-
1959	4,38	2,26	2,12	95,4	111,4	-
1965	4,25	2,23	2,02	92,6	102,9	-
1970	4,59	2,26	2,33	100	100	100
1973	10,98	5,82	5,16	239	173	168
1975	14,75	7,26	7,49	321	163	166
1978	20,64	9,75	10,89	446	246	216
1979	29,33	13,66	15,67	639	313	265
1980	37,82	18,27	19,55	824	345	301
1981	40,37	20,89	19,48	886	383	334
1982	39,30	21,82	17,48	856	396	345
1983	43,66	22,33	21,33	951	473	412

Fonti:

- Colonne 1,2 e 3: Zhongguo Tongji Nianjian, Beijing, 1983, pag. 420, salvo i dati del 1983 ricavati dal Bollettino dell' Agenzia Xinhua.
- Colonna 4: Indici calcolati su colonna 1.
- Colonna 5: 1952-70, indici calcolati da Al. Eckstein, American Economic Review, vol. 64, maggio 1974; 71-80, calcolati da J.L. Davison e D.W. Carver, China's International Trade & Finance, in China under the Four modernisations, Part II, pag.44; 81-83; calcolati in base ai dati dei Comunicati annuali dell' U.S.S. cinese, riprodotti dall' Agenzia Xinhua.
- Colonna 6: Indici apparsi su Guozi Maoyi Wenti, 1981, N°3 pag.13

NOTE:

- (1) Ad esprimere questa apertura è anche usata la dizione di "Politica della porta aperta", ma in modo del tutto improprio. Infatti, quando essa venne formulata, esprimeva in senso lato la politica imposta dalle potenze occidentali ai paesi coloniali o semi-coloniali per favorire la loro penetrazione, ma più specificamente, nel caso della Cina la politica proclamata dalle potenze occidentali ritardatarie (come gli Stati Uniti) rispetto a quelle che si erano insediate in precedenza.
- (2) Dei vari pronunciamenti ufficiali sul programma della nuova dirigenza vedi: all' inizio il Rapporto di Hua Guofeng alla 1a sessione della V Assemblea in Beijing Information del 13 maggio 1978, ultimamente il Rapporto di Hu Yaobang al XII Congresso del P.C.C. in Beijing Information del 13 e 20 settembre 1982.
- (3) Su questa valutazione vedi: Wei Zichu, Kapitalovlejenia Imperialistov v Kitae (1902-1945), Moskva, 1956; Wu Zhengming, Digu Zhuyi Zai Jiu Zhongguo de Tonzi (Investimenti delle potenze imperialiste nella vecchia Cina), Beijing, 1958; Cheng Yukwei, Foreign Trade and Industrial Development of China, Washington, 1956; Hou Chiming, Foreign Investments and Economic Development in China (1840-1937) Taipei, 1965 e l' ampia letteratura ivi citata.
- (4) Vedi: Sun Yatsen, The International Development of China, New York, 1929 pag. 6, e The First Plenary Session of the C.P.P.C.C., The common program and other documents, articolo 57, Beijing, 1950.
- (5) Nel volume edito da D.H. Perkins, China's Modern Economy in Historical Perspective, Stanford, 1975, C. Riskin a pag. 79 valuta che per i decenni 1920-30 (ed a maggior ragione per gli anni immediatamente precedenti e successivi) il tasso netto di investimenti sul prodotto nazionale non abbia in media superato il 3%. A sua volta dai dati forniti dallo stesso Perkins a pag. 117 il tasso medio d' aumento annuo del prodotto nazionale tra il 1914-18 e il 1952 risulta solo dello 0,86%. Tasso che si ridurrebbe poi molto vicino allo zero se come anno finale anziché il 1952 si prendesse il 1949 prima del triennio di ricostruzione del regime popolare.
- (6) Vedi Sal. Adler, The Chinese Economy, London, 1957, pag. 224-25.
- (7) Dati ricavati dal Zhongguo Tongji Nianjian, (Annuario statistico cinese)

Beijing 1983, pag. 421.

- (8) Per i finanziamenti dall' URSS vedi: M.I. Sladkovsky, Sovietsko-Kitaiskoe Ekonomiceskoe Sotrudnicestvo, Moskva, 1959; Chen Chuyuan, Economic Relations Between Peking and Moscow - 1949-63, New York, 1964 e A.D. Barnett, China's Economy in Global Perspective, Washington, 1981, pag. 213
- (9) Per i prestiti ottenuti dalla Cina dai paesi occidentali vedi H. Heymann Jr. Aquisition and Diffusion of Technology in China, in: China, A reassessment of the Economy, J.E.C. Washington, 1975, pag. 678; per gli aiuti della Cina all' estero C.H. Fogarty, China's Economic Relations with the 3rd World, ibidem, pag. 730. Solo per i paesi non socialisti del 3° mondo l' importo dei prestiti viene valutato in 3,5 mld. di dollari.
- (10) Sul movimento dell' autorafforzamento vedi Hao Yanning e Wang Ehrmin, Changing Chinese Views of Western Relations in Cambridge History of China vol 11*, Part II, pag 166-172, Cambridge, 1980. Sul fare affidamento sulle proprie forze il capitolo relativo del Rapporto di Hu Yaobang al XII Congresso del P.C.C. cit.
- (11) Per un quadro più completo degli sviluppi dell' economia dal 1949 al 1982 vedi G. Regis, Nuovi dati per la storia economica della Cina popolare in Rivista di Storia Contemporanea, luglio 1984
- (12) Per le fonti dei dati in questo punto vedi Zhongguo Tongji Nianjian cit. Capitolo VII.
- (13) Sul prestiti e gli investimenti stranieri, dati tratti da una articolo in China's Features, Beijing, settembre 1984.
- (14) Sulle rimesse degli emigrati vedi Nai Ruennchen, China's Capital Construction etc. in China under the Four Modernisations, Part II, J.E.C. Washington 1983, pag. 96.
- (15) Da una notizia dell' Agenzia Xinhua, Bollettino del 4 dicembre 1982.
- (16) Questa valutazione è fatta utilizzando ~~il reddito nazionale~~ il reddito nazionale i dati del volume : China under the Four Modernisations cit. Part I, A.G. Ashbrook, China: Economic Modernisation etc. pag 104 e Part II J.L. Davies e D.W. Carver cit. Appendix A. Infatti i dati cinesi non permettono un rapporto corretto, in quanto il reddito nazionale è valutato ai prezzi interni (che al

cambio ufficiale sono molto più bassi di quelli dei paesi a valuta convertibile) mentre il commercio estero è valutato in base ai prezzi internazionali.

(17) Su questa valutazione vedi Ren Min Ribao del 7 settembre 1981 e Asian Survey, 1981

(18) Da una comunicazione comparsa sul Bollettino dell' Agenzia Xinhua del 20 ottobre 1982.

(19) Già K.Marx, nell' articolo "Il commercio e il Trattato" pubblicato sul New York Daily Tribune del 10.5.1858 ironizzava sull' entusiasmo delle manifatture inglesi negli anni 1843-45, che spedirono in Cina grosse partite di posate, pianoforti e tessuti di lana con speculazioni fallimentari, cui subentrò in pochi anni una diffusa apatia. Gli stessi ondeggiamenti si sono verificati ancora a partire dal 1977-78 all' annuncio delle nuove politiche della direzione di Teng.

12 ottobre 1984

20
MASSIMO RICOTTILLI

RILEVANZA DELLA STRUTTURA ECONOMICA NEL PROCESSO DI
AGGIUSTAMENTO DEI PAESI IN VIA DI SVILUPPO

Comunicazione presentata al I Convegno AISSEC
Torino, 25-26 ottobre 1984

Desidero ringraziare il Prof. Odd Gulbrandsen e il
Dr. Kenneth Ruffing per l'assistenza generosamente data.

Dipartimento di Scienze Economiche dell'Università di Bologna

Agosto 1984

Introduzione

Le recenti recessioni internazionali hanno gravemente colpito le economie dei Paesi in Via di Sviluppo (PVS). I dati più recenti indicano che in una parte assai vasta del cosiddetto "Terzo Mondo" le conseguenze della più lunga depressione, dalla fine del secondo conflitto mondiale sono state assai più profonde e gravi di quelle tipiche di un semplice fenomeno ciclico, per quanto intenso; esse sono state tali da compromettere lo stesso sviluppo strutturale dei paesi coinvolti. Secondo le stime dell'UNCTAD, ad esempio, il 1983 ha fatto registrare per i PVS presi nell'insieme una caduta del prodotto aggregato dell'1,3% dopo due anni di crescita prossima allo zero. A ciò corrisponde, evidentemente, una diminuzione assai forte dei redditi pro-capite (1).

E' opinione diffusa tra gli osservatori e tra gli studiosi dei problemi dello sviluppo che questa gravissima crisi sia dovuta, in prima istanza, agli squilibri determinatisi nella parte più industrializzata del pianeta. Pertanto, le gravi difficoltà nei pagamenti esteri e il rallentamento dell'attività economica che ne è seguito hanno cause essenzialmente esterne alle economie dei PVS. Esse derivano dai contraccolpi dei profondi conflitti insorti agli inizi degli anni settanta nei paesi industrializzati la cui manifestazione immediata è stato un processo, per altro non risolto, di redistribuzione del reddito. A questo si è poi aggiunto quello fra paesi produttori di materie prime ener-

(1) - UNCTAD, Trade and Development Report, 1984, Geneva.

6800

getiche ed il resto del mondo. L'inflazione che ne è scaturita, la cui dimensione internazionale è stata senza precedenti, e quindi il simultaneo orientarsi delle politiche economiche dei principali paesi dell'OCSE verso la deflazione hanno provocato insostenibili squilibri nei conti con l'estero. Le perdite nella quantità delle esportazioni, nei termini di scambio e l'incapacità del sistema monetario internazionale di creare la liquidità necessaria a sostenere, nelle condizioni createsi, un livello soddisfacente di attività economica sono certamente alla radice del rallentamento e in alcuni casi del fallimento dei programmi di crescita. La crisi si presenta, dunque, come uno squilibrio accentuato nelle bilance dei pagamenti ma i tentativi di aggiustamento che ne seguono hanno ripercussioni interne la cui dimensione non è solo economica ma, per effetto della durata e dell'ampiezza della crisi, soprattutto sociale. Molti paesi sono stati costretti a ridimensionare o ad eliminare i programmi di spesa per infrastrutture cruciali per la vita associata: la sanità, l'istruzione, i trasporti, persino i piani di assistenza alimentare.

Le responsabilità politiche dei vari governi dei PVS nel tentare di far fronte a questi problemi e di reagire ai gravi scompensi sociali sono evidentemente molto grandi. Esiste, tuttavia, un problema di natura squisitamente sovranazionale la cui portata è pari alla responsabilità dei principali paesi industrializzati nell'aver generato e poi gestito una crisi di tali dimensioni. In particolare, l'attenzione e la critica vanno concentrate su un sistema monetario internazionale il cui fallimento ha portato ad accentuare una tendenza ch'esso non aveva, nei giorni migliori,

saputo o voluto eliminare: ossia di correggere gli squilibri esterni attraverso politiche deflazionistiche delle domanda perseguite, per di più, attraverso crudi strumenti monetari. Più in generale, si tratta di promuovere la riforma di un sistema di creazione di mezzi di pagamento internazionali dipendente in maniera cruciale dall'atteggiamento di politica economica del paese la cui moneta è divenuta strumento di riserva e, comunque, non in grado di generarne nelle quantità richieste da un sostenuto e diffuso impegno per lo sviluppo. Il generalizzarsi del principio che l'onere dell'aggiustamento è, in ogni caso e soprattutto, a carico dei paesi deficitari ha portato, in varie sedi, a chiedere ai governi dei PVS di ridurre drasticamente i deficit nei conti con l'estero sia con misure riduttive della domanda interna sia con incentivi di vario genere per orientare la produzione verso l'esportazione. Il ricorso a tali politiche, ad esempio, è ormai tipico dei programmi richiesti dal F.M.I. per concedere l'accesso ai propri sportelli. Si tratta, infatti, di misure riduttive del ritmo di creazione del credito interno del ridimensionamento dei deficit pubblici, della liberalizzazione del mercato interno e, spesso, della svalutazione della moneta. Tutti strumenti la cui efficacia è assai dubbia, in generale, e la cui applicazione a paesi con economie strutturalmente assai diverse è dannosa.

Gli effetti della sfavorevole circostanza internazionale e le stesse possibilità di aggiustamento sono, per l'appunto, assai differenti a seconda della struttura economica alla quale si riferiscono. E', dunque, necessario che sia le conseguenze dei primi che le misure relative alle

seconde siano valutate a partire dalle caratteristiche essenziali che rendono i PVS un assieme assai eterogeneo di strutture economiche. Questo saggio ha lo scopo di descrivere e valutare gli effetti degli squilibri esterni a cui sono stati soggetti tra il 1970 ed il 1980 i PVS distinguendoli a seconda del tipo di struttura a cui essi appartengono. Questi tipi sono definiti ricorrendo a degli indici statistici assai generici ed approssimativi; il loro scopo è di cogliere la capacità di reagire a circostanze esterne avverse e alle politiche di controllo che si rendano necessarie. Essi devono essere intesi come un tentativo, molto stilizzato, di classificare i PVS a seconda della struttura piuttosto che del reddito pro-capite o del grado di sviluppo in senso lato.

La prima parte è dedicata alla definizione di un criterio di classificazione che risponda alle esigenze indicate. La seconda parte procede ad una misura dell'effetto degli "shocks" esterni coincidenti con le fasi recessive più acute dell'economia internazionale. Questa parte ha lo scopo di mostrare come i diversi tipi siano differenzialmente esposti agli squilibri esterni registrati dalla bilancia dei pagamenti. La terza parte affronta il problema della reazione dei vari tipi alla crisi. L'ipotesi che viene formulata è che essa sia necessariamente diversa a seconda di questi ultimi. Per esprimere queste differenze vengono circoscritte le cause, assai generali, a cui possono ricondursi eventuali miglioramenti nel conto corrente della Bilancia dei Pagamenti dopo il peggioramento sofferto per via delle ragioni di cui si è detto. La quarta parte, in ultimo, è una descrizione delle fonti di finanziamento dei

deficit in parte corrente. Anche in questo caso lo scopo è quello di mostrare la diversa composizione del finanziamento esterno.

Il Metodo di Indagine e le Fonti Statistiche

Lo studio degli effetti del processo di inflazione internazionale e delle due recessioni è effettuato attraverso l'analisi delle variazioni nel saldo corrente delle bilance dei pagamenti di anno in anno (1). Queste variazioni sono decomposte aritmeticamente nelle varie parti costitutive. In primo luogo, sono state isolate le variazioni attribuibili, a parità di condizioni, agli "shocks" esterni classificati in tre categorie: l'effetto "inflazione", l'effetto "peggioramento dei termini di scambio" e l'effetto "diminuzione della domanda estera". In simboli, rispettivamente:

$$(*) \quad a = (M_1 - X_1) P_{01}^m ; \quad b = (P_{01}^m - P_{01}^x) X_1 ; \quad c = X_1^t - X_1^h$$

dove:

M_1 e X_1 sono il volume delle importazioni e delle esportazioni, nell'ordine, calcolato ai prezzi del periodo precedente. P_{01}^m e P_{01}^x sono i saggi di crescita tra $t=0$ e $t=1$ dei prezzi delle importazioni e delle esportazioni, X_1^t è il trend delle esportazioni al tempo $t=1$ mentre X_1^h è il volume delle esportazioni risultante dal trend della quota del paese

(1) - Il metodo è analogo a quello proposto in: Bela Balassa et alia: *The Balance of Payments Effects of External Shocks and of Policy Responses to these Shocks*. Development Centre, O.E.C.D. Paris, 1981.

nel commercio internazionale moltiplicato per il volume effettivo di quest'ultimo. La differenza, c , tra ciò che le esportazioni, in termini reali, sarebbero state se quota e commercio internazionali fossero rimasti sul trend e quello che sarebbero state qualora la sola quota fosse rimasta tale viene attribuito ad una caduta, per l'appunto, del commercio mondiale; una misura ex-post della domanda mondiale. a è una valutazione dell'incremento del deficit commerciale dovuto all'aumento dei prezzi delle importazioni mentre b lo è per effetto della differenza tra prezzo delle esportazioni e quello delle importazioni, ossia del peggioramento dei termini di scambio.

In secondo luogo sono considerate le variazioni del saldo corrente teoricamente attribuibili all'andamento del trend sia delle esportazioni sia delle importazioni, rispettivamente:

$$(*) \quad d = X_1^t - X_0^t ; \quad e = M_1^t - M_0^t$$

Il trend delle importazioni è calcolato considerando due elementi distinti: il trend del fabbisogno di importazioni per unità di prodotto interno lordo ed il trend di quest'ultimo. La somma dei vari elementi sin'ora definiti:

$$(*) \quad \Delta PD = a + b + c - d + e$$

può essere considerata come la variazione "potenziale" del deficit corrente; potenziale nel senso che essa è attribuibile ad eventi altrimenti non imputabili a misure di orientamento dell'economia.

La scomposizione formale della variazione del deficit

della Bilancia dei Pagamenti consente una valutazione, sia pure assai approssimativa, di tali misure di orientamento. Si considerino le seguenti differenze:

$$(*) \quad f = X_1^h - X_1^t ; \quad g = M_1^h - M_1^t ; \quad h = M_1^t - M_1^h$$

La prima, f , può essere attribuita, in un senso molto lato e sempre che non costituisca un evento eccezionale, all'aumento della quota del commercio internazionale dovuto a circostanze economiche, non necessariamente istituzionali, tali da promuovere le esportazioni. f è perciò una variazione negativa del deficit e viene definita una misura della "promozione" delle esportazioni. M_1^h è il volume delle importazioni determinato dal trend del fabbisogno per unità di PIL; esso risulta, dunque, dal prodotto di quest'ultimo moltiplicato il PIL in termini reali. g è, perciò, la differenza attribuibile ad un diminuito fabbisogno e, in un senso sempre molto lato, ad interventi o ad un clima economico favorevoli alla sostituzione delle importazioni. Sia g che f rispecchiano, più che precise misure di politica economica, un quadro di comportamento e di stimoli economici che favoriscono l'una o l'altra variazione. h , invece, misura assai più accuratamente interventi restrittivi della domanda interna. Secondo le definizioni date, questa differenza è attribuibile allo scostamento del PIL dal suo trend, una misura ex post della diminuita domanda.

In sintesi, indicando con $(R_1 - R_0)$ l'aumento del deficit di parte corrente e con $i = (S_1 - S_0)$ l'incremento del deficit dei servizi:

$$(*) R_1 - R_0 = (M_1 - X_1) P_{01}^m + (P_{01}^m - P_{01}^x) X_1 + (X_1^t - X_1^h) - (X_1 - X_1^h) - \\ - (X_1^t - X_0) + (M_1^t - M_0) - (M_1^h - M_1) - (M_1^t - M_1^h) + (S_1 - S_0)$$

Le statistiche utilizzate provengono, nella quasi totalità, dall'Ufficio Statistico delle Nazioni Unite e sono, malauguratamente, limitate al 1980 per la mancanza, concernente diversi paesi, di dati recenti. L'indagine si presenta, dunque, incompiuta negli anni più cruciali dell'ultima recessione internazionale. La fonte dei dati relativi alla Bilancia dei Pagamenti è il F.M.I.

Il Criterio di Classificazione

Le statistiche internazionali classificano i PVS secondo criteri descrittivi il cui scopo è essenzialmente di indicare il livello di sviluppo, la povertà relativa oppure, come nel caso della lista sempre più lunga dei "Paesi Più Colpiti", il grado di malessere economico-sociale generato da una prolungata crisi internazionale. Più recentemente, sono apparse classificazioni lievemente più analitiche per distinguere quei paesi la cui rapida e prolungata crescita ne fa un caso specifico di sviluppo oppure quelli la cui bilancia dei pagamenti denuncia (o meglio, denuncia) un sovrappiù strutturale dovuto all'esportazione di petrolio.

Queste classificazioni, tuttavia, non possono cogliere gli aspetti più significativi del funzionamento delle econo-

mie dei PVS determinato dalle rispettive situazioni strutturali. Queste sono, oggi, assai differenti: accanto a paesi con un solido settore industriale, in particolare manifatturiero, che alimenta un significativo flusso di esportazioni, vi sono paesi la cui unica risorsa oggetto di scambio internazionale è una o più materie prime oppure uno o più prodotti agricoli tropicali. Sono differenze, queste, che espongono assai diversamente le rispettive economie alle circostanze determinate dall'economia internazionale e che implicano una capacità di controllo politico-economico altrettanto differente.

Da un punto di vista teorico possono essere postulati due estremi. Da un lato, i paesi semi-industrializzati il cui stadio di sviluppo è tale da averli dotati di un solido settore manifatturiero, alimentato sia da domanda esterna che da domanda interna, nel quale una parte notevole della popolazione attiva trova occupazione. Dall'altro, i paesi produttori di materie prime, minerali o agricole, e di prodotti tropicali la cui economia è essenzialmente legata alla domanda dei paesi industrializzati. Il primo gruppo di paesi è, dunque, caratterizzato da complessi circuiti di reddito e spesa, da impulsi moltiplicativi, oltre che da diffusa attività di investimento. Quest'ultima obbedisce, generalmente, alle opportunità di profitto fornite dalla crescita della domanda, in particolare di quella estera. Solo in pochi casi la crescita e lo sviluppo di questi paesi possono essere considerati del tutto autonomi. Molti, piuttosto, occupano uno spazio nella divisione internazionale del lavoro lasciato libero dai paesi più industrializzati

In tutti i casi, la loro presenza sui mercati internazionali è legata al vantaggio relativo offerto da un basso costo del lavoro misurato in una data valuta internazionale. Accanto ai settori definibili, per comodità di espressione, "moderni" sussistono attività tradizionali di peso spesso rilevante, assieme ad un'agricoltura ancora poco sviluppata e scarsamente dinamica. Si tratta, perciò, di paesi provvisti di una complessa struttura economica, fortemente dualistica, a cui corrisponde una struttura sociale altrettanto articolata e complessa. Un punto debole di questi paesi è la scarsa efficacia delle pubbliche amministrazioni. Ciò si riflette in un sistema fiscale spesso rudimentale, incapace di flessibilità oltre che di equità. Le implicazioni da un punto di vista politico-economico sono del tutto evidenti.

Nel secondo gruppo di paesi, all'altro estremo, è l'agricoltura, spesso di sussistenza, a provvedere l'occasione principale di occupazione seguita da un settore di esportazione di materie prime, legato ai cicli delle economie industrializzate, oppure di prodotti tropicali a queste destinate. Gli investimenti industriali, ed in buona parte quelli pubblici, vi si traducono in altrettante importazioni. Essi dipendono, dunque, dalla capacità di importare definita sia dal potere di acquisto delle esportazioni che dal sostegno finanziario, in termini reali, ottenibile dall'esterno. La dipendenza dai paesi industrializzati è, perciò, duplice: da essi dipende sia il livello di attività e del reddito del settore esportatore sia l'approvvigionamento di mezzi di produzione essenziali al processo di

sviluppo. Questo trova, inoltre, nella bassissima produttività dell'agricoltura uno degli ostacoli più ardui da superare. E' così, infatti, che le importazioni di cibo hanno determinato seri squilibri nei pagamenti esteri in seguito alla cattiva riuscita del raccolto di un prodotto alimentare di base. L'equilibrio della Bilanci dei Pagamenti è, perciò, in questi paesi un vincolo assai più restrittivo che negli altri. Quanto alle amministrazioni pubbliche, esse sono generalmente meno efficienti di quelle appartenenti al primo gruppo.

Le due recenti crisi internazionali hanno messo chiaramente in luce queste differenze sostanziali. Per valutarne gli effetti distinguendo secondo la diversa struttura conviene ricorrere ad una classificazione che ne riflette gli aspetti più significativi. Il criterio descritto qui di seguito utilizza alcuni rapporti ricavati dalle statistiche internazionali più disponibili. Essi sono:

(i) la quota della produzione manifatturiera nel totale. Questo rapporto misura, grosso modo, il grado di industrializzazione relativa.

(ii) il rapporto tra manufatti esportati ed il totale delle esportazioni. Per giudicare della struttura di un determinato paese è necessario valutarne la capacità di inserirsi nei flussi del commercio internazionale. E', dunque, utile correggere l'indice precedente con un indicatore che misuri la capacità di esportare.

(iii) la quota degli investimenti nel reddito nazionale. La capacità e la propensione all'investimento sono di cruciale importanza per valutare la capacità di reazione ad una modificata circostanza economica. Questo rapporto

ne è una misura assai approssimata.

Questi tre indici vengono composti in un indicatore di "capacità economica", convenzionalmente chiamato t . Questa operazione presenta delle difficoltà. Per lo scopo della seguente indagine sono stati assegnati dei pesi arbitrari sulla base della considerazione, assai empirica, che il primo dei tre indici è il più importante perchè misura, seppure in modo grossolano, il grado di industrializzazione a cui è associata una struttura economica complessa. Gli altri due indici sono accessori nel senso che correggono il primo per mettere in rilievo la capacità di essere nei mercati internazionali di prodotti manufatti e di promuovere una crescita rapida. I pesi prescelti sono 0,60; 0,20; 0,20. L'indicatore è dunque costruito come somma:

$$(*) \quad t = 0,60 \frac{Y_m}{Y} + 0,20 \frac{E_m}{E} + 0,20 \frac{I}{Y}$$

dove $\frac{Y_m}{Y}$, $\frac{E_m}{E}$ e $\frac{I}{Y}$ si riferiscono a (i), (ii) e (iii) rispettivamente.

La classificazione che ne segue, effettuata su tutti i paesi in via di sviluppo non esportatori di petrolio, è in genere assai diversa da quella normalmente adottata dalle statistiche internazionali. Il calcolo di t è stato effettuato in due momenti diversi: è stata prima considerata la media degli anni 1970-72 in modo da rilevare la situazione precedente alla prima grande recessione internazionale; è stata, poi, costruita la media degli anni 1976-78 in modo da rilevarla prima della seconda crisi iniziata nel 1979-80. In appendice figurano i paesi considerati per la se-

guente indagine ordinati secondo l'indice t nei due periodi. L'addensamento di t intorno a dei valori medi ne suggerisce la ripartizione in due gruppi denominati convenzionalmente: A) Gruppo dei Paesi "Semi-Industriali", B) Gruppo dei Paesi "Intermedi" e C) Gruppo dei Paesi "Più Deboli". Lo sviluppo economico, seppure di natura solo quantitativa, fa variare di per sé l'indice t . In particolare, il grado di industrializzazione misurata con l'indice (i) aumenta in tutti, o quasi, i paesi anche se la distanza relativa dai paesi industrializzati cresce. Nello stesso senso, aumenta quasi per tutti il processo di integrazione nei mercati internazionali. Ne deriva che t si sposta in avanti tanto che i valori che definiscono i gruppi devono essere parimenti aumentati. Nell'elenco dei paesi ne figura soltanto un campione di 24. Esso è stato costruito in modo da renderlo rappresentativo delle varie aree geografiche, includendone i principali paesi, e delle regioni economiche. Così, il subcontinente indiano, l'America Latina, il Sud-Est asiatico, l'Africa Centrale e sub-sahariana, il Medio-Oriente figurano tutti nel campione. Sono stati, invece, sistematicamente esclusi i paesi esportatori di petrolio.

Alcune modificazioni intervengono nella composizione dei gruppi e nel loro ordine tra i due periodi. Le Filippine, ad esempio, uno dei paesi del Sud-Est asiatico più dinamici lascia l'insieme dei paesi "intermedi" per inserirsi in quello dei "semi-industriali". Il Cile, al contrario, a seguito di un vero e proprio processo di de-industrializzazione, precipita al penultimo posto dei paesi del gruppo B) mentre la Turchia e la Thailandia, per effetto di una crescita sostenuta, vi si collocano ai primi posti. Il grup-

C) è invece assai stabile; ad esso appartengono, infatti, molti paesi africani il cui processo di sviluppo è stato seriamente compromesso.

Conviene, ora, fare un breve e sommario raffronto con le classificazioni generalmente utilizzate negli studi macroeconomici concernenti i PVS. Le Nazioni Unite li classificano secondo il reddito pro-capite (tre gruppi: redditi superiori ai 1500\$ redditi tra i 1500 e 500 \$ ed inferiori a 500). Nel gruppo A) figurano paesi normalmente inclusi tra quelli con reddito inferiore ai 500 \$, si tratta dell'India e del Pakistan, come pure tra quelli del gruppo intermedio, nel caso delle Filippine. Nel gruppo B), invece, figurano paesi inclusi tra quelli più abbienti; è il caso del Cile e della Malesia. Tra quelli del gruppo C), infine, ve ne sono alcuni normalmente classificati nei redditi intermedi: Siria, Honduras e Senegal. Per ciò che concerne la categoria dei paesi "Maggiori Esportatori di Manufatti", creata pure dalle Nazioni Unite, essa risulta essere eccessivamente restrittiva dal punto di vista di t (1). Uruguay, Filippine, India e Pakistan ne sono esclusi, mentre quella dei paesi "Meno Sviluppati" include tutti i paesi appartenenti al gruppo C) (2).

(1) - In questa categoria figurano: Argentina, Brasile, Hong-Kong, Corea, Singapore e Taiwan.

(2) - L'elenco è piuttosto lungo. Esso, d'altronde, figura in un qualunque Annuario Statistico delle Nazioni Unite.

Le Crisi Internazionali e le Bilance dei Pagamenti

L'ipotesi formulata nelle pagine precedenti è che la diversa struttura economica dei PVS influisce in maniera cruciale sugli squilibri registrati dalle bilance dei pagamenti. La questione può essere utilmente esaminata facendo riferimento ai due tipi estremi di PVS discussi precedentemente. I paesi "semi-industriali" sono, per definizione, dotati di un robusto settore manifatturiero. Questo, tuttavia, è alimentato oltre che da domanda interna, dalle esportazioni procurate dal luogo specifico occupato nella struttura della divisione internazionale del lavoro. La produzione esportata è, generalmente, costituita da prodotti tessili di massa, elettronica di consumo, vari semilavorati; si tratta, cioè, di produzioni per le quali lo stato della tecnica richiede sia lavoro non particolarmente specializzato che una infrastruttura ed integrazione industriali non particolarmente sofisticate. Per queste ragioni, ed in particolare a causa del basso costo del lavoro misurato in uno "standard" internazionale (ad esempio, il dollaro), questi paesi possono essere descritti, dal punto di vista della competitività internazionale, come sistemi che possiedono un vantaggio relativo rispetto a quelli industrializzati e relativamente ad un numero vasto, e crescente, di produzioni. Questa situazione si traduce in una relazione tra costo e prezzo alla quale il volume delle esportazioni, in un momento dato, è assai sensibile (1).

(1) - Le relazioni che seguono sono tratte da: M. RICOTTILLI, *Two Short-term Models of Developing Countries*. Studi e ricerche dell'Istituto Economico, n. 13, Modena, 1983.

Da quanto precede si evince che le variabili che governano le esportazioni di questo tipo di paesi nel breve periodo sono essenzialmente due: il prezzo praticabile sui mercati internazionali, espresso in una valuta di riserva, e l'andamento dell'economia mondiale. In simboli

$$(1) \quad E_R = E(p_f, t_p) \quad ; \quad \frac{\partial E}{\partial p_f} > 0 \quad ; \quad \frac{\partial E}{\partial t_p} < 0$$

$p_f = \frac{P_f}{P_{Bf}}$ è stato direttamente definito come rapporto tra il prezzo internazionale di riferimento, ossia quello praticabile dai paesi industriali, P_f , e quello dei paesi "semi-industriali", P_{Bf} , espresso nello stesso indice monetario; t_p è un indice della congiuntura internazionale che prende, convenzionalmente, valori compresi tra 0, quando la congiuntura è al suo massimo relativo T_p , e $T_p - T_{p \min}$ quando raggiunge il minimo relativo.

Mentre non occorre aggiungere altro per ciò che concerne la seconda variabile, conviene invece prestare attenzione al prezzo P_{Bf} . I paesi di cui si discute subiscono, naturalmente, il prezzo. Subirlo, tuttavia, implica nel loro caso l'esistenza di un limite invalicabile oltre il quale la loro competitività relativa verrebbe perduta. Al di sotto di questo limite, ossia del prezzo P_f praticato dai paesi industriali, il prezzo P_{Bf} è manipolabile. Nei momenti di tensione congiunturale, quando la domanda mondiale è alta, conviene mantenere il prezzo P_{Bf} vicino anche se inferiore a P_f . Con il cadere della domanda internazionale conviene, invece, sfruttare il margine di competitività a disposizione nel tentativo di frenare la diminuzione delle

vendite. Ne segue che il prezzo di questi paesi è sensibile all'andamento della congiuntura. La seconda variabile a cui P_{Bf} obbedisce è, naturalmente, il prezzo limite. Quando questo aumenta il prezzo delle esportazioni dei paesi "semi-industriali" lo segue anche se, a parità di tutte le altre condizioni, meno che proporzionalmente. In simboli (1):

$$(11) \quad P_{Bf} = P(P_f, t_p); \quad \frac{\partial P}{\partial P_f} > 0, \quad \frac{\partial P}{\partial t_p} < 0$$

Questo comportamento non esclude anzi è associato con una situazione oligopolistica all'interno del paese. Questa relazione che esprime il legame tra prezzo, in moneta locale, ed i costi diretti è, come di consueto, resa da

$$(111) \quad P(P_f, t_p) \cdot e_x = (1 + p_a)(w_m l + P_f e_x m_y B)$$

da cui

$$(1v) \quad (1 + p_a) = \frac{P(P_f, t_p)}{\frac{w_m l}{e_x} + P_f m_y B}$$

ossia, il margine lordo di profitto dipende, per il tramite del prezzo, positivamente dal prezzo limite di riferimento e dall'andamento della congiuntura internazionale. Conviene notare, infine, che il saggio di cambio influisce positivamente, nel caso di una svalutazione, per effetto della diminuzione del costo del lavoro $w_m l / e_x$.

Le esportazioni dei paesi appartenenti all'altro e-

(1) - I simboli sono spiegati in Appendice.

stremo, siano essi produttori di materie prime che esportatori di prodotti tropicali, sono essenzialmente governate dalla domanda proveniente dai paesi industriali; nel primo caso, esse saranno sensibili così come il loro prezzo, all'andamento del ciclo, nel secondo alla domanda, piuttosto stabile e poco elastica rispetto all'andamento dell'attività economica, di beni alimentari. In quest'ultimo caso prezzo e quantità risentono, per ciascun paese, dell'andamento dell'offerta aggregata rispetto ad una domanda generalmente rigida. In simboli e distinguendo con a e b rispettivamente i produttori di materie prime e quelli di prodotti tropicali:

- 1) $E_{Ra} = EC(t_p) \quad \frac{dE}{dt_p} < 0$; $E_{Rb} = E(s)$; $\frac{dE}{ds} > 0$
- 2) $P_a = P(t_p) \quad \frac{dP}{dt_p} < 0$; $P_b = P(s)$; $\frac{dP}{ds} > 0$

dove $s = D - S$, l'eccesso della domanda sull'offerta aggregata.

La posizione dei due gruppi di paesi è, dunque, diversa non solo perchè la forma delle rispettive funzioni, le elasticità rilevanti etc. sono diverse ma anche perchè il primo gruppo dispone di una limitata sovranità per ciò che concerne il prezzo praticato, possibilità generalmente negata al secondo.

Le note teoriche appena esposte indicano che sia la congiuntura che l'inflazione internazionali hanno effetti diversi sui due tipi di paesi. Le variazioni della bilancia commerciale del primo tipo sono infatti determinate nel seguente modo:

$$(v) \quad dB_T = \left[P_{Bf} \frac{\partial E}{\partial t_p} + E_R \frac{\partial P}{\partial t_p} - P_f \frac{\partial E}{\partial P_f} \frac{\partial P}{\partial t_p} \right] dt_p + \\ + \left[\frac{\partial E}{\partial P_f} + E_R \frac{\partial P}{\partial P_f} - P_f \frac{\partial E}{\partial P_f} \frac{\partial P}{\partial P_f} - mY_R \right] dP_f - \\ - mP_f dY_R - P_f Y_R dm$$

dove l'espressione contenuta entro la prima parentesi quadra può essere chiamata "effetto quantità" mentre quella entro la seconda "effetto prezzo".

Ignorando gli effetti dovuti a ragioni direttamente interne, per $dY_R = 0$, un aumento del prezzo di riferimento, dovuto, ad esempio, all'inflazione internazionale, comporta conseguenze sia positive che negative: positive per via di una maggiore competitività delle esportazioni e di maggiori introiti dovuti al loro più alto prezzo, negative per effetto del rincaro delle importazioni. Una congiuntura internazionale negativa, $dt_p > 0$, comporta anch'essa effetti sia positivi che negativi: questi per via della diminuita domanda mondiale, quelli per effetto di diminuzioni competitive del prezzo relativo delle esportazioni.

Come si deduce dall (v) questi paesi non sono privi di difese contro eventuali "shocks" esterni. In ogni caso, questa capacità di reazione comporta un peggioramento dei termini di scambio. In una situazione internazionale in cui si verificano contemporaneamente inflazione e recessione, la bilancia dei pagamenti dovrebbe, dunque, peggiorare, a parità delle altre condizioni, soprattutto per effetto del diminuire del prezzo relativo.

Ben altra è la situazione dell'altro gruppo di paesi. Si esamini la posizione degli esportatori di materie prime.

$$3) dB_T = (P_a \frac{dE}{dt_p} + E_a \frac{dP}{dt_p}) dt_p - mY_R dP_f - P_f m dY_R - Y_R P_f dm$$

Come è del tutto evidente sia $dt_p > 0$ che $dP_f > 0$, singolarmente presi che sommati, arrecano un peggioramento senza ambiguità alla bilancia commerciale. Per ciò che concerne invece i produttori di alimenti tropicali, le variazioni di questi sono date da:

$$4) dB_T = (P_b \frac{dE}{ds} + E_b \frac{dP}{ds}) ds - mY_R dP_f - mP_f dY_R - P_f Y_R dm$$

ossia, negativamente, da eccesso di produzione sulla domanda e dall'aumento del livello generale dei prezzi. Per contro, la congiuntura non influenza sostanzialmente le esportazioni di questo tipo di paesi.

Da quanto detto segue che per i produttori di materie prime gli effetti negativi di "shocks" esterni sono dovuti, in misura maggiore che per il primo gruppo di paesi, al concorso di ambedue le cause, prezzo e congiuntura, mentre i produttori monoculturali di alimenti tropicali soffrono essenzialmente per via delle variazioni del prezzo delle importazioni in situazioni di offerta e di domanda stabili.

La Tavola n.1 raccoglie le informazioni sui 24 paesi considerati nei due periodi in cui gli "shocks" esterni sono stati più forti: ambedue seguono i due aumenti dei prezzi petroliferi (1973-74 e 1979-80). La prima colonna di ciascun periodo misura l'intensità, rapportata al PIL,

del peggioramento della bilancia commerciale dovuto alla somma dei tre fattori esterni: "aumento dei prezzi delle importazioni", "pagamento dei termini di scambio", "caduta della domanda mondiale". Le restanti tre colonne riportano l'importanza relativa dei tre fattori misurata in rapporto al totale. Dalla Tavola risulta immediatamente che gli effetti negativi dei due "shocks" internazionali si ripartiscono tra tutti i paesi quale che sia il gruppo di appartenenza. La loro intensità, tuttavia, dipende dal grado di apertura delle varie economie; così tra i paesi del gruppo A), i più colpiti risultano essere la Corea e la città-stato di Singapore, necessariamente aperta al commercio internazionale, con il 13,5% e 27,9% del PIL rispettivamente. All'altro estremo, l'Etiopia accusa un peggioramento del solo 0,85%. Per ciò che concerne l'intensità relativa lo schema seguente riporta la distribuzione dei vari paesi per gruppi in rapporto all'importanza del fattore "termini-di-scambio" (b/T) nei due periodi:

		b/T ≥ 75%	b/T ≥ 50%	b/T ≥ 25%	> b/T
I° periodo	A	3	1	3	0
	B	0 (2)	3	3	1
	C	0 (2)	1	2	3
II° periodo	A	1	5	2	0
	B	1 (2)	1	2	3
	C	0 (1)	0	4	3

In entrambi, e più nettamente nel secondo che nel primo, la maggioranza dei paesi del gruppo A) accusa un peggioramento dei termini di scambio la cui intensità è superiore o uguale al 50% del totale. Il contrario dicasi

per i paesi del gruppo C): in entrambi i periodi la maggioranza si colloca in $b/T < 50\%$. I paesi del gruppo "intermedio" B) occupano, per l'appunto una posizione intermedia. Tra parentesi figura il totale dei paesi se fossero inclusi alcuni casi speciali. Si tratta del Cile e del Marocco per il gruppo B) e dell'Etiopia e del Gana per il gruppo C) nel I° periodo, e della Malesia e del Gana per B) e C), rispettivamente, nel II° periodo. In tutti questi casi si registrano delle forti perdite in termini di scambio per effetto della caduta del prezzo, non generalizzato, di una particolare materia prima: del rame nel caso del Cile (1), dei fosfati nel caso del Marocco (2), del cacao nel caso del Gana (3) e della gomma nel caso della Malesia (4).

I risultati che appaiono nello schema concordano dunque con quanto suggerito dall'analisi teorica anche se valutati tenendo conto della complessità delle reazioni effettive dovute alle varie, e differenti da paese a paese, elasticità, delle diverse situazioni di partenza e di alcune caratteristiche specifiche che rendono ciascun paese del tutto singolare.

Nonostante questo, sia nel '74-75 che nel 1980 la crisi si preannuncia nei confronti dei PVS, come d'altra parte, nel mondo industrializzato, con il sommarsi di un aumento generalizzato dei prezzi ed una caduta della domanda effettiva globale. I paesi convenzionalmente "semi-industriali" accusano in ambedue le circostanze il colpo soprat-

(1) - -40% nel 1975

(2) - -29% nel 1975

(3) - -20% nel 1975 e -21% nel 1980

(4) - -10% nel 1980.

tutto attraverso i termini di scambio riuscendo a limitare gli effetti avversi sulle quantità esportate. Mentre i dati relativi ai paesi "intermedi" si rivelano necessariamente eterogenei, i paesi "più deboli" in massima parte produttori di materie prime e di prodotti agricoli lo ricevono distribuito nelle tre categorie classificate. In particolare ma ad eccezione del Gana e dell'Etiopia, l'effetto inflazione è mediamente assai più forte che negli altri gruppi di paesi.

Il Problema dell'Aggiustamento

- Alcune considerazioni teoriche

L'esame dei fattori esterni peggiorativi della bilancia dei pagamenti dei PVS ha permesso una prima definizione della bilancia commerciale. Una discussione esauriente dell'aggiustamento, tuttavia, necessita in linea teorica, di una definizione che includa le transazioni in conto capitale. In effetti, questa aggiunta ha senso analitico se e solo se le autorità e gli operatori di ciascun paese dispongono di strumenti di politica economica od operativi tali da influenzare i movimenti dei capitali. Almeno nel breve periodo, questa non sembra essere la situazione prevalente nella grande maggioranza di tali paesi, anche di quelli inclusi nel gruppo A), ad eccezione di un ristretto numero nei quali esiste una forma più che embrionale di mercato finanziario interno. Questo è, ovviamente, il caso di Singapore e più limitatamente del Sud-Corea, del Brasile e dell'Argentina. In generale, i sistemi monetari sono

privi di transazioni in titoli interni, il deficit eventuale dello Stato viene finanziato con la creazione di moneta della Banca Centrale, sono quasi sempre in vigore controlli più o meno rigidi sulle operazioni in valuta. Le Banche di credito ordinarie agiscono sotto la tutela di quella Centrale attraverso una forma od un'altra di obbligo di riserva e/o massimali sul credito; le eventuali eccedenze in valuta vengono convertite a vista. Conviene notare che, vista la scarsa capacità di sterilizzazione implicita nell'assenza di veri e propri mercati finanziari, la Banca Centrale interviene, attraverso il saggio di remunerazione delle riserve e con provvedimenti amministrativi a che eventuali eccedenze valutarie a breve siano convertite in attività a lungo termine. E' inutile dire, tuttavia, che questo è un problema di assai scarsa importanza per i paesi non esportatori di petrolio con deficit correnti ormai consolidati. Il saggio di cambio, infine, è in molti paesi agganciato ad una moneta o ad un gruppo di monete nei confronti delle aree nelle quali si svolgono la maggioranza delle transazioni esterne.

Da quanto detto segue che i movimenti dei capitali, specialmente dei finanziamenti bancari, dipendono da circostanze esterne, al di fuori del controllo delle autorità del paese in questione. Gli stessi investimenti diretti esterni oltre ad essere una variabile poco "sensibile" nel breve periodo, non sono certo controllabili dalle autorità politiche dei PVS, a meno di considerare come politiche di controllo gli atteggiamenti di apertura agli investimenti stranieri. Conviene, dunque, considerare il flusso netto

dei capitali come una variabile esogena a ciascun sistema e determinata dalla situazione prevalente sui mercati finanziari privati internazionali, dall'ammontare dei crediti pubblici agevolati e dall'aiuto finanziario allo sviluppo.

Le politiche di aggiustamento, dunque, devono fare affidamento quasi esclusivo su modificazioni del sistema reale in modo che venga ridotta la spesa per importazioni, aumentato il volume delle esportazioni od una combinazione delle due. In questo problema, come d'altronde, per tutti gli altri, la posizione dei paesi "semi-industriali" è assai diversa da quella dei produttori di materie prime. Le equazioni (i), (ii) e (v) suggeriscono che le possibilità di intervento per stimolare le esportazioni sono molteplici. Oltre l'effetto, già discusso, di reazione direttamente agli "shocks" esterni attraverso modificazioni competitive del prezzo delle esportazioni, sono possibili, sia pure nel medio periodo, interventi che modifichino le varie elasticità; sia, cioè, quella relativa alle variazioni della domanda internazionale, sia quella relativa alle reazioni del prezzo per effetto della congiuntura e dell'inflazione esterna.

Per ciò che riguarda le importazioni, esistono anche in questo caso diverse possibilità che distinguono questi paesi dagli altri relativamente meno sviluppati. Dalla (v) risulta che

$$(vi) \quad dM = mP_f dY_R + mY_R dR_f + Y_R P_f d_m$$

Il terzo termine di questa somma denota le variazioni nel volume delle importazioni che intervengono per effetto

di variazioni nel fabbisogno medio per unità di PIL. m è un termine composito, soprattutto in paesi con un importante settore industriale ed una complessa articolazione in classi sociali. Per semplicità, m può essere scomposto nel seguente modo

$$(vii) \quad m = \frac{M_R}{Y_R} = m_y + m_w(p_f, e_x)I + m_s(p_f, e_x) \frac{G_L}{Y_R} + y^* + m_S + m_I$$

Sei elementi, dunque, nonostante le estreme semplificazioni. Il primo componente indica il fabbisogno d'importazioni di breve periodo della produzione, il secondo ed il terzo, la propensione ad importare merci di consumo dei lavoratori industriali e degli addetti al settore pubblico, rispettivamente. Supponendo per semplicità che l'intero consumo di lusso sia importato e questo alimentato dai profitti, il quarto elemento indica le importazioni di prodotti di lusso in proporzione alla quota dei profitti nel reddito nazionale ed alla propensione al consumo dei percettori di questa forma di reddito. Il penultimo elemento è assai complesso da definire con precisione: esso, tuttavia, è il rapporto tra importazioni alimentari (necessarie) e reddito nazionale. Il numeratore, a sua volta, può essere definito come la differenza tra domanda alimentare di sussistenza, rigida nel breve periodo, ed indipendente dai redditi di ciascuna classe, e la produzione agricola, anch'essa rigida nel breve periodo; m_S può dunque essere definito come variante per il solo effetto del denominatore. L'ultimo elemento dipende direttamente dagli investimenti.

Quale di questi elementi può essere controllato nel breve-medio periodo? Non l'ultimo, giacché richiede profon-

dede modificazioni strutturali. Si può, invece, agire in parte su m_y , diminuendo, ad esempio, le necessità di energia per unità prodotta o, sia su m_w che m_s rendendole più elastiche rispetto alle variazioni di prezzo relativo, migliorando la capacità di produzione, in loco, di beni di consumo di massa per i quali questi paesi sono già "specializzati" ed ancora promuovendo una distribuzione del reddito a sfavore dei profitti. Assai difficile, ad essere realistici, è la possibilità di ridurre la spesa pubblica per stipendi e salari.

Va, infine, considerato il primo addendo dell'equazione (vi), ossia le variazioni addebitabili al reddito nazionale. Per far questo occorre l'equazione aggregata della domanda che può essere scritta, molto semplicemente:

$$(viii) \quad Y_B = \frac{c_s}{1-c_w} \frac{G_b}{s_m} + \frac{1}{1-c_w} G_d + \frac{(1-m_1)}{1-c_w} I + \frac{1}{1-c_w} E_R - \frac{C}{1-c_w} \bar{C}_a$$

dove c_w è la propensione al consumo di prodotti interni dei lavoratori industriali, \bar{C}_a quella degli addetti del settore pubblico, G_d e G_b la spesa pubblica per merci e servizi e per stipendi, rispettivamente, \bar{C}_a la domanda agricola rigida: $\frac{C}{1-c} \bar{C}_a$ è dunque una dispersione. Il Reddito nazionale si ottiene aggiungendo a Y_B , Y_a che esprime il prodotto agricolo nazionale. Ciascuno degli elementi che in (viii) figurano come variabile indipendente, ossia G_b , G_d ed I possono essere dunque in qualche modo influenzati. Se si suppone che I sia una variabile in effetti governata dalla domanda di esportazione e possieda solo una piccola componente autonoma essa risulta non molto controllabile dalle autorità di politica economica. Il realismo, ancora

una volta, suggerisce che la stessa spesa pubblica abbia un profilo assai rigido mentre intervenire sulle propensioni attraverso l'imposizione fiscale può risultare politicamente assai poco consigliabile. Ad ogni modo, il sistema fiscale soprattutto per ciò che riguarda le imposte sul reddito è assai poco funzionante in questi paesi. E' facile concludere sulla base di queste semplici considerazioni che le misure miranti a riduzioni dirette dell'attività economica sono evitate se è possibile operare secondo le altre alternative.

Si compari ora questa situazione con quella dei paesi "agricoli", ossia produttori di materie prime o di prodotti tropicali. L'equazione (vi) è naturalmente valida anche per questi paesi. Ben altra è la composizione di m . Questo può essere posto uguale a:

$$(5) \quad m = m_y + I/Y_R + C_s \frac{G_b/s_m}{Y_R} + m_s$$

Il primo elemento è analogo a quello già visto, a causa tuttavia del tipo di produzione prevalente m_y è assai più rigido. Il secondo elemento indica che l'intera spesa per investimento si traduce in altrettanta importazione. Diminuire, dunque, questa proporzione significa in pratica, ridurre i piani di investimento. Il terzo elemento indica che il consumo degli impiegati del settore pubblico si traduce, in parte, in importazioni secondo una proporzione fissa.

Giacché la spesa pubblica di questi paesi è altrettanto rigida che nell'altro tipo, il terzo elemento della (5) varia in pratica con il variare di Y . m_s ha lo stesso significato che nella (vii), è necessario aggiungere che il

settore di sussistenza di questi paesi è ancora più fragile che negli altri. In pratica, si può agire solo su m_y , operazione, tuttavia, che spesso richiede investimenti aggravando per altri versi la necessità di importazioni.

Rimane da considerare Y_R . I salari del settore esportazioni sono interamente spesi per la sussistenza, non esiste dunque alcun effetto moltiplicativo interno su un non esistente settore industriale. Y_R è in generale identicamente uguale a $Y \equiv Y_a + E(t)$ oppure $Y_a + E(s)$. Essendo il secondo addendo dell'identità dipendente da fattori in generale incontrollabili dalle autorità ed operatori interni, la variazione di Y_R è affidata a quella di Y_a , ossia la produzione di sussistenza in gran parte agricola. L'equazione della domanda relativa al settore agricolo tradizionale è assai semplicemente data da

$$(6) \quad Y_a = \bar{C}_{as} + \bar{c}_{ws} L_p + \bar{c}_{ls} \cdot G_b/s_m - M_s$$

dato che \bar{C}_{as} è l'autoconsumo contadino e \bar{c}_{ls} è incompressibile, per ogni dato valore di M_s , la variazione di Y_a dipende dal volume dell'impiego nel settore delle esportazioni e dalla sussistenza dei lavoratori addetti.

Le considerazioni sin'ora svolte indicano che essendo m assai più rigido nel complesso, per questo tipo di paesi, la possibilità di controllo delle importazioni dipende assai più che negli altri dal controllo di Y_a e dunque dal livello di vita della popolazione salariata, al limite da quella di tutti gli abitanti. Gli investimenti pubblici che costituiscono una parte elevata di I dipendono necessariamente dalla capacità di importare. Questa è, dunque, l'altra parte della domanda interna facilmente controllabile dalle autorità.

L'ipotesi che può, dunque, essere formulata sulla base delle indicazioni suggerite dalla teoria è che il controllo della domanda interna benchè come si è visto concepibile in ambiti assai più ristretti, è uno strumento a cui i paesi appartenenti al gruppo dei meno economicamente forti devono far ricorso più frequentemente e per valori maggiori che negli altri. In questi, la strada dello stimolo alle esportazioni e alla sostituzione delle importazioni è percorribile anche in periodi che non siano definiti da lunghi investimenti strutturali. E' superfluo aggiungere che l'onere di un aggiustamento perseguito attraverso riduzioni nel tenore di vita, già assai precario, e della quota degli investimenti nel reddito nazionale, è enorme soprattutto per quei paesi ai primi stadi dello sviluppo o comunque impegnati in uno sforzo notevole per uscire dalle strettoie di una cronica debolezza strutturale.

- Tendenze generali del processo di aggiustamento

La Tavola n. 2 permette alcune considerazioni su un piano puramente descrittivo circa il processo di aggiustamento dei PVS inclusi nel campione. In essa compaiono le variazioni dei deficit potenziali di ciascun paese, composte dal contributo dei fattori di trend d ed e , ai quali è aggiunta la variazione delle partite non commerciali, e dell'impatto dei fattori esterni a , b e c . Il risultato di questa operazione può essere considerato, con qualche forzatura, come la situazione sulla quale è necessario agire. L'accostamento con la colonna in cui sono riportate le variazioni dovute a fattori di intervento interni, di

promozione delle esportazioni, di sostituzione delle importazioni e di limitazione della domanda, consente una valutazione del processo di aggiustamento e, dunque, della tendenza a ricorrere al finanziamento esterno del saldo della bilancia corrente. L'esercizio è rivolto alla media degli anni 1974-75-76 e poi del 1977-78 e 1979, sono esclusi gli anni più recenti. Le indicazioni della Tavola riguardano, dunque, il primo periodo di acuta crisi internazionale e il seguente periodo di modesta ripresa.

Iniziando, come di consueto, dal gruppo A) di paesi conviene notare che tutti, salvo il Pakistan, si trovavano, nel primo periodo considerato, in una situazione in cui i fattori di trend operavano verso una riduzione del deficit o un miglioramento del sovrappiù (la Tavola n.7 in appendice fornisce i necessari ragguagli), situazione diametralmente capovolta dall'intensità degli "shocks" esterni. Questa situazione di partenza favorevole non ha riscontro negli altri gruppi di paesi: nel gruppo B), quattro paesi su nove accusano un peggioramento; nel gruppo C) tutti, salvo il Mali, un paese sub-sahariano, il quale deve questa dubbia distinzione ad una bassa crescita tendenziale delle importazioni. In definitiva, l'impatto dei fattori esterni è tale da provocare un aumento del deficit potenziale in cinque su sette paesi del gruppo A). Deficit che non viene riassorbito se non in modo assai esiguo per effetto dei fattori di riaggiustamento interni. In due casi, un sovrappiù è tradotto in deficit, ed in uno un deficit viene ulteriormente peggiorato. Lo schema seguente permette una visione sintetica della reazione al peggioramento dei deficit

distribuita per gruppo di paesi e a seconda che sia ulteriormente peggiorativa o correttiva.

Gruppi		ΔT	ΔP	ΔPE_C	ΔPE_P		$\Delta C/A$
					(1)	(2)	
I* periodo	A	1	5	4	1 + 2 = 3		5
	B	4	7	5	3 + 1 = 4		6
	C	7	7	6	1 + 1 = 2		7
II* periodo	A	6	6	4	2 + 1 = 3		7
	B	5	6	4	3 + 2 = 5		4
	C	6	6	2	4 + 2 = 6		7

PE_C = Variazione correttiva

PE_P = Variazione peggiorativa, di cui: (1) riguarda i paesi con variazione di P negativa e (2) riguarda i paesi con P positiva.

Il gruppo B) mostra caratteristiche analoghe nel senso che gli "shocks" esterni peggiorano in tutti i casi una situazione che quattro volte su nove era già in via di deterioramento. In definitiva, sette paesi dei novici inclusi nel gruppo possiedono un deficit potenziale che peggiora. Nonostante questo, i paesi per i quali si verifica una correzione sono solo cinque, mentre tre di quelli che determinano un peggioramento avevano già valori P negativi.

Proseguendo nell'analisi dei tre gruppi si vede come spostandosi da A) a C) passando per B) aumenti sia il numero dei paesi con un deficit potenziale in aumento che quello con risultati correttivi. E', altresì, evidente che né nel caso del primo né in quello del terzo gruppo la correzione è tale da arginare il deficit.

I risultati sin'ora discussi possono considerarsi

del tutto "normali" visto che il periodo 1974-75 è di forte squilibrio soprattutto esterno. Il secondo periodo illustrato dalla Tavola n. 2 ed i cui risultati sono sintetizzati nello schema, presenta notevoli differenze. La più ovvia, naturalmente, è che si affievoliscono gli effetti inflattivi e quelli relativi alla caduta della domanda mondiale. Sarebbe, dunque, lecito supporre che in un periodo di diminuita pressione esterna sulla bilancia dei pagamenti, la maggioranza dei paesi, quale che sia il gruppo di appartenenza, proceda verso un aggiustamento reso più facile da una migliorata situazione economica. Come mostra la colonna dei fattori di trend, tuttavia, i vari deficit peggiorano poiché il trend delle esportazioni, rivisto dopo la profonda crisi del 1974-75, è assai più basso. Questo implica che anche per i paesi del gruppo A) la situazione di partenza si presenta difficile.

La distribuzione presentata dallo schema relativamente al comportamento di aggiustamento è rivelatrice di un atteggiamento giustificabile solo dalla possibilità di ricorrere al finanziamento esterno. Il numero dei paesi che non mostra correzioni della variazione negativa del deficit potenziale, questa volta, aumenta man mano che si passa dal gruppo A) al gruppo C). Aumenta, così, il numero dei paesi con deficit in via di aumento nei due gruppi estremi. Nel gruppo B), i paesi che migliorano la posizione dei propri pagamenti esteri sono tipicamente paesi produttori ed esportatori di caffè: Colombia, Perù, e di gomma come nel caso della Malesia, per i quali il 1978 fu un anno di eccezionali aumenti del prezzo. A parte, dunque, questi paesi, il deficit corrente aumenta in tutti gli altri. In particola-

re, aumenta il numero dei paesi del gruppo A) nei quali il deficit peggiora: circostanza resa possibile dalla facilità di finanziamento esterno. E' interessante notare che questa possibilità di finanziamento è esistita, in qualche misura, anche per i paesi "più deboli". Nel gruppo C) infatti ben quattro paesi con deficit potenziali in aumento, esibiscono un comportamento ulteriormente peggiorativo.

- Le reazioni

Il problema che deve, ora, essere affrontato è quello di esaminare specificamente, le cause del peggioramento o del miglioramento del deficit potenziale. Da questa analisi possono essere tratte indicazioni utili circa gli strumenti utilizzabili per far fronte alla grave crisi internazionale. La sezione precedente ha posto in luce come, in tutto l'arco di tempo che comprende il periodo del primo "shock" e quello della ripresa seguente, sia prevalsa una circostanza in cui è stato possibile il finanziamento di deficit cospicui senza che dovessero essere, in generale, prese delle misure rigorosamente contenitive: è stato, cioè, possibile limitare i danni della violenta recessione del 1974-75. Questa possibilità, tuttavia, non solo non è stata di tutti, ma la stessa capacità di ricorrere a metodi non lesivi del tasso di attività è stata assai diversamente distribuita; in questa si rivela infatti la differenza strutturale delle economie studiate.

Per meglio situare le differenze nel senso delle necessità poste ai vari paesi dalle crisi internazionali, il decennio degli anni '70 è stato suddiviso in quattro periodi: il primo comprende gli anni dal 1971 al 1973, un

periodo di crescita per quasi tutti i PVS, il secondo comprende il culmine della crisi ed il 1976, per determinare le misure prese nell'urgenza della crisi ed immediatamente dopo, il terzo 1977-78 comprende due anni di relativa ripresa, infine il quarto 1979-80 è l'inizio di una seconda crisi internazionale.

L'analisi teorica che precede indica che i paesi "più deboli" sono costretti a ricorrere a politiche di contenimento della domanda interna di più e più frequentemente dei paesi relativamente più sviluppati nonostante che ciò implichi una riduzione dei livelli di vita prossimi alla semplice sussistenza.

La Tavola n. 3 in appendice e la sintesi riportata qui di seguito sembrano confermare questa tesi.

		Restrizione domanda			Promozione esportazioni			Sostituzione importazioni		
		σ_0	σ_1	σ_2	σ_0	σ_1	σ_2	σ_0	σ_1	σ_2
1971-73	A	6	0	1	6	0	1	4	0	3
	B	6	0	3	4	2	3	2	0	7
	C	4	0	4	2	2	4	4	1	3
1974-76	A	4	2	1	4	0	3	1	1	5
	B	4	2	2	6	1	2	4	0	5
	C	2	3	3	3	2	5	2	1	5
1977-78	A	5	2	0	2	0	5	3	2	2
	B	7	1	1	6	0	3	6	1	2
	C	2	1	5	4	0	4	6	1	1
1979-78	A	5	2	1	2	1	5	6	0	2
	B	5	2	1	3	1	5	4	0	4
	C	2	1	5	7	0	1	3	0	5

Legenda: $\sigma_0 \leq 0$; $0 < \sigma_1 \leq 0,5$; $0,5 < \sigma_2 \leq 1,0$

σ esprime il rapporto tra una delle tre reazioni e quella più intensa.

Analizzando la distribuzione dei paesi relativamente all'indice della restrizione della domanda, si può affermare che (i) nel primo periodo la grande maggioranza dei paesi perseguiva politiche espansionistiche, la metà dei paesi del gruppo C), tuttavia, doveva ricorrere a qualche forma restrittiva; (ii) con la crisi internazionale, mentre diminuisce ovunque il numero dei paesi che proseguono su una linea espansionistica, aumenta man mano che ci si sposta da A) a C), il numero dei paesi che devono ricorrere alla limitazione della domanda. Il maggior numero di paesi in cui questa si verifica con intensità superiore al 50% dei tre strumenti teoricamente utilizzabili appartiene al gruppo C); (iii) il terzo periodo, benchè si sia rivelato come di relativa espansione e nel quale si è verificato una possibilità di finanziamento dei deficit, mostra che ciò avviene soprattutto per i paesi del gruppo A) e B), mentre la maggioranza degli appartenenti a C) è costretta a perseverare nella limitazione della domanda. Questo strumento, per di più diventa quello a cui fare maggiore affidamento. (iv) Questa tendenza viene confermata nell'ultimo: mentre un numero notevole degli appartenenti ad A e B hanno ancora un atteggiamento espansivo, cinque paesi su otto del gruppo C) continuano a restringere la domanda.

I dati illustrano, dunque, che i "paesi più deboli" i quali nel periodo precedente la seconda recessione internazionale sembravano aver potuto finanziare i deficit con l'estero in misura crescente, sono in realtà costretti a farlo per il diminuire della quota loro spettante nel commercio internazionale oppure per un aumentato fabbisogno

di importazioni. L'esame delle colonne in cui vengono raccolti i dati relativi alla promozione delle esportazioni ed alla sostituzione delle importazioni permette di precisare questa affermazione. I paesi del gruppo C) mentre riescono nella prima parte del decennio e fino a tutto il 1976 a promuovere le proprie esportazioni, trattasi infatti in gran misura di materie prime e prodotti tropicali, vedono tutti, ad eccezione del Mali, diminuire la propria quota nel commercio internazionale. Contemporaneamente, aumenta di intensità la sostituzione delle importazioni, ossia la diminuzione del fabbisogno. La diminuzione di m. è bene ricordarlo, può avvenire in questi paesi soprattutto ricorrendo ad una diminuzione degli investimenti nel reddito nazionale.

L'analisi della Tavola n. 3 permette ulteriori considerazioni. La promozione delle esportazioni, per la quale non esistevano né un clima economico favorevole né misure appropriate nella prima parte del periodo sia nel gruppo A) che nel B), assume via via maggiore importanza: diventa, soprattutto per il primo gruppo, l'elemento di maggior peso nella variazione positiva del conto corrente. Parallelamente, la sostituzione delle importazioni perde di rilevanza, di nuovo in particolare per il gruppo "dei paesi più sviluppati". Si determina un cambiamento di enfasi dall'una all'altra causa di miglioramento nella situazione dei pagamenti. Come si è già avuto modo di sottolineare ciò non è necessariamente dovuto a precise misure di politica economica, quanto al funzionamento complessivo dell'economia. Ciò nonostante sembra sussistere una relazione inversa tra l'una e l'altra: i paesi per i quali si determina un miglioramento della quota nel commercio internazionale vedono contempora-

neamente aumentare il fabbisogno di importazione e viceversa. Questa relazione inversa è osservata per un minimo di 13 paesi ad un massimo di 16 su 24, nel terzo e quarto periodo rispettivamente.

La spiegazione di tale relazione è evidentemente complessa. Quanto segue è un tentativo, assai parziale, di stabilire alcune connessioni e dunque, un abbozzo di spiegazione che richiedono ulteriori indagini e prove statistiche. La Tavola n. 4 associa i saggi di crescita, in tre periodi, di ciascun paese con le due cause di miglioramento. L'associazione è effettuata solo per quei paesi in cui sussiste una chiara relazione inversa, ossia per i quali emerge uno dei due elementi senza ambiguità. I periodi prescelti sono quelli, nel decennio considerato, non turbati da forti crisi economiche: sono grosso modo i periodi di espansione. In tutti i periodi riportati, e progressivamente sempre più, il saggio di crescita che, mediamente, i paesi promotori delle esportazioni registrano è più alto sia di quelli sostitutori di importazioni che di quello dell'intero campione e di tutti i paesi non esportatori di petrolio. Ancora più interessante è il cambiamento dell'intensità della crescita che interviene in quei paesi in cui avviene uno spostamento dall'una all'altra causa. Come si è già avuto modo di notare, il numero dei paesi "promotori di esportazioni" aumenta nel tempo, concentrandosi però nei soli paesi dei gruppi A) e B). Quelli appartenenti al gruppo C), al contrario, assumono un assetto "sostitutore di importazioni". In tutti quei paesi in cui il cambiamento avviene dalla "promozione" alla "sostituzione" si verifica una notevole accelerazione della crescita. Ciò avviene per tutti i paesi, salvo per la Malesia il cui saggio rimane

stabile, e per la Colombia in cui si registra una flessione. Il contrario avviene per quei paesi che seguono, o sono costretti a seguire, la strada inversa. Il saggio diminuisce ad eccezione del caso del Cile dove un'accelerazione ha luogo, e della Tanzania in cui è stabile. Sembra dunque sussistere una relazione positiva tra saggio di crescita e "promozione delle esportazioni".

Questa, tuttavia, non è l'unica relazione che lo studio della Tavola n. 3 assieme alle altre lascia trasparire. In tutti i paesi in cui avviene un cambiamento nel senso della promozione alle esportazioni (1), si stabilisce una tendenza al peggioramento della bilancia dei pagamenti in conto corrente. L'inverso si verifica nel caso dei paesi in cui il cambiamento avviene nel senso della "sostituzione delle importazioni". Sembra, dunque, che un più alto saggio di crescita associato con la prima delle "strategie" di miglioramento comporti un peggioramento nel conto con l'estero. Perché questa relazione venga rigorosamente documentata occorrono ulteriori indagini ed approfondimenti statistici. Se ne può, tuttavia, tentare una spiegazione teorica in accordo con il modello interpretativo proposto.

Il senso delle relazioni stabilite è il seguente: i paesi che creino un clima favorevole all'aumento tendenziale della loro quota nel commercio internazionale, in particolare in quelli in cui siano sancite politiche esplicitamente di promozione delle esportazioni, determinano contemporaneamente una situazione in cui aumenta il fabbisogno tendenziale di importazioni. Se la maggior enfasi

(1) - Singapore, Uruguay, Argentina, Filippine, Pakistan, Thailandia, Malesia, Colombia, Paraguay, Mali, India.

verso l'esportazione si accompagna con più alti saggi di crescita del PIL, essa tuttavia, comporta tendenzialmente un peggioramento nella parte corrente della Bilancia dei Pagamenti. Dall'analisi svolta è emerso, inoltre, che tutti i paesi in cui avviene il cambiamento favorevole alla "promozione delle esportazioni" appartengono ai gruppi A) e B), al primo in maggioranza, con l'unica eccezione del Mali.

I paesi di cui trattasi appartengono ai paesi "semi-industriali" o al gruppo degli "intermedi". Essi sono, tipicamente, economie fortemente dualistiche: accanto ad un settore definibile per convenzione moderno (vedasi le pagine precedenti) sussiste un settore "tradizionale", precipuamente ma non solo agricolo, il quale riceve una parte cospicua della domanda di consumo di base. Esso provvede, dunque, una parte, ancora grande nei PVS, del fondo salari. In queste economie in cui la domanda interna cresce lentamente per effetto stesso del sottosviluppo, un alto saggio di crescita è ottenibile solo per effetto del crearsi di un vantaggio relativo in termini di competitività internazionale che permetta il collegamento con l'espansione dei mercati internazionali. Il settore "moderno" orientato verso le esportazioni ed il solo a beneficiare delle politiche che promuovono queste ultime, cresce normalmente ad un saggio superiore a quello medio per l'intera economia. Non solo, nella misura in cui vengono conquistati nuovi mercati per effetto del vantaggio di cui si è detto, questi settori e le economie a cui appartengono, possono svilupparsi più rapidamente dell'economia internazionale nel suo complesso.

Il fabbisogno di importazioni di questo settore è più elevato che nel resto dell'economia; lo è, soprattutto, se il ritmo di investimento accompagna il ritmo di crescita

della produzione giacché questa parte della domanda effettiva ha un contenuto molto alto di importazioni per via dei beni capitali non prodotti in loco. Lo svilupparsi di questo settore rispetto al resto dell'economia comporta delle importazioni crescenti ad un ritmo sempre più elevato. A questo deve aggiungersi l'effetto moltiplicativo che viene generato. I redditi, nei fatti i salari, pagati nel settore "moderno" si espandono in accordo con il volume della produzione, così come la domanda che essi generano. Quest'ultima, tuttavia, è spesa nei settori più arretrati: prodotti agricoli, abitazione, trasporti.

Come è noto, i settori "più arretrati", per l'appunto, crescono meno rapidamente degli altri per motivi intorno ai quali esiste una vasta letteratura; questo problema, d'altronde, costituisce uno degli ostacoli più ardui allo sviluppo di tutti i PVS. Questo implica che l'inevitabile squilibrio tra domanda aggregata ed offerta aggregata comporta sia un'inflazione strisciante che una distorsione dei consumi verso i prodotti del settore moderno assieme ad un crescente fabbisogno di importazioni di base: tra le quali, troppo spesso, trovasi il cibo.

Questo ragionamento può essere percorso, in senso inverso, nel caso di paesi in cui prevalga un clima di "sostituzione delle importazioni". Ciò, in breve, implica che gli investimenti vengano rivolti principalmente per sviluppare settori non necessariamente guidati dalle esportazioni. In linea di principio, è sempre possibile trovare un sentiero di crescita che renda compatibili i due diversi sistemi. Nei fatti, tuttavia, quei paesi che per motivi connessi

con le difficoltà nei pagamenti con l'estero si trovino a promuovere produzioni locali sostitutive e dunque ad esaurire in questo modo un fondo di investimenti limitato principalmente dalla capacità di importare, vedono una parte crescente dell'offerta aggregata dipendere dalla crescita della domanda interna che è più lenta di quella esterna. Una migliore situazione nella bilancia dei pagamenti si accompagna, dunque, nel breve periodo ad un saggio di crescita inferiore.

Il finanziamento del deficit e la struttura economica

L'associazione tra struttura economica e variazioni del saldo corrente della Bilancia dei pagamenti può essere discussa relativamente al finanziamento dei risultati negativi. La Tavola n. 6 aggrega i flussi finanziari a seconda dei gruppi di paesi costruiti con l'indice t. Essa non è esaustiva di tutte le voci che rientrano nella definizione "movimenti di capitale", sono esclusi, infatti, gli investimenti diretti che obbediscono a criteri diversi dai flussi puramente finanziari. Questi ultimi rispecchiano la posizione di un determinato paese rispetto alla creazione complessiva di liquidità internazionale, ai crediti sia di natura pubblica che di natura privata.

I dati confermano i risultati dell'analisi circa la possibilità di finanziamento contenuti nella sezione precedente. Nel periodo del primo "shock" petrolifero, infatti, i deficit aumentano più rapidamente dei finanziamenti com-

pletivi: circa di cinque volte tra il 1973 ed il 1975 per i primi contro 2,5 in media per i secondi e, in pratica, per tutti i gruppi. Nel periodo che segue, tuttavia, sono le fonti finanziarie ad aumentare più rapidamente dei deficit; ma sia le prime che i secondi a saggi assai diversi a seconda del gruppo di appartenenza. Tra il 1975 ed il 1978, i deficit dei primi due gruppi A) e B) si riducono rispettivamente del 31% e del 15%, mentre i finanziamenti esterni aumentano di 1,25 e 2,8 volte rispettivamente. Nel caso dei paesi del gruppo C), invece, il deficit aggregato continua ad aumentare, del 30%, così come aumentano i finanziamenti seppure ad un ritmo più elevato, di 2,3 volte nell'intero periodo. In definitiva, dunque, mentre per quest'ultimo gruppo di paesi è stato solo possibile ricostituire le riserve dopo la forte riduzione del 1975, per i primi due gruppi ed in particolare per il gruppo A), vi è un notevole accumulo di riserve internazionali. Lo stesso fenomeno sembra ripetersi con il secondo "shock"; di nuovo i deficit crescono assai più rapidamente delle fonti finanziarie. Va, tuttavia, notato che queste ultime crescono meno rapidamente che nel primo periodo aprendo, dunque, una crisi dei pagamenti esteri senza precedenti.

La relazione tra finanziamento e strutture risulta assai compiuta in rapporto alle fonti. Una semplice occhiata alla Tavola è sufficiente per rilevarne le caratteristiche principali: (1) i flussi ufficiali, ossia i crediti intergovernativi a fondo perduto o con agevolazioni di vario genere, costituiscono di gran lunga la fonte principale,

in rapporto al deficit corrente, dei paesi del gruppo C), (ii) la situazione è diametralmente opposta nel caso del gruppo A), dove la fonte più importante, sempre in relazione al deficit, è costituita dai Flussi Privati; (iii) il gruppo B) invece presenta una struttura di finanziamento assai più equilibrata, seppure variabile nel tempo, per la quale esso viene ripartito su tutte le voci riportate, con una lieve prevalenza di Flussi Privati.

E' un corollario di questi enunciati che il mercato finanziario internazionale sia quasi del tutto inaccessibile ai paesi definiti "più deboli". I Flussi Privati nel loro caso sono una parte minima, in rapporto al deficit, del finanziamento complessivo. La Tavola n. 5 ce ne dà una conferma puntuale. Essa contiene i dati relativi ai prestiti in Eurodivise, relativamente agli impegni lordi, dal 1973 al 1981 e mostra come questi, rapportati ai deficit in conto corrente, siano importanti soprattutto nei paesi del gruppo A), meno nel B) e siano trascurabili nel C). Se ciò è vero in rapporto al saldo corrente lo è ancora di più in termini assoluti: in questo senso, il gruppo A) assorbe un volume di eurocrediti quattro volte maggiore del gruppo B) nel 1975 e tre volte nel 1980. Per il gruppo C) esso, se era trascurabile in termini relativi, è irrisorio in termini assoluti: nel 1981 la punta massima dell'intero periodo considerato esso ammonta a soli 175,4 milioni di dollari. Le due tavole sono, dunque, assai istruttive circa la pretesa efficienza dei mercati privati nel riciclare i sovrappiù petroliferi. E' poi, necessario, aggiungere che la distribuzione all'interno di ogni gruppo è assai ineguale: nel gruppo A) il Brasile assorbe nel 1980 quasi il 50% del totale, seguito dall'Argentina con il 21%; nel

gruppo B) la Malesia, nello stesso anno, ha ottenuto il 27% ed il Cile il 23%.

Un'altra caratteristica di rilievo del finanziamento desumibile dalla Tavola n. 6 è il crescere del ruolo dei flussi a breve termine. In questo caso, tuttavia, il profilo temporale è spiccatamente ciclico, avendo carattere di finanziamento d'urgenza. Gli stessi flussi a breve mostrano una relazione gerarchica con la struttura: il loro peso è mediamente maggiore nei paesi del gruppo A), meno negli altri, riflettendo evidentemente la spiccata propensione dei mercati privati a concedere credito ai paesi relativamente più industrializzati.

Conclusioni

La tesi fondamentale di questo saggio è che la possibilità e la capacità di aggiustamento dei PVS agli squilibri esterni siano funzione della struttura economica. Questa è oggi, dopo una lunga crisi internazionale, assai diversa tanto che l'aggregazione in un unico gruppo, chiamato "PVS", si presenta come una operazione largamente ingiustificata. La diversità strutturale dà luogo ad un funzionamento della economia assai differente e tale da costituire interessi specifici a volte molto contrastanti; il fallimento di numerosi negoziati internazionali ne sono una testimonianza.

Nelle pagine precedenti è stata proposta una classificazione di PVS fondata su indici che registrino alcune caratteristiche fondamentali delle diversità strutturali.

Questi indici, tratti dalle statistiche internazionali più diffuse, danno luogo ad un indicatore composito sulla base del quale un campione di 24 paesi è stato riportato in tre gruppi chiamati convenzionalmente: A) Paesi "semi-industriali", B) "Paesi Intermedi", C) "Paesi più deboli". Per le due classi estreme sono state enunciate le fondamentali relazioni, di breve termine, che determinano le possibilità di aggiustamento agli squilibri esterni. Si tratta essenzialmente, delle funzioni di esportazione e di importazione e l'equazione della domanda aggregata.

Utilizzando un metodo di decomposizione aritmetica delle variazioni del saldo corrente, è stata valutata la diversità degli effetti degli squilibri esterni a seconda che si manifestino come "effetto inflazione", "effetto peggioramento dei termini di scambio", ed "effetto diminuzione della domanda mondiale". L'analisi dei dati consente di affermare, in accordo con le ipotesi teoriche, che mentre i paesi del gruppo A) riescono a limitare gli effetti della diminuzione della domanda attraverso variazioni competitive del prezzo delle esportazioni ed, in parte, a trarre vantaggio dal processo inflattivo internazionale, i paesi del gruppo C) assorbono gli effetti negativi dell'una e dell'altro. I paesi del gruppo B) si trovano, appunto, in una posizione intermedia.

Per quanto riguarda le reazioni ai deficit determinatesi nelle due depressioni degli anni '70 ed inizio degli anni '80, i dati indicano un ricorso molto più frequente dei "Paesi più deboli" a misure deflattive, ossia a riduzio-

ne della domanda interna. I paesi "semi-industriali" riescono più facilmente a modificare il funzionamento interno nel senso o dell'aumento della propria quota di commercio mondiale, "promozione di esportazione", o della diminuzione del proprio fabbisogno di importazioni, "sostituzione di importazione". Tra l'una e l'altra, inoltre, sembra sussistere una relazione inversa. Questa può essere spiegata tramite l'associazione tra "promozione delle esportazioni", rapidi saggi di crescita del prodotto aggregato e tendenza a deficit correnti più elevati che nel caso di reazioni "sostitutive di importazioni". Il nesso cruciale è costituito dal funzionamento di economie fortemente dualistiche quali sono quelle dei PVS.

Infine, la diversità strutturale risulta essere associata con una profonda differenziazione nelle fonti di finanziamento dei deficit. Mentre nel gruppo A) sono i mercati finanziari privati a costituire il flusso finanziario più cospicuo, nel gruppo C) sono i flussi ufficiali di natura pubblica, l'Assistenza allo sviluppo, a provvedere il sostegno più importante. I mercati finanziari sono, dunque, accessibili ad un ristretto numero di paesi il cui sviluppo è, per molti versi, un fatto acquisito. I dati suggeriscono allora, che la liquidità internazionale necessaria al sostegno dei piani di sviluppo, soprattutto di quei paesi agli inizi del processo, deve necessariamente essere affidata ad istituzioni pubbliche il cui funzionamento sia drasticamente diverso da quello dell'intermediazione privata. Ciò implica, a sua volta, una profonda riforma nel sistema monetario internazionale.

Classificazione dei Paesi

I) 1970-1972

A) Paesi "semi-industriali": $0,60 < t \leq 0,99$	t
1. Repubblica di Corea	0,99
2. Singapore	0,85
3. Argentina	0,78
4. Pakistan	0,70
5. India	0,67
6. Brasile	0,67
7. Uruguay	0,63

B) Paesi "intermedi": $0,40 < t \leq 0,60$

	t
1. Cile	0,59
2. Filippine	0,58
3. Colombia	0,54
4. Perù	0,52
5. Turchia	0,49
6. Thailandia	0,47
7. Paraguay	0,45
8. Marocco	0,44
9. Malesia	0,44

C) Paesi "più deboli": $0 \leq t \leq 0,40$

	t
1. Mali	0,40
2. Senegal	0,40
3. Siria	0,36
4. Honduras	0,34
5. Kenia	0,34
6. Tanzania	0,32
7. Gana	0,29
8. Etiopia	0,28

II) 1976-1978

A) Paesi "semi-industriali": $0,65 < t \leq 1,25$	t
1. Repubblica di Corea	1,25
2. Singapore	0,97
3. Argentina	0,84
4. Uruguay	0,84
5. Brasile	0,83
6. Filippine	0,71
7. Pakistan	0,71
8. India	0,70

B) Paesi "intermedi": $0,45 < t \leq 0,65$

	t
1. Turchia	0,65
2. Thailandia	0,61
3. Colombia	0,61
4. Perù	0,57
5. Malesia	0,55
6. Marocco	0,53
7. Cile	0,53
8. Paraguay	0,48

C) Paesi "più deboli": $0 \leq t \leq 0,45$

	t
1. Siria	0,42
2. Honduras	0,41
3. Senegal	0,41
4. Kenia	0,40
5. Mali	0,33
6. Gana	0,32
7. Tanzania	0,30
8. Etiopia	0,25

Fonte: UNCTAD SECRETARIAT

Tavola n. 1 - Contributo dei fattori esterni alla variazione del deficit corrente⁽¹⁾
(in percentuale del PIL)

PAESI	MEDIE ANNI 1974-1975				1980			
	T	a/T	b/T	c/T	T	a/T	b/T	c/T
COREA	13,5	0,1	0,3	0,6	6,7	0,1	0,4	0,5
SINGAPORE	27,9	0,3	0,3	0,4	23,3	0,2	0,6	0,2
URUGUAY	2,7	0,0	0,8	0,2	3,6	0,4	0,5	0,1
ARGENTINA	0,8	-0,3	0,9	0,4	0,6	0,3	0,5	0,2
BRASILE	2,8	0,4	0,3	0,3	2,3	0,0	0,9	0,1
FILIPPINE	4,0	0,4	0,3	0,3	3,8	0,3	0,6	0,1
PAKISTAN	3,8	0,3	0,5	0,2	2,5	0,6	0,3	0,1
INDIA	1,2	0,1	0,8	0,1	1,9	0,4	0,5	0,1
TURCHIA	2,6	0,7	0,2	0,1	2,3	0,6	0,3	0,1
TAILANDIA	4,4	0,2	0,3	0,5	2,7	0,5	0,3	0,2
COLOMBIA	1,5	0,1	0,6	0,3	0,3	0,7	0,0	0,3
PERU*	3,1	0,2	0,7	0,1	-1,9	0,3	0,8	-0,1
MALESIA	6,8	-0,1	0,6	0,5	0,1	-16,0	8,0	8,0
MAROCCO	-0,8	-2,2	3,7	-0,5	2,7	0,8	0,2	0,0
CILE	10,5	-0,4	1,1	0,3	1,7	0,7	-0,1	0,4
PARAGUAY	1,4	0,0	0,4	0,8	2,4	0,3	0,6	0,1
SIRIA	2,5	0,3	-0,7	0,4	0,5	7,6	-7,2	0,6
HONDURAS	5,0	0,1	0,5	0,4	2,5	0,5	0,2	0,3
SENEGAL	1,9	1,1	-0,2	-0,1	5,7	0,8	0,2	0,0
KENYA	5,0	0,5	0,4	0,1	4,8	0,5	0,4	0,1
MALI	6,1	0,7	0,1	0,2	5,1	0,6	0,3	0,1
GANNA	-1,8	-0,6	1,2	0,4	0,9	-0,3	1,8	-0,3
TANZANIA	3,9	0,7	0,4	-0,1	3,0	0,6	0,4	0,0
ETIOPIA	0,8	-0,1	0,8	0,2	1,6	0,6	0,4	0,0

(1) Il segno meno indica una diminuzione del deficit

Fonte: Elaborazione su dati UNCTAD

a = "effetto inflazione"; b = "effetto termini di scambio"; c = "effetto diminuzione domanda estera".

Tavola n. 2 - Variazioni dei deficit potenziali ed effettivi⁽¹⁾ (in percentuale del PIL)

PAESI	1974 - 1975 - 1976					1977 - 1978 - 1979				
	ΔT	ΔS	ΔP	ΔPE	ΔC/A	ΔT	ΔS	ΔP	ΔPE	ΔC/A
COREA	-3,10	7,9	4,8	-3,0	1,8	0,9	0,3	1,1	1,2	2,3
SINGAPORE	-18,9	17,4	-1,5	2,8	1,3	14,4	1,1	15,5	-14,2	1,3
ARGENTINA	-3,1	0,8	-2,3	1,9	-0,4	2,2	0,0	2,2	-2,0	0,2
PAKISTAN	1,5	2,3	3,8	0,8	3,0	-1,8	1,1	-0,7	1,3	0,6
INDIA	-0,6	0,7	0,1	-0,8	-0,7	0,3	0,2	0,5	-0,1	0,4
BRASILE	-0,3	1,3	1,0	0,9	1,9	1,5	0,2	1,7	-1,1	0,6
URUGUAY	-0,5	1,6	1,1	-0,1	1,0	0,5	0,9	1,4	0,7	2,1
CILE	0,8	5,3	8,1	-8,3	-2,2	4,4	-0,3	4,1	0,0	4,1
FILIPPINE	-1,0	3,0	2,0	1,9	3,9	0,3	0,0	0,3	0,2	0,5
COLOMBIA	1,9	-0,4	1,5	-1,9	-0,4	-1,4	0,4	-1,0	0,5	-0,5
PERU*	-8,9	1,6	-7,3	11,9	4,7	-4,6	-0,8	-5,4	-0,6	-6,0
TURCHIA	-0,7	1,6	0,9	2,6	3,5	-0,8	0,9	0,1	-1,0	-0,9
TAILANDIA	-1,7	3,3	1,8	-0,6	0,9	2,7	1,1	3,8	-1,1	2,7
PARAGUAY	1,9	0,7	2,6	-1,1	1,5	0,7	0,6	1,3	0,6	1,9
MALESIA	-2,3	2,1	-0,2	-0,7	-0,9	5,0	-4,5	0,5	-1,4	-0,9
MAROCCO	2,4	0,2	2,6	2,6	5,2	-3,4	2,8	-1,4	2,0	-0,6
MALI	-3,5	2,6	-0,9	1,8	0,9	1,9	2,9	4,8	2,1	6,9
SENEGAL	1,4	1,5	2,9	-2,9	-0,0	2,0	-0,2	1,8	2,6	4,4
SIRIA	7,8	0,1	7,9	0,1	8,0	0,8	1,7	2,5	-1,3	1,2
HONDURAS	6,0	1,3	7,3	-2,9	5,6	0,5	-0,4	0,1	1,7	1,8
KENYA	2,7	1,7	4,5	-4,0	-0,5	2,2	0,9	3,1	-0,3	2,8
TANZANIA	0,3	1,1	1,4	-0,9	0,5	0,7	1,7	2,4	1,5	3,9
GANNA	6,0	-1,2	-4,8	-1,7	3,1	-1,5	-2,0	-3,5	2,6	-0,9
ETIOPIA	4,8	-0,2	4,6	-2,8	1,8	-1,7	0,5	-3,2	2,0	0,8

* solo fino al 1976.

(1) Il segno meno indica una diminuzione del deficit

Fonte: elaborazione su dati UNCTAD

Legenda: ΔT = -d-e-c; ΔS = a-b-c; ΔP = ΔS + ΔT; ΔPE = -(f-g-h); ΔC/A = variazione del deficit - ΔP - ΔPE

i simboli sono spiegati a pag. 5 - 7

Tavola n. 3 - Intensità delle misure di aggiustamento: variazioni del deficit corrente ⁽¹⁾ (medie in % del PIL)

PAESI	1971-1973			1974-1976			1977-1978			1979-1980		
	f	g	h	f	g	h	f	g	h	f	g	h
COREA	-1,4	-3,5	0,1	2,1	0,5	0,4	0,6	1,1	-0,7	-6,6	0,0	4,2
SINGAPORE	-10,5	-1,9	-6,7	-1,5	-0,3	-1,6	9,4	1,0	4,6	32,1	-13,1	4,7
URUGUAY	-1,0	0,7	0,6	-0,8	0,5	0,3	1,2	-0,3	-0,2	2,0	-3,5	-1,7
BRASILE	0,4	-0,8	-0,2	0,4	-0,5	-0,8	-0,6	1,9	-0,3	0,2	2,6	-0,1
ARGENTINA	-1,0	-0,1	-0,1	-2,2	0,3	-0,1	1,8	0,8	0,2	1,0	-2,1	0,2
FILIPPINE	0,1	0,7	0,4	-2,4	0,4	0,2	-0,1	0,6	-0,1	1,6	1,0	-0,2
PAKISTAN	-0,1	2,8	0,0	-1,4	2,1	0,1	-1,0	-0,2	0,0	0,9	-2,7	-0,1
INDIA	-0,5	0,9	0,0	0,4	0,4	0,0	0,5	-0,3	0,0	-0,2	-0,7	0,0
TAILANDIA	-2,4	0,8	-0,1	-1,7	2,2	0,2	1,1	0,1	0,0	2,5	-1,6	0,1
TURCHIA	0,7	-0,1	0,0	0,1	-2,2	-0,3	-0,2	-0,4	-0,1	-0,5	2,0	1,3
PERU'	-1,5	1,8	-0,4	-6,7	-4,3	-0,9	-4,0	0,2	0,1	0,0	1,8	0,4
NALESIA	-3,4	4,4	-0,7	-0,3	1,8	-0,6	3,2	-1,8	-0,2	8,3	-9,2	-0,2
MAROCOCO	0,6	1,0	0,9	-0,4	-2,3	0,1	-0,3	-1,9	-1,0	0,7	2,2	-0,1
CILE	2,0	-3,6	-0,8	6,4	-3,4	5,3	-1,1	-0,1	1,8	-3,8	4,2	-2,7
COLOMBIA	0,4	1,3	-0,2	-0,5	2,5	-0,2	-1,6	0,0	-0,1	1,5	-0,8	-0,1
PARAGUAY	-0,2	0,8	0,6	0,1	0,7	0,3	1,2	-0,3	-0,9	0,5	-0,2	-2,1
HONDURAS	0,9	3,8	-0,8	-3,0	3,7	3,9	-4,8	0,8	1,1	-2,7	2,4	0,0
SENEGAL	-0,2	-0,5	0,7	4,0	2,0	-3,2	2,7	-3,7	-1,6	-3,1	-4,3	2,3
KENYA	1,5	-1,9	-1,1	0,8	3,0	0,4	-0,1	-0,8	0,4	-1,8	1,9	1,4
HALI	0,2	0,2	1,1	-2,1	-0,9	1,0	2,4	-0,8	-0,9	0,2	-3,6	-3,0
GHANA	9,0	-5,0	4,8	8,8	-6,7	5,7	2,4	-8,0	2,3	-0,9	-0,4	0,3
TANZANIA	4,0	-3,1	-0,4	-0,7	1,1	0,5	3,4	-0,3	0,4	-2,6	2,7	0,8
ETIOPIA	1,1	1,1	-0,3	0,3	2,0	0,4	-4,2	0,1	1,0	-1,3	0,5	0,6
SIRIA	-2,5	2,5	3,5	0,6	1,6	-2,3	-1,0	-5,0	0,6	-0,8	1,1	1,6

(1) Il segno meno indica una diminuzione del deficit

Fonte: Elaborazione su dati UNCTAD

Legenda: f - promozione esportazioni; g - sostituzione importazioni; h - restrizione domanda interna.

Tavola n. 4 - Saggi di crescita dei PIL (percentuali)

PAESI	PROMOTORI ESPORTAZIONI			SOSTITUTORI IMPORTAZIONI			ALTRI		
	1970-74	1977-78	1978-79	1970-74	1977-78	1978-79	1970-74	1977-78	1978-79
COREA	-	-	-	-	-	-	10,0	11,3	7,1
SINGAPORE	-	8,6	9,4	-	-	-	11,2	-	-
URUGUAY	-	6,3	8,5	-0,2	-	-	-	-	-
BRASILE	11,8	-	-	-	4,8	6,7	-	-	-
ARGENTINA	-	-3,7	12,0	3,8	-	-	-	-	-
FILIPPINE	-	-	7,5	8,8	6,2	-	-	-	-
PAKISTAN	-	-	8,4	4,5	-	-	-	3,9	-
INDIA	-	6,8	-	1,3	-	-	-	-	-4,6
TAILANDIA	-	10,1	6,1	6,3	-	-	-	-	-
TURCHIA	6,8	-	-	-	-	-0,9	-	2,8	-
PERU'	-	-	-	6,0	-1,8	3,8	-	-	-
NALESIA	-	9,3	8,0	9,4	-	-	-	-	-
MAROCOCO	-	-	-	-	-	-	4,1	2,4	4,0
CILE	1,6	-	-	-	-	-	-	8,2	8,3
COLOMBIA	-	-	5,1	6,8	-	-	-	9,0	-
PARAGUAY	-	10,8	10,7	6,8	-	-	-	-	-
HONDURAS	-	-	-	3,6	5,1	11,1	-	-	-
SENEGAL	-	-	-	-	-	-	0,8	-13,2	7,5
KENYA	7,4	-	-	-	-	2,0	-	7,4	-
HALI	-	5,8	4,0	-	-	-	0,4	-	-
GHANA	8,3	4,5	-	-	-	-	-	-	-7,6
TANZANIA	4,3	5,8	-	-	-	5,5	-	-	-
ETIOPIA	-	-	-	-	5,2	4,8	1,2	-	-
SIRIA	-	-	-	10,0	-	5,3	-	8,7	-
PAESI NON ESPORT. DI PETROLIO	-	-	-	-	-	-	6,0	4,7	4,0

Fonte: UNCTAD: Handbook of International Trade and Development Statistics.

Tavola n. 5 - Prestiti in Eurodivise ⁽¹⁾. Milioni di dollari.

PAESI	1973	1975	1978	1979	1980	1981
COREA	48,2	325,7	1603,5	2693,6	2036,7	3174,4
SINGAPORE	-	-	100,0	449,2	280,0	314,2
URUGUAY	-	130,0	230,0	5,0	111,0	167,0
ARGENTINA	87,3	34,4	1298,0	2107,3	2389,5	2864,0
BRASILE	822,1	2119,8	4920,5	6498,2	5278,6	7269,6
FILIPPINE	178,5	253,1	1463,4	1773,9	1276,7	1141,3
PAKISTAN	-	7,5	-	124,3	79,0	206,0
INDIA	10,0	-	75,0	50,0	79,0	1043,0
TOTALE	1146,1	2870,5	9690,4	1791,5	11530,5	16178,5
TOTALE/C/A	0,41	0,21	1,03	0,57	0,40	0,60
TURCHIA	-	-	-	-	-	-
TAILANDIA	-	5,0	185,5	296,6	874,8	718,3
COLOMBIA	170,0	118,5	75,0	888,4	661,9	1023,1
PERU*	-	-	-	7,0	-	84,6
MALESIA	-	425,0	931,9	197,3	1082,5	1475,0
MAROCCO	-	200,0	666,7	590,2	450,0	543,2
CILE	-	-	1141,0	682,5	919,3	2305,0
PARAGUAY	-	-	-	7,0	-	84,6
TOTALE	170,0	746,5	2000,1	2681,0	3968,3	6262,8
TOTALE/C/A	-	0,13	0,41	0,61	0,39	0,34
SIRIA	-	-	-	-	-	-
HONDURAS	-	-	-	101,0	35,0	24,2
SENEGAL	65,0	20,0	60,0	-	-	7,5
KENYA	4,5	-	-	212,0	10,0	115,0
MALI	-	-	-	-	-	-
GANA	-	-	21,5	-	4,2	28,7
TANZANIA	-	-	-	24,0	-	-
ETIOPIA	-	-	-	14,0	-	-
TOTALE	69,5	20,0	81,5	351,0	49,2	175,4
TOTALE/C/A	0,15	0,01	0,03	0,09	0,01	0,03

(1) Impegni lordi

Fonte: Financial Statistics Monthly O.E.C.D.

Tavola n. 6 - flussi finanziari (milioni di dollari) ¹⁾

FLUSSI	1973	1975	1977	1978	1979	1980
A. Paesi "semi-industriali"	5847	10806	7628	13479	17221	20425
- Flussi ufficiali	1517	2746	2028	2180	2227	2398
	(54)	(20)	(44)	(29)	(9)	(8)
- Flussi privati	2889	2740	3533	6973	8093	7929
	(103)	(20)	(77)	(74)	(34)	(28)
- Flussi multilaterali	933	1769	1542	2588	2126	3179
	(33)	(13)	(36)	(26)	(9)	(11)
- Flussi a breve	508	3551	524	1739	4776	6919
	(18)	(26)	(11)	(18)	(20)	(24)
- Deficit corrente	2795	13672	4592	9408	24038	28826
B. Paesi "intermedi"	856	2101	4622	5931	7024	8615
- Flussi ufficiali	520	893	1047	1190	2086	2102
	(-)	(16)	(15)	(24)	(20)	(11)
- Flussi privati	396	634	1054	2096	3057	2668
	(-)	(11)	(15)	(43)	(30)	(14)
- Flussi multilaterali	297	544	881	996	1289	1040
	(-)	(9)	(13)	(20)	(13)	(6)
- Flussi a breve	-356	30	1640	1649	592	2806
	(-)	(0)	(24)	(34)	(6)	(15)
- Deficit corrente	- 11	5742	6795	4878	10226	18420
C. Paesi "più deboli"	761	1979	2942	4597	4131	5578
- Flussi ufficiali	538	1270	1634	3189	2732	3491
	(116)	(63)	(77)	(117)	(70)	(71)
- Flussi privati	81	43	517	260	398	352
	(17)	(2)	(24)	(9)	(10)	(7)
- Flussi multilaterali	204	470	482	870	895	942
	(44)	(23)	(23)	(32)	(23)	(19)
- Flussi a breve	-60	196	308	278	106	793
	(-)	(10)	(14)	(10)	(3)	(18)
- Deficit corrente	463	2000	2134	2717	3900	4920

Note

a) Flussi ufficiali. Sono i flussi provenienti sia dai paesi OCSE che OPEC sulla base di accordi bilaterali tra governi. Questa voce comprende tutti i flussi denominati Assistenza per lo Sviluppo ma non i crediti all'esportazione. Comprende anche i crediti governativi con o senza elementi di sussidio.

b) Flussi privati. Includono i crediti privati a medio e lungo termine.

c) Flussi multilaterali. Sono i flussi erogati dalle agenzie internazionali intergovernative come Banca Mondiale, Fondo Arabo, CEE etc.

d) Flussi a breve termine: crediti con scadenza fino ad un anno.

E' necessario avvertire che le voci sopraindicate non sono strettamente comparabili. Ciò perchè le fonti di rilevazione sono diverse. Quelle relative a a e c sono i paesi da cui originano i flussi, quella relativa a d sono, invece, i paesi dove i flussi sono destinati. Il rischio di duplicazioni è, perciò, molto alto. Il totale riportato per ciascun gruppo di paesi è, dunque, puramente indicativo.

Fonti: a-b-c: O.E.C.D. Development Cooperation 1982, The Chairman's Report.

d: I.N.F. Balance of Payments Yearbook.

(1) tra parentesi figura il rapporto tra il flusso ed il deficit corrente

Tavola n. 7 - Saldo della bilancia dei pagamenti in conto corrente (milioni di dollari)

PAESI	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
COREA	-911,7	-419,1	-342,1	-2095,0	-1926,9	-460,7	-44,4	-1098,0	-4195,1	-5375,3	-4500,9
SINGAPORE	-735,2	-500,5	-531,7	-1033,1	-687,2	-607,3	-319,9	-613,5	-998,7	-1586,6	-1745,2
ARGENTINA	-387,2	-222,6	699,8	117,9	-1285,8	659,2	1132,5	1849,2	-520,7	-4783,1	-3972,6
PAKISTAN	-	-285,5	-110,9	-981,4	1175,3	-891,3	-884,1	-813,8	-1280,4	-1154,5	-1303,0
INDIA	-782,3	-315,9	-644,9	-893,6	-325,4	1178,8	1741,9	219,1	-565,9	-	-
BRASILE	-1657,9	-1713,3	-2174,4	-7559,8	-6997,1	-6548,4	-5109,1	-7033,7	-10471,7	-12834,4	-11775,1
URUGUAY	-72,4	47,2	18,1	-136,3	-197,8	-82,4	-171,6	-132,7	-362,5	-715,8	-469,7
CILE	-201,6	-473,4	-288,5	-300,7	-497,8	132,8	-566,2	-1109,3	-1206,7	-2023,9	-4869,9
FILIPPINE	-102,3	-102,1	337,4	-362,0	-1077,0	-1221,5	-937,5	-1282,0	-1687,4	-2176,2	-2469,1
COLOMBIA	-488,5	-216,1	-77,5	-382,4	-126,3	192,8	435,5	294,2	689,7	-644,3	-1969,2
PERU	-89,2	-84,1	-300,4	-751,8	-1573,5	-1248,0	-977,2	-250,4	608,5	-74,2	-1685,0
TURCHIA	-45,1	108,8	594,9	-473,8	-1550,5	-1915,3	-3069,4	-1176,9	-1325,8	-3001,3	-1687,4
TAILANDIA	-2011,6	-80,3	-73,9	-113,0	-630,1	-458,3	-1110,3	-1186,9	-2121,5	-2207,4	-2669,6
PARAGUAY	-25,7	-9,2	-19,4	-54,7	-85,2	-71,8	-59,2	-118,1	-210,2	-283,5	-377,6
MALESIA	-125,4	-254,1	90,8	-550,8	-508,7	572,6	422,6	83,9	958,7	-385,3	-2933,8
MAROCCO	-94,3	17,4	83,2	196,0	-562,2	-1403,9	-1870,4	-1394,7	-1563,3	-1531,9	-1942,2
IRAN	-28,0	-38,2	-82,7	-142,0	-153,7	-84,3	-57,6	-199,7	-220,0	-233,8	-237,6
SENEGAL	-93,7	-75,2	-179,5	-151,7	-179,1	-184,6	-158,8	-347,6	-	-	-
SIRIA	-79,2	-16,3	-25,0	-248,9	-560,9	-1174,1	-1310,0	-747,4	-719,6	-1524,1	-2328,8
HONDURAS	-26,4	-16,0	-38,0	-122,9	-125,1	-114,8	-139,1	-170,0	-205,4	-330,7	-321,3
KENYA	-182,9	-107,6	-164,6	-353,0	-289,3	-158,4	-33,7	-735,4	-554,9	-1098,0	-814,6
TANZANIA	-102,1	-76,1	-126,8	-345,9	-320,8	-77,7	-187,0	-817,0	-489,8	-678,6	-
GHANA	-154,9	92,1	107,9	-199,3	-2,7	-105,1	-144,4	-109,3	181,0	-165,6	-292,3
ETIOPIA	-58,2	-6,6	81,2	21,8	-71,8	-68,7	-123,6	-173,7	-153,1	-280,9	-298,2

Fonte: Handbook of International Trade and Development Statistics, UNCTAD, 1983.

Simboli delle equazioni

 E_R = Esportazioni dei "Paesi semi-industriali, in termini reali P_f = Livello del prezzo internazionale, in valuta P_{Bf} = Prezzo delle esportazioni dei "Paesi semi-industriali", in valuta. t_p = Indice del ciclo internazionale e_x = Saggio di cambio p_a = Margine di profitto w_m = Salario monetario m_{yB} = Fabbisogno di importazione del settore manifatturiero nei "Paesi semi-industriali" l = Quantità unitaria di lavoro nel settore manifatturiero E_{Ra} = Esportazioni di materie prime, in termini reali E_{Rb} = Esportazioni di prodotti tropicali, in termini reali P_a = Prezzo delle materie prime, in valuta P_b = Prezzo di prodotti tropicali, in valuta m = Fabbisogno di importazione per unità di prodotto nazionale lordo m_y = Fabbisogno diretto di importazione per unità di produzione M = Importazioni in valore E = Esportazioni in valore m_1 = Fabbisogno di importazione per investimento Y_a = Prodotto agricolo

21

Secondo Rolfo

L'automazione delle lavorazioni meccaniche
nei paesi dell'est europeo

Intervento al Convegno ASEC
Torino, ottobre 1984

6800

i. Premessa

Le produzioni industriali sono solitamente suddivise in due grandi gruppi in base alla tipologia dei flussi in entrata e in uscita riscontrabili nelle unità produttive:

- produzioni di tipo continuo
- produzioni di tipo discreto.

Al primo tipo fanno capo la siderurgia, la chimica-petrochimica, l'industria cartaria, mentre nell'altro gruppo rientrano ovviamente tutta la meccanica, il settore dei mezzi di trasporto, l'elettromeccanica e l'elettronica.

Questa distinzione, certamente non raffinata, è importante da un punto di vista dell'automazione dei processi produttivi perchè costituisce lo spartiacque tra le applicazioni dell'elettronica nelle produzioni industriali. Ulteriori divisioni sono ancora possibili all'interno dei processi discreti in relazione al ciclo tecnologico con la possibilità di distinguere ad esempio tra automazione rigida e automazione flessibile, tuttavia la scarsa conoscenza che in occidente si ha della tecnologia diffusa nell'area COMECON e soprattutto dei suoi risvolti economici, ci ha indotti a concentrare la nostra analisi sull'automazione delle lavorazioni meccaniche. Tale accezione di tipo tecnico è ovviamente più ampia delle definizioni del settore economico della meccanica. Questa scelta è stata determinata dal fatto che è così possibile seguire l'evoluzione tecnica dell'automazione in questo campo e cogliere la differenza e i ritardi dello sviluppo industriale dell'Unione Sovietica o degli altri

paesi est-europei rispetto ai comportamenti osservati nell'industria occidentale.

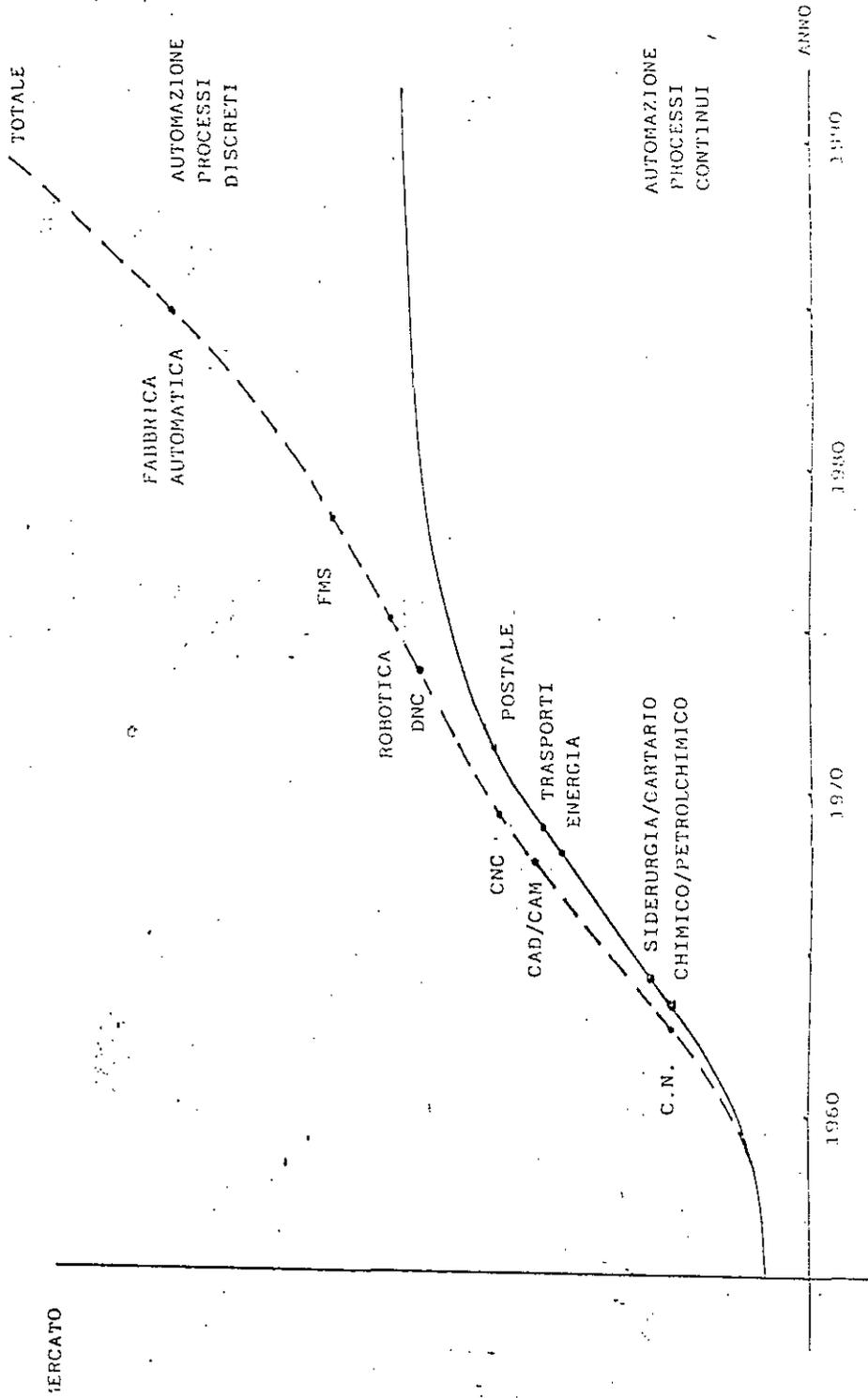
Scopo di questa relazione è di analizzare come i vari paesi dell'Europa orientale si sono mossi lungo questo cammino di progresso tecnico-scientifico segnato da una serie di tappe che possono essere prese come punti intermedi di osservazione.

La tesi di fondo che emerge, certamente non nuova, è che il modello economico sovietico svolge un ruolo perverso nella diffusione dell'innovazione tecnologica in questi paesi. A questo vincolo purtroppo sono state opposte soluzioni contingenti come l'acquisto di tecnologie dell'occidente. Tali soluzioni se opportune nel breve periodo per colmare un gap tecnologico specifico, certamente non possono dimostrarsi efficaci nè su un periodo più lungo in cui l'evoluzione tecnologica proceda per fasi non distinte, ma anzi strettamente connesse, nè in un ambito così vasto come quello delle lavorazioni meccaniche.

Le tappe dello sviluppo tecnologico sono quelle ormai accettate e diffuse nella letteratura tecnica ed economica occidentale. Pur potendovi essere qualche disaccordo sull'anno preciso di introduzione di talune innovazioni sul mercato, tuttavia esiste una sostanziale accelerazione di questa progressione tecnologica.

Non sempre facile è per contro l'individuazione temporale nei paesi dell'est a causa della generale scarsità di informazioni su questi argomenti, aggravata da una voluta reticenza nel caso di consistenti ritardi.

AUTOMAZIONE INDUSTRIALE
EVOLUZIONE DEL MERCATO E DELLE TECNOLOGIE



FONTE:

C.Castellano, Il settore dell'automazione industriale, in "L'Industria", n.2, aprile-giugno 1984

Poichè a queste difficoltà si aggiunge anche un problema di corretto ed omogeneo uso di termini tecnici, si è preferito in questa sede limitare al minimo gli aspetti quantitativi dell'analisi per concentrare invece l'attenzione su altri aspetti più qualitativi e, ci pare, più rispondenti agli obiettivi prefissati.

2. Le motivazioni del processo di automazione nell'industria meccanica est-europea

Nel corso degli anni '70 quasi tutti i paesi europei del COMECON si sono lanciati in ambiziosi programmi tendenti ad incrementare il grado di automazione nell'industria attraverso un uso intenso e razionale della tecnologia microelettronica.

Alla base di questa politica innovatrice si pone spesso in occidente il problema della scarsità di manodopera. E' noto infatti come con gli anni '70 molti paesi siano entrati in una fase acuta di riduzione della manodopera disponibile, tendenzialmente destinata ad aggravarsi in relazione al calo demografico ormai comune in tutto il vecchio continente europeo.

Tale problema, benchè importante, non può tuttavia essere considerato l'elemento motore del processo innovativo. (1) Altri fattori entrano in gioco dal momento in cui le economie socialiste si aprono sempre più agli scambi internazionali. La necessità per molti paesi di mantenere e/o aumentare i flussi di export verso il mondo occidentale impone l'adeguamento della loro produzione agli standards qualitativi e ai ritmi evolutivi occidentali. Per far questo tuttavia i paesi est-europei sono costretti a procedere al rinnovamento del loro apparato produttivo con macchinari più sofisticati in grado di consentire significativi incrementi di produttività e qualità. Benchè tale processo non sia sempre lineare (2), tuttavia esso rappresenta una necessità inderogabile soprattutto per i paesi esportatori di beni strumentali, costretti a fronteggiare la concorrenzialità dei NIC a fronte di una domanda sempre più qualificata, anche nel terzo mondo.

A fronte di questa spinta esterna tuttavia la motivazione interna più ricorrente pare quella sintetizzata dal termine tedesco "zeitfaktor" (3). In esso si ricomprendono tutta una serie di riduzioni nei tempi di lavorazione, di attesa,

(1) Cfr. EE presses hard for Western Automation, in "Business Eastern Europe", 29-VII-1983.

(2) Si veda ad es. il caso degli acquisti ungheresi di macchine di seconda mano: Selling second hand machinery to Hungary, in "Business Eastern Europe", 25-V-1984.

(3) Cfr. H.D.Haustein, Zur Strategie der flexiblen Automatisierung: Die rechnergestützte Entwicklung und ihre Produktivitätswirkung, in "Wirtschaftswissenschaft", n. 7, 1983.

di preparazione, stoccaggio, e gestione, manutenzione che costituiscono il grande successo dell'introduzione dell'elettronica nella produzione meccanica. In sostanza il fattore temporale viene visto come il punto qualificante dell'incremento di produttività consentito dalla nuova tecnologia, mentre il discorso della flessibilità produttiva pare ancora in ombra in paesi caratterizzati in fondo da produzioni di grandi serie e scarsamente legati alle esigenze del mercato. Il concetto di flessibilità non ha ancora una sua dignità autonoma, ma è visto in termini di possibilità di ridurre i tempi nel passaggio da una produzione all'altra e quindi di aumentare le quantità prodotte.

Questi paesi hanno del resto grosse difficoltà a gestire un apparato produttivo in cui pesano negativamente mancanza di legami con il mercato e strutture burocratiche. Una riprova implicita di tale situazione viene da un brano del discorso di Erich Honecker alla 5ª Sessione del Comitato Centrale del SED nel 1982:

"L'economia odierna dipende molto più di prima dal fattore temporale. Non solo la singola fase di lavoro ma l'intero processo produttivo devono procedere più velocemente. Come stanno le cose nella maggior parte delle imprese dell'industria di trasformazione? Fabbricare un prodotto richiede minuti o ore... Tuttavia dalla commessa di produzione alla consegna passano settimane e talvolta mesi. Con questa grossa discrepanza noi perdiamo efficacia in marchi e in valuta. Porvi

rimedio comporta una organizzazione razionale dalla preparazione fino all'esecuzione della produzione e alla consegna della mercè". (4)

A fronte di questa analisi, certamente non sospetta, e per di più riferita al paese sicuramente più avanzato da un punto di vista tecnico dell'intera area socialista, il processo di introduzione dell'automazione nell'economia e nell'industria meccanica in particolare acquista una nuova connotazione. In un sistema economico di tipo sovietico caratterizzato da una forte resistenza delle strutture economico-sociali a cambiamenti sostanziali (le fallite riforme ne sono una conferma) l'innovazione tecnica diventa l'unica forma di cambiamento possibile sia per i suoi presunti caratteri di neutralità politica sia per altre motivazioni che vanno dal prestigio nazionale all'efficienza economica, alla competitività internazionale. Nel caso specifico dell'automazione delle lavorazioni meccaniche, tale ruolo risulta rafforzato dall'estensione di queste innovazioni nel tempo (secondo varie tappe) e nel tessuto industriale.

(4) Brano riportato da H.D.Haustein, Zur strategie...op.cit.

3. CN e CNC

Le prime macchine utensili a controllo numerico (CN) sono comparse sul mercato occidentale a metà degli anni '50 ma la loro diffusione è avvenuta solo nel decennio successivo. Per i paesi dell'Est è estremamente difficile risalire ai primi tentativi di sviluppo originali in questo campo: solo per l'URSS è stata fatta in occidente un'analisi accurata. (5)

Ancora oggi non si conosce il livello e la qualità del parco MU/CN nell'area socialista, nè la quantità e i tipi prodotti. Quello che è certo è che tutti i paesi, tranne la DDR e Cecoslovacchia, hanno una bilancia commerciale negativa nel comparto macchine utensili, dovuta probabilmente all'importazione dall'occidente di macchinari a più elevato contenuto tecnologico e quindi più cari rispetto a quelli esportati. In realtà il discorso è estremamente delicato e varia notevolmente da paese a paese.

Dati aggiornati relativi alla produzione di MU/CN sono disponibili solo per l'Unione Sovietica, che risulterebbe il maggior produttore mondiale, ma molti in occidente dubitano sui criteri classificatori adottati dai sovietici. Comunque

(5) Cfr. M.J.Berry e J.Cooper, Machine-Tools, in The technological level of Soviet industry, London e New Haven, Yale University Press, 1977; J.Grant, Soviet Machine Tools: Lagging Technology and Rising Imports, in Soviet Economy in a Time of Change, 96th US Congress, Joint Economic Committee, Washington, 1979.

ne risulta una produzione alquanto limitata in termini relativi: poco più del 3% sul totale delle MU ad asportazione prodotte contro una percentuale che per il Giappone sfiora il 50%.

Più vicini alle medie occidentali sono sicuramente quei paesi come DDR, Cecoslovacchia e Ungheria per i quali è possibile ricavare dalla stampa notizie riguardanti il crescente peso delle MU/CN nell'export del comparto. (6) Poiché l'export copre una parte considerevole della produzione è possibile fare in tal modo delle caute valutazioni sull'incidenza di questi tipi di macchine sulla produzione complessiva.

In realtà tutti i paesi dell'Europa orientale sono partiti con notevole ritardo nell'applicazione dei CN. Per questo hanno fatto largo ricorso alla tecnologia occidentale sia tramite acquisti diretti di macchine a CN, sia, i paesi con una buona base di partenza, con accordi di produzione su licenza e cooperazione. In queste operazioni sono state coinvolte tutte le maggiori imprese europee (7) e verso la fine del decennio scorso anche giapponesi. Scarsa sembra essere stata la cooperazione all'interno del COMECON: solo l'URSS pare essersi avvantaggiata all'inizio degli anni

(6) Per l'Ungheria si veda ad es. M. Losoncz, The Hungarian Machine-Tool industry in the world, in "Marketing in Hungary", n. 4, 1983.

(7) Indicazioni sulle imprese occidentali coinvolte in questi accordi sono rintracciabili in "Business Eastern Europe", 7-XII-79 per l'URSS; S.R., L'elettronica in Romania, in "Est-Ovest", n.1, 1983, per la Romania.

'70 dell'aiuto tedesco orientale per superare il gap relativo alle tecnologie di base (semiconduttori e circuiti integrati). Lo stesso ritardo è rilevabile anche per i controlli numerici computerizzati (CNC): le prime macchine dotate di CNC sono state presentate dalla DDR alla fiera di Lipsia del 1979. (8) Da allora la stessa strategia vista per i CN ha consentito ai produttori est-europei di effettuare questo salto tecnologico. Proprio le macchine esposte a Lipsia costituiscono un buon indicatore della rapida diffusione del CNC nell'area COMECON: già, nel 1980 il numero di MU/CNC esposte era superiore a quello delle più tradizionali MU/CN la cui presenza si è andata riducendo fino quasi a scomparire nelle ultime edizioni.

I maggiori e più qualificati produttori di CN e CNC risultano essere DDR (VEB Numerik), Ungheria (Vilati, EMG e SZTAKI), Romania (IEA). Questi stessi paesi tuttavia sono spesso costretti ad applicare sulle proprie macchine vendute all'estero dei CN occidentali. Le motivazioni di questa scelta degli utilizzatori finali sono sostanzialmente quattro:

- livello tecnologico superiore dei CN occidentali
- possibilità di collegamenti con macchine e apparecchiature già disponibili presso l'utilizzatore
- possibilità di ricevere una adeguata assistenza tecnica
- maggiore adattabilità alle esigenze del cliente.

(8) Cfr. R.Lewald, East Bloc: flexible automation, in "American Machinist", maggio 1981.

Si tratta in sostanza di elementi di debolezza delle imprese est-eurobee riconducibili a:

- scollegamento tra centri di ricerca e industria
- eccessiva frammentazione dell'offerta con troppi modelli prodotti in serie limitata (9)
- mancanza di una efficace rete di assistenza tecnica post-vendita all'estero.

PRODUZIONE SOVIETICA DI MACCHINE UTENSILI
(unità)

	1978	1979	1980
M.U. asportazione	236.000	231.000	216.000
di cui MU/CN	7.300	7.937	8.848
M.U. deformazione	55.400	55.200	57.100

Fonte: NMTBA su fonti sovietiche

(9) In Ungheria ad es. ciascuno dei tre gruppi costruttori di MU utilizza propri CN.

4. Robot

La robotica è certamente il comparto che all'interno dell'automazione delle lavorazioni meccaniche ha ricevuto il maggior sostegno da parte dei governi est-europei. Infatti benchè formalmente all'interno del COMECON lo sviluppo della robotica sia stato affidato alla Bulgaria, ogni paese si è lanciato in questo comparto di cui sono state individuate le enormi potenzialità applicativa anche in settori diversi dalla meccanica.

Nonostante il ritardo con cui sono arrivati alla costruzione di robot industriali, i programmi nazionali sono tutti molto ambiziosi, anche se in molti casi sono dipendenti dall'apporto tecnologico occidentale.

La Bulgaria, pur non avendo alle spalle una tradizione meccanica ha programmato per l'attuale piano quinquennale la produzione di 3.500 robot parte dei quali destinati all'esportazione. Specializzata in questo comparto è l'impresa Beroe (gruppo IZOT) di Stara-Zagora. (10) Ancora più ambiziosi i programmi della Germania orientale. Pur essendo partiti praticamente da zero nel 1978, i tre maggiori gruppi della meccanica strumentale producono ora una vasta gamma di robot per diversi usi. Obiettivo dichiarato è l'installazione entro il 1985 di 45.000 unità, anche se secondo la terminologia occidentale solo 10-12.000 possono essere considerati veri

(10) Per maggiori dettagli sui robot bulgari v. S. Rolfo, Alcuni aspetti dell'automazione delle lavorazioni meccaniche nei paesi dell'Europa orientale, in "Dossier Osservatorio", n. 3, 1980 (Milano, Reseau, 12-XII-1980).

e propri robot, trattandosi le altre unità di semplici manipolatori. (11) Più modesti i piani cecoslovacchi che prevedono una produzione per il periodo 1981-85 di 3.000 robot e manipolatori (12). Contrariamente alla Polonia che ha fatto ricorso alla tecnologia occidentale (Asea e Unimation) (13) la Cecoslovacchia si basa su una stretta cooperazione con l'URSS che dovrebbe consentirle di allargare la gamma, attualmente di 8 tipi, tutti progettati dall'istituto di ricerca VUKOV di Preslov. D'altro canto la stessa Cecoslovacchia fornisce (insieme alla Bulgaria) robot all'Unione Sovietica. Quest'ultima infatti benchè abbia programmato per il 1990 l'entrata in servizio di 100.000 robot e manipolatori non riesce a far fronte alla domanda interna. Degli oltre 100 modelli di robots sovietici solo 30 sono prodotti in serie. Gli altri costituiscono esemplari di studio o adattamenti a singole esigenze. Quel che è più grave tuttavia è che risultano particolarmente carenti i robot per applicazioni in fonderia o adatti alla manipolazione di semilavorati di particolari dimensioni e pesi. E' questa la conseguenza della scarsa o nulla cooperazione tra enti di ricerca e industria presente in tutta l'area socialista, ma particolarmente grave per la robotica in URSS e Polonia. Esiste quindi

(11) Sul problema v. DDR-Roboter: Geschwindigkeit von Perfektionismus, in "Ost-Wirtschaft Report", n.2, 17-I-1983; K.Krakat, Einsatz von Robbies nicht effektiv genug, in "Computerwoche", n.12, 18-III-1983 e dello stesso autore, Zur Entwicklung Produktion und zum Einsatz von Industrierobotern in der DDR, "FS-Analysen", n.1, 1981.

un'offerta di prodotti spesso sofisticati e tecnologicamente avanzati ma non in grado di coprire le esigenze particolari, e talvolta modeste, della domanda. Ciò provoca evidentemente dei ritardi nel processo di innovazione di singole imprese o di interi settori, ritardi che possono essere solo parzialmente coperti con importazioni dall'occidente.

5. Sistemi CAD-CAM

I paesi dell'est europeo stanno arrivando solo ora ai sistemi CAD-CAM. Ciò è dovuto al fatto che solo alla fine degli anni '70 sono stati raggiunti nell'area del COMECON alcune condizioni tecnologiche indispensabili quali: (14)

- disponibilità di calcolatori di diversi tipi e capacità compatibili tra di loro anche se prodotti in paesi diversi
- standardizzazione di una serie abbastanza ampia di sottosistemi a seguito di programmi di specializzazione e divisione del lavoro
- produzione in serie di CN e CNC di buona qualità
- capacità di integrazione dei diversi sottosistemi e di

./.. note

(12) Cfr. CSSR: Roboter sollen das Heil bringen, in "Ost-Wirtschaft Report", n. 25-26, 13-XII-1982.

(13) V. J.Buc, Application of Industrial robot for automation in Poland, relazione al seminario UNECE "Innovation in Engineering Industries", Torino, 9-13 giugno 1980.

(14) Cfr. World survey of CAM, a cura di J.Hatvany, Butterworths, 1981.

soluzione dei problemi relativi ad applicazioni industriali soprattutto dal punto di vista soft-ware

- disponibilità di personale qualificato a vari livelli non ancora adeguato agli sviluppi futuri, ma sufficiente per i progetti iniziali.

Non tutti i paesi sono tuttavia presenti in questa area di sviluppo dell'automazione della fabbrica e il loro impegno è indirizzato su scopi e obiettivi differenti.

L'Unione Sovietica ad es. pare concentrata essenzialmente su problemi di architettura di sistema e di pianificazione di processo. L'attività è svolta soprattutto in centri di ricerca (Kiev e Miusk) con prospettive di medio-lungo periodo. Per contro paesi come la Bulgaria e la Cecoslovacchia hanno scelto una strada più applicativa puntando su realizzazioni di sistemi flessibili di produzione (v. oltre).

L'Ungheria dal canto suo si è spinta sui sistemi di informatica grafica ricorrendo anche alla tecnologia occidentale.

Tuttavia è la Germania orientale che si è lanciata decisamente nel segmento CAD con alcuni sistemi costruiti dal VEB Kombinat Robotron nel 1983-84 e destinati soprattutto al disegno e alla progettazione di macchine utensili. (15) Il sistema

(15) Questi sistemi sono stati diffusamente trattati sulle riviste specializzate della DDR, "EOV-Aspekte" (n.1/84) e "Neue Tech. Buro" (n.1/84). In occidente v. K.Krakat, Elektronik Kombinate zeigen Anwenderlösungen, in "Computerwoche", n.15, 6 aprile 1984.

Autero-Rota 1, presentato alla fiera di Lipsia di quest'anno, costituisce l'esempio più avanzato di CAD realizzato nell'est europeo in ambito industriale.

Considerando che nel periodo 1980-1983 il mercato occidentale del CAD-CAM è cresciuto con una media annua del 30% e che nel solo Giappone nel 1983 sono stati venduti sistemi per oltre 500 milioni di dollari, il ritardo dell'Europa orientale in questo campo appare decisamente forte.

6. Automazione flessibile (16)

L'automazione flessibile di lavorazioni meccaniche di piccole e medie serie, rappresentata dall'installazione di sistemi integrati di lavorazione o FMS (Flexible Manufacturing System), è caratterizzata nell'area COMECON da due particolarità. Da un lato infatti essa è rilevabile solo in alcuni paesi (URSS, DDR, Cecoslovacchia e Ungheria) dove le motivazioni al processo di automazione sono più forti ed accompagnate da indubbie capacità tecniche. Dall'altro lato, contrariamente ad altre tappe dell'automazione le realizzazioni di FMS non risultano né posteriori a quelle occidentali, né tributarie della tecnologia importata dall'Europa o dagli Stati Uniti. Si è potuto censire infatti un

(16) Questa parte rientra in una più ampia ricerca condotta dall'Autore sugli FMS nel mondo nell'ambito del Progetto Finalizzato CNR "Tecnologie Meccaniche".

unico caso (17) di acquisto di un FMS in occidente (Francia) da parte della DDR, anche se in una recente intervista un manager tedesco-orientale indicava nella svedese ASEA il fornitore del software utilizzato nelle 3 ultime realizzazioni. Lo stesso paese infatti era conosciuto già a metà degli anni '70 come uno dei pionieri dell'automazione flessibile insieme a Germania occidentale, USA e Giappone. (18) Nel 1976 si contavano nella Germania orientale già 4 sistemi: i 2 modelli Rota realizzati dal Kombinat 7 Oktober e i 2 Prisma realizzati uno dalla WZM Fabrik Auerbach e l'altro dal Kombinat Fritz Heckert. Si tratta di realizzazioni molto eterogenee sia come configurazione tecnica (numero e tipo di macchine utensili) sia come capacità produttiva e flessibilità operativa. Ciò dipende ovviamente dalle differenti esigenze produttive dei committenti che in tutti i casi erano anche fornitori del sistema. Benchè siano state coinvolte numerose imprese e, nel caso del Rota FZ 200, anche una società bulgara, (19) si può quindi parlare di realizzazioni in house da parte di alcuni grandi gruppi della meccanica strumentale tedesco-orientale.

La stessa caratteristica si ritrova anche nelle realizzazioni successive (ad es. PC3 del VFB Umformtechnik di Erfurt)

(17) Cfr. "FMS Update", n.2, febbraio 1984.

(18) V. A. Camera e A. Vettori, Sistemi flessibili di produzione, RTM, Collana di Monografie Tecniche, n. 49, settembre 1978.

(19) La ZSM di Sofia specializzata in strumentazione di controllo.

e negli FMS cecoslovacchi, quasi tutti realizzati e utilizzati da imprese costruttrici di macchine utensili.

In Cecoslovacchia fu lanciato nel 1973 un programma governativo per la diffusione di sistemi automatizzati di lavorazione. Con tale programma, che si dovrebbe concludere quest'anno sono stati realizzati con l'apporto determinante dell'Istituto VUOSO di Praga più di 20 sistemi a differenti livelli di automazione. Di questi tuttavia solo 3 possono essere considerati veri e propri FMS (20).

Altri sistemi infatti pur comprendendo DNC e calcolatori di governo e pur essendo talvolta confusi con il termine FMS, non sono in grado di operare senza presidio, dovendo ricorrere in misura variabile ad una presenza umana costante (21). Purtroppo non sempre è possibile ricavare dalla letteratura tecnica informazioni di questo tipo. Permane una certa incertezza per molti dei sistemi realizzati in Unione Sovietica, Polonia, Bulgaria e Romania. Da un recente articolo di un ricercatore sovietico (22) si ricava addirittura l'impressione che i veri FMS russi siano pochi e ancora in fase di sperimentazione presso Istituti di ricerca ad eccezione dei sistemi installati presso l'impresa di macchine utensili di Ivanova e presso la fabbrica automobilistica Moskwich di Mosca.

(20) Per un esame approfondito di questi sistemi cfr. P. Tomek e J. Zejdeny, FMS in Czechoslovakia, in "The FMS Magazine", gennaio 1984 e degli stessi autori, Machine Technology in Flexible Manufacturing Systems for Prismatic Parts with Automated Flows of Tools, in Proceedings of the 2nd International Conference Flexible Manufacturing Systems, London 26-28 ottobre 1983.

Considerando l'arretratezza nei CN e CNC nei primi anni '70 e la data di inizio dello sviluppo di questi sistemi è probabile che questi paesi abbiano puntato su realizzazioni di notevole complessità, forse più per un impulso di ricerca scientifica, che per reali esigenze produttive. A sostegno di questa tesi si possono citare il ruolo direzionale assunto dai centri di ricerca specie in URSS, Cecoslovacchia e Polonia e il più recente e realistico approccio verso sistemi più piccoli da parte di Ungheria e DDR.

Questi due paesi infatti a partire dal 1983 hanno presentato celle di lavorazione flessibile costituite da 1 o 2 macchine CNC, robot e sistemi di movimentazione automatica, che rappresentano la naturale evoluzione delle capacità acquisite nell'automazione delle lavorazioni meccaniche. Si tratta in sostanza di un passaggio graduale dalla costruzione della singola macchina alla concezione sistemistica necessariamente richiesta dell'inserimento di altri elementi meccanici ed elettronici.

7. Alcune considerazioni conclusive

La scarsità di informazioni, le differenze esistenti tra i vari paesi e la stessa situazione in continua evoluzione rendono difficile la stesura di conclusioni e di prospettive per i prossimi anni.

Da quanto esposto ci pare tuttavia possano essere elaborate alcune considerazioni che si ricollegano alle argomentazioni svolte nel paragrafo 2. Analizzando il processo di automazione meccanica nel COMECON si rileva una sostanziale frattura tra le prime fasi costituite dall'introduzione di mu/CN e dei robot e le tappe più recenti dell'evoluzione tecnologica, costituite dai sistemi CAD-CAM e FMS. Tale frattura coincide infatti con il passaggio dalla macchina al sistema o, in altri termini, dalla macchina come protagonista delle lavorazioni meccaniche alla macchina come componente di un sistema integrato. Questa evoluzione che non è stata indolore neppure in occidente e trova anzi alcuni paesi in difficile posizione, stenta a imporsi nei paesi a economia socialista per alcune loro caratteristiche che cercheremo qui di sintetizzare:

- a) La struttura industriale è caratterizzata in generale da grandi imprese impegnate in produzioni di grandi serie. L'automazione è quindi tendenzialmente rigida e orientata ad aumentare le quantità prodotte. La robotica rappresenta la soluzione tecnica ideale insieme alle linee transfer.

(21) V. anche "American Machinist", febbraio 1983, p. 35.

(22) Y.M. Solomenzew, Technologische Probleme bei der Entwicklung flexibler Fertigungssysteme, in "ZWF", n.2, 1984.

- b) I sistemi di pianificazione sono tuttora basati su elementi quantitativi. La qualità negli obiettivi aziendali è un fattore secondario.
- c) La mancanza di legami con il mercato e di incentivi all'innovazione rendono i dirigenti delle imprese estremamente prudenti di fronte a qualsiasi cambiamento nel processo produttivo. D'altro canto i dirigenti del settore macchine utensili tendono ad imporre la produzione delle macchine più semplici e per loro più redditizie.
- d) L'indipendenza dei centri di ricerca dal mondo produttivo fa sì che questi perseguano spesso obiettivi scientifici scarsamente aderenti alla realtà industriale nazionale e settoriale.
- e) La distinzione esistente in molti paesi tra i vari comparti dell'industria meccanica ed elettronica con tutte le conseguenti separazioni organizzative e strutturali impedisce la creazione di imprese leader con capacità sistemistiche integrate, con possibilità di controllo dei vari componenti elettronici e meccanici e con precise responsabilità nei confronti degli utenti finali.

La conseguenza più evidente di questo stato di cose appare duplice. Da un lato infatti non si può pensare ad un recupero a breve termine del gap tecnologico accumulato nell'automazione delle lavorazioni meccaniche, specie da parte di taluni paesi (tra cui l'URSS). Dall'altro lato proprio le caratteristiche strutturali e produttive delle economie socialiste tendono

ad allontanare le lavorazioni meccaniche in questi paesi da un modello di sviluppo che in occidente è ormai largamente orientato alle produzioni a piccoli lotti con forte richiesta di flessibilità ai cambiamenti del mercato e della tecnologia. Per questo lo sviluppo nell'area COMECON verterà sostanzialmente su un'automazione rigida basata su una diffusione del numero dei robot e delle linee transfer.

Differenziazione rispetto a questa linea di tendenza potranno venire solo dai paesi più evoluti (DDR e Ungheria) da un punto di vista della tecnologia impiegata e dalle strutture economiche esistenti e, forse, dall'Unione Sovietica in relazione ai nuovi investimenti che in alcuni settori saranno lanciati con l'aiuto della tecnologia occidentale.

1° Convegno A.I.S.S.E.C. - Torino, 26 ottobre 1984

C) Problemi dell'industrializzazione nei paesi in via di sviluppo

I PIANI QUINQUENNALI NEI PAESI DEL SUDEST ASIATICO:

VALIDITA' ED INTENTI

di Giorgio STEFANI, Università di Ferrara.

1.- La crisi della pianificazione globale e le nuove idee circa lo sviluppo dei paesi del terzo mondo.

Trent'anni di sforzi per guidare la crescita economica dei "paesi in via di sviluppo" sono bastati per togliere molte illusioni, registrare insuccessi, modificare teorie e rendere meno pretenziosi i pianificatori. Eppure l'idea della pianificazione globale non è morta e non può morire perché occorre pianificare il futuro economico (sia pure in condizioni di incertezza) per tentare di modificare gli insoddisfacenti dati di fatto ed avviare il processo cumulativo di sviluppo (1). Questo tentativo richiede serietà e vari requisiti non facilmente presenti nei/del Terzo mondo, ma viene ufficialmente compiuto da moltissimi governi perché non farlo equivarrebbe^a smentirsi in partenza. Stendere i piani quinquennali è quindi innanzitutto una esigenza di credibilità politica (con il rischio di non essere più creduti se le cose non migliorano). E' anche una richiesta della Banca mondiale e degli altri organismi internazionali per concedere finanziamenti.

(1) "Il piano delinea le concrete linee di condotta che permettono di raggiungere gli obiettivi terminali partendo dalle risorse iniziali, tenendo conto delle risorse economiche intermedie che possono essere importate dall'estero (mediante prestiti o doni) e che possono essere prodotte in patria dalle risorse iniziali mediante il meccanismo degli investimenti interni" (P. SAMUELSON, Economia, ediz. italiana della 11° originale. Zanichelli, Bologna, 1983, p. 698).

L'esperienza di questi trent'anni è tuttavia servita a ridimensionare le attese dall'impiego di questo strumento, a rivedere gli obiettivi e la strumentazione dei piani quinquennali, a ricercare le condizioni per conseguire risultati concreti. Si giunge a capire questa evoluzione cominciando a riflettere sui motivi della crisi che ha attraversato la pianificazione globale negli anni '70 dopo gli entusiasmi degli anni '50 e gli adattamenti degli anni '60.

Vanno colti almeno i seguenti aspetti:

a) Le attese ottimistiche degli anni '50 furono diffuse dalla "cultura occidentale" e più specificatamente dagli economisti di estrazione keynesiana e macroeconomica. Anche se coscienti che le condizioni per sviluppare la produzione ed accrescere le possibilità di occupazione nei paesi in via di sviluppo erano diverse, la tendenza fu di puntare sugli investimenti nell'industria (con variazioni circa la preferenza per l'industria pesante o quella leggera) e sull'uso di avanzate tecnologie. Così venne trascurata l'agricoltura con il risultato di eludere il massimo potenziamento della produzione alimentare indispensabile per la crescente popolazione e vennero pure trascurate le attività artigianali e le piccole imprese che invece restano fonte importante di occupazione e di sostentamento di tanta parte della popolazione urbanizzata.

b) Si credette possibile e necessario partire da un modello macroeconomico (persino ricorrendo alle interdipendenze settoriali delle tabelle a doppia entrata di W. Leontief), tanto che si continuarono a complicare i modelli e le disaggregazioni, mentre l'esperienza provò che le matrici intersettoriali sono troppo "razionali" per questi paesi e che le variabili esogene al sistema (ripercussioni del clima sui raccolti, tecnologie e materie prime importate, mercati monetari internazionali) compromettono queste interrelazioni. L'errore stava non nel ricercare un modello, ma nel credere che partendo da esso tutto il resto venisse di conseguenza, che dagli aggregati si passasse alle disaggregazioni settoriali e subsettoriali, che un modello completo e raffinato valesse di più di uno semplice e grezzo. Ma si affida una macchina complicatissima ad un principiante? Si è pensato alla fondatezza e disponibilità di tutti i dati statistici necessari per applicare siffatti modelli?

c) Si è pensato quasi esclusivamente al quantitativo (i modelli registrano valori quantitativi), cominciando dalla crescita del PNL in moneta, e si è sottovalutata l'importanza degli aspetti qualitativi. Ad esempio si è confidato nell'economia strutturata e si è sottovalutato l'apporto dell'economia informale (1), se non allo sviluppo, almeno alle produzioni elementari ad intenso impiego di lavoro.

La più grave incomprendenza degli aspetti qualitativi riguarda per altro la preparazione di tutti coloro che nel paese devono cooperare per la formulazione ed applicazione di piani, cominciando dalla capacità della burocrazia pubblica (in senso ampio) per finire con l'esecuzione degli interventi a tutti i livelli (2).

d) La conseguenza di questa macromodellistica dello sviluppo è stata la concezione centralizzata della pianificazione, del resto gradita ai giovani governi nazionali usciti dal colonialismo e ansiosi di imporsi sulla periferia

(1) L'economia informale, cioè non strutturata in imprese regolari ma affidata al "lavoratore-imprenditore" isolato o sostenuto dai familiari, è flessibile e connaturata all'ambiente locale, offre molte possibilità di lavoro, sia pure irregolare, e non costa nulla ai governi, i quali anzi la devono quasi ignorare perché opera nella semi-legalità. Senza di essa e con la diffusione delle moderne tecnologie la disoccupazione sarebbe maggiore in questi paesi ove il terziario non è così diffuso come nei paesi ricchi. Questo vale notevolmente per i Paesi del Sea. (Cfr. G. STEFANI, Le città del Sudest asiatico. Bisogni essenziali, squilibri e interventi pubblici. Cedam, Padova, 1984, pp. 19-25).

(2) Spesso i piani quinquennali sono ispirati e redatti con la collaborazione di esperti stranieri, che possono cadere in illusioni o perché non si rendono conto della forza atavica di costumanze e mentalità locali, o perché non ricevono aperti dinieghi, ma silenziose resistenze, o perché non si accorgono di inconfessate incapacità.

"In una perversa applicazione della legge di Parkinson, i modelli che accompagnano questi piani sono cresciuti in sofisticazione in corrispondenza alla capacità degli esperti della World Bank di concepirli; essi raramente sono basati su una collettiva valutazione della capacità dei funzionari dei paesi in via di sviluppo di capirli ed usarli". I funzionari anziani non amano farsi spiegare da sottoposti specialisti o da tecnici stranieri questi modelli (W. LOEKER, J.P. POWELSON, The Economics of Development and Distribution. Hartcourt Brace Jovanovich, New York, 1981, p. 48).

talvolta irrequieta. Perciò, anche quando il piano quinquennale era concepito correttamente ed appropriatamente, la sua realizzazione fu scadente in seguito al cattivo funzionamento o alla mancata collaborazione dei governi locali e degli organi periferici. Spesso si dimentica (talvolta anche in Italia) che i governi locali hanno dimensioni e capacità diversissime, che operano in ambienti diversamente ricettivi e dispongono di personale pure diversamente preparato. Si dimentica pure che non amano di essere comandati dall'alto per cui è più facile ottenere da loro se si coinvolgono nella formulazione dei piani.

e) I piani quinquennali vanno adattati all'evolversi della situazione, non facilmente prevedibile con anticipo di anni. Vi sarebbe la soluzione della programmazione scorrevole, che si adegua ed avanza in parallelo con la situazione, ma questa idea (non facile da realizzare) è subentrata dopo gli insuccessi. Vari governi nazionali adottano ora i "piani di medio termine", per la revisione delle scelte riguardanti il restante periodo di tempo. Anche questo correttivo richiede capacità professionale e fermezza di governo per non correre il rischio politico di rivelare presto gli errori e le inadeguatezze commesse nella preparazione ed applicazione del piano quinquennale.

f) Sono state mosse varie critiche alla programmazione centralizzata per motivi organizzativi e distributivi. La guida e il controllo dal centro furono considerati necessari negli anni '50 e '60 e non solo dai governi statali, ma anche dagli enti internazionali di assistenza finanziaria. Poi si è riscontrato che il controllo dal centro è difficile e l'adattamento alle modificazioni che subentrano lento e scadente. Naturalmente questo è più o meno vero a seconda del sistema economico e dell'ampiezza dell'economia di libero mercato. Ma data la debolezza anche delle autorità locali e il rischio della frammentazione, è difficile esprimere una preferenza decisa e generalizzata per la pianificazione centralizzata o per quella decentralizzata (1).

(1) Una variante della pianificazione decentralizzata è quella "dal basso" proposta da Loehr e Powelson quale ^{mezzo} idoneo a predisporre realisticamente gli elementi del piano. Essi osservano che non è possibile costruire un modello econometrico sino a quando i pianificatori non dispongono dei dati reali. Que-

E' quindi vero che "dalla fine del '60 fu ampiamente riconosciuto che la pianificazione centralizzata non aveva conseguito i suoi scopi", per cui "molto dell'interesse per il decentramento derivò indubbiamente dalla constatazione durante gli anni '70 che il controllo centrale e la gestione delle economie in via di sviluppo non assicurò una rapida crescita economica e che pochi stati poterono facilmente seguire le prescrizioni degli economisti teorici e degli organismi internazionali di assistenza per la pianificazione globale di lungo periodo" (1). Non è altrettanto certo che il solo decentramento ripari ai mali della centralizzazione. E' noto infatti che gli organismi regionali e locali sono diversamente efficienti, o inefficienti, per cui si rischia di cadere nell'inconveniente opposto della frammentazione e di inadeguatezze diversamente distribuite sul territorio nazionale, nonché dell'insufficiente coordinamento: maggiore conoscenza delle necessità territoriali ed ambientali, ma non garanzia di soddisfarle in uguale misura.

Si tratta quindi di utilizzare gli aspetti positivi tanto della centralizzazione quanto della decentralizzazione e di coinvolgere tutti i governi ed organismi, nonché la popolazione, affinché accettino le scelte del piano ^{nell'attuazione} e delle attività produttive prescelte. Ma per quanto riguarda la popolazione l'ignoranza e la miseria non fanno di un elevato numero di famiglie contadine ed operaie dei coscienti partecipanti alla vita collettiva. Anche l'idea della pianificazione decentrata può risentire del federalismo e della democrazia rappresentativa come concepita nei prosperi paesi occidentali, cioè in un contesto socio-politico del tutto diverso.

sti dati devono provenire dalla periferia e dai singoli settori per essere attendibili, e venire poi elaborati dal centro. Perciò ciascun ministero economico dovrebbe predisporre il proprio piano settoriale partendo dalla base. Successivamente a livello di piano nazionale i pianificatori dovrebbero rettificare le incompatibilità e le richieste eccessive o inadeguate. (W. LOEHR, J.P. POWELSON, *The Economics of Development and Distribution*, cit., pp. 47-51).

Questo riguarda soprattutto la preparazione del piano. L'essenza della pianificazione decentrata riguarda invece l'applicazione del piano.

(1) G.S. CHEEMA, D.A. RONDINELLI, *Implementing Decentralization Policies*, in "Decentralization and Development" a cura degli stessi autori. Sage, Beverly Hills, Cal., 1983; pp. 11-12.

g) Le critiche ora esposte sono mosse all'esperienza passata in base alle convinzioni presenti. Perciò può essere che il riesame delle soluzioni adottate in passato si basi sull'attuale diversa sensibilità, che deriva in parte dall'apertura di tutti i popoli sul mondo, per cui le esigenze di equa distribuzione delle risorse e di soddisfazione dei bisogni essenziali sono sentite da tutti e considerate relativamente possibili con il crescere del reddito nazionale (1).

La pianificazione economica diventa perciò anche sociale e i programmi di investimenti non solo devono estendersi oltre l'industria e le fondi di energia, ma devono ^{anche} fare i conti con le necessità primarie della popolazione, dall'abitazione all'istruzione elementare, alle condizioni igienico-sanitarie; anche all'alimentazione, che però nei Paesi del Sea costituisce un bisogno grave solo in certe plaghe, dato che in generale il cibo è disponibile a sufficienza per sopravvivere.

Se quindi l'esperienza passata rende i pianificatori più consapevoli e responsabili, la dilatazione degli obiettivi della pianificazione nei paesi del Terzo mondo alla produzione agricola (che occupa ancora la maggioranza degli abitanti) ed ai bisogni sociali, sino ad includere processi redistributivi, complica di molto la strumentazione e la realizzazione dei piani quinquennali.

Ci ritroviamo così all'enunciato di partenza: l'idea della pianificazione non può morire perché più che mai la gente dei paesi in via di sviluppo non accetta che lo sviluppo avvenga spontaneamente, ossia arricchendo i ricchi e impoverendo i poveri.

Però ciascun popolo ha la sua "cultura" e le sue forme di governo e di amministrazione (più o meno inadeguate). Perciò i pianificatori occidentali

(1) La riforma economica della R.P. di Cina è chiara manifestazione di questa evoluzione perché la riscoperta del profitto, della responsabilità a livello aziendale, degli incentivi salariali e l'abbandono della filosofia della comune agricola, portano ad aumentare il potere di acquisto delle masse, che viene destinato a beni di consumo durevoli e non durevoli (con beneficio anche del risparmio dato che non esistendo la vendita rateale le famiglie sono costrette a risparmiare sino a quando hanno accumulato le somme necessarie per l'acquisto della lavatrice, del televisore, di un'altra bicicletta, del mobilio, ecc.).

devono essere umili e "spersonalizzati". Tra essi infatti non risulta vi siano missionari della tempera e dell'intelligenza del gesuita Matteo Ricci che prima di cercare di convertire la Cina⁵¹ fece cinese e assimilò i costumi locali.

Tenendo presenti queste difficoltà e queste esigenze passiamo ad esaminare l'esperienza dei piani quinquennali nei Paesi del Sea.

2.- Le difficoltà della pianificazione nei Paesi del Sea.

Nei Paesi del Sea la pianificazione iniziò come frutto del postcolonialismo perché fu introdotta dagli organismi internazionali e dai paesi capitalisti che volevano fornire aiuti finanziari e materiali sulla base di prospettive documentate. La programmazione poliennale veniva richiesta in particolare per predisporre il finanziamento degli investimenti settoriali.

I governi nazionali, nuovi a queste esperienze, prima si lasciarono condurre e poi trovarono che la pianificazione macroeconomica era un conveniente strumento politico per formulare le scelte di politica economica e finanziaria, almeno in termini di buone intenzioni. Successivamente vi è stato maggiore impegno nella documentazione statistica e nella disaggregazione settoriale. In ciò hanno più progredito la Malaysia e Singapore - divenuta stato indipendente nel 1965 - favoriti dalla maggiore ricchezza e dalla minore estensione.

Effettivamente la pianificazione è necessaria per correggere almeno tre tipi di squilibrio: maldistribuzione delle attività produttive, dei capitali e del lavoro, con particolare difficoltà dei lavoratori comuni a trovare occupazione; profonde diversità tra campagna e città e tra città piccole e grandi, per cui queste ultime vengono ad essere il centro nevralgico sul quale si ripercuotono le diversità economiche e sociali del paese; squilibri tra gruppi sociali, certo non nuovi in queste società, ma che nelle aree urbane si svelano e acutizzano.

Queste semplici enunciazioni mostrano come lo sviluppo dei Paesi del Sea non può essere concepito e programmato in semplici termini economico-quantitativi, ma va strutturato tenendo conto della realtà sociale e delle condizioni

politico-amministrative. Il pericolo è di confondere gli strumenti con gli obiettivi e di non bilanciare abbastanza i settori "preindustriali" con quelli "industriali" che coesistono in queste economie dualiste (1).

Infine va rilevato che il migliore piano può venire sciupato e alterato da coloro che lo realizzano. E' il problema della burocrazia e della corruzione. E' opinione diffusa che non tutta la burocrazia dei Paesi del Sea sia all'altezza degli impegni richiesti dalla pianificazione pluriennale a causa di scarsa specializzazione, di lungaggini e di mancanza di coordinamento (2).

La corruzione è un male diffuso nei paesi emergenti ove le retribuzioni del pubblico impiego restano bassissime e la possibilità di condizionare progetti e licenze di elevato valore crescono. Essa quindi coinvolge funzionari, uomini di governo ed anche burocrati di secondo livello. L'entità della corruzione non è valutabile per ovvie ragioni. Si tratterebbe di sapere se i casi denunciati sono solo la punta dell'iceberg. In ciascuno degli Stati del Sea esiste un apposito organo anticorruzione: Da uno studio di J.S.T. Quah sembrerebbe che la corruzione della burocrazia e dei politici sia una piaga consistente e che solo a Singapore essa sia circoscritta e limitata (3). La corruzione amministrativa comprende una varietà di fenomeni che vanno dal nepotismo, alla tangente, al furto ed allo storno dei fondi. D'altra parte, secondo J. Quah, "i

azione incontrollabile di
(1) Vi è anche il rischio dell'variabili esogene quali le ripercussioni del mercato petrolifero (specie per l'Indonesia che dalla esportazione del petrolio ha ricevuto preziose entrate in valuta estera e poi ridimensionamenti a seguito delle crisi petrolifere) ed in genere della componente estera nella quale si inserisce la condotta delle multinazionali che si insedia no nel paese senza escludere la possibilità di uscita.

(2) La mancanza di coordinamento è imputabile anche ai diversi livelli di governo e, con diversità tra Stato e Stato, alle discordanze politiche tra governi locali e governo centrale.

(3) J.S.T. QUAH, Bureaucratic Corruption in the Asean Countries: A Comparative Analysis of Their Anti-corruption Strategies, "Journal of Southeast Asian Studies" (Singapore), 1982, pp. 152-77.

La stampa quotidiana mette frequentemente in evidenza i casi di punizione dei funzionari corrotti (anche doganieri e poliziotti, che non consideriamo perché non influiscono sulla programmazione), ma in sostanza sono pochi i casi che emergono.

cinque paesi del Sudest asiatico differiscono nel numero e nei tipi delle illegalità e delle misure anticorruzione adottate, in corrispondenza delle condizioni politiche interne e dell'impegno dei leaders nello sradicare il fenomeno". Nelle Filippine si registra il massimo delle misure anticorruzione ed il minimo della loro efficacia.

3.- I piani quinquennali e la loro evoluzione (1).

Passo ad esaminare la pianificazione distintamente per Paesi, escludendo le Filippine (che non ho visitato).

I. Indonesia.

(2)

I piani quinquennali iniziarono con il Repelita I/(aprile 1969-marzo 1974) che puntò sui bisogni essenziali del cibo e vestiario, dell'occupazione, del progresso industriale e della difesa nazionale in vista anche della concordia nazionale dopo i turbolenti anni di Sukarno. All'inizio del 1969 la situazione era migliorata. L'inflazione era scesa al 10% rispetto al 650% toccato nel 1965 e il PIL era aumentato del 3,9% nel periodo 1960-70 (poi sarebbe cresciuto del 7,6% nel 1970-80).

Il Secondo piano quinquennale (aprile 1974-marzo 1979) allargò gli obiettivi. Mirò ad accrescere l'occupazione (+13% annuo con un totale di nuovi posti di lavoro di 5,5 milioni) e il livello di vita, enunciò il miglioramento della distribuzione del reddito nazionale e puntò sull'industria (+13% annuo), i prodotti minerari (+10,1%), le costruzioni e i trasporti limitando la crescita dell'agricoltura al 4,6% annuo. In effetti la percentuale di PIL derivata dall'agricoltura è calata dal 40% nel 1973 al 35% nel 1979, nonostante sia aumen-

(1) Per una trattazione più ampia rinvio al mio volume Le città del Sudest asiatico. Cap. III, Pianificazione pluriennale e interventi pubblici, op. cit., pp. 81-121.

(2) Repelita è l'abbreviazione di "Rencana Pembangunan Lima Tahun", ossia Piano quinquennale di sviluppo.

tata in valori assoluti.

Il Terzo piano quinquennale di sviluppo (aprile 1979-marzo 1984) risulta più accurato ed articolato ed accresce gli stanziamenti pubblici. Esso punta con ottimismo sulla "trilogia di obiettivi fondamentali": stabilità economica e politica, impegno per un elevato sviluppo economico, equa distribuzione e giustizia sociale. Quando venne predisposto era ancora il tempo della "prosperità petrolifera" e la strategia a lungo termine proiettata sino al 2000 poteva fissare ambiziose tappe fondamentali incentrando il 4° Piano sullo sviluppo delle industrie di base, il 5° Piano sull'industria militare, e il 6° Piano sullo sviluppo generale e la ricerca dell'autosufficienza. Il Piano 1979-84 riconosce che l'attività della pubblica amministrazione è insoddisfacente, onde occorre "formare un apparato chiaro, forte, autorevole, efficace ed efficiente". Così si esprimeva il presidente Suharto nel 1977. Non deve essere stato abbastanza ascoltato se nel messaggio del 16 agosto 1983 ripeteva che "per assicurare un governo pulito dobbiamo adottare un sistema di azioni coordinate, preventive e repressive" (1).

La pianificazione quinquennale ha progredito nella formulazione, ma è restata di tipo indicativo. La parte operativa resta affidata al bilancio statale, quindi ad un impegno annuale vincolante solo per il settore pubblico (2). Sembra che i piani quinquennali indonesiani abbiano avuto una mediocre e

(1) Il Presidente ripete inoltre le solite accuse-minacce contro le irregolarità, la corruzione e cose simili, contro le quali "il governo non prenderà provvedimenti esitanti" (BBC, SWB, 22 agosto 1983). Per memoria: dal giugno 1977 al marzo 1982 l'apposito organo (OPSTIB) ha trattato 7.839 casi di corruzione relativi a 11.319 dipendenti pubblici.

(2) "Il Terzo piano quinquennale di sviluppo, come nel caso dei due precedenti, è per sua natura indicativo. Esso fornisce le direzioni del processo di sviluppo e determina la scala di priorità. In quanto piano indicativo, i dettagli operativi della esecuzione dei programmi e progetti si concretizzano nel bilancio annuale dello Stato, che in effetti costituisce la maggior parte del piano quinquennale. Esso permette la revisione annuale delle attività di sviluppo, delle previsioni circa le risorse e degli stanziamenti di bilancio" senza mutare l'ordine delle priorità (Main Principles of Indonesia's Development, in "Indonesia 1981. An Official Handbook", Dept. of Information, Jakarta, 1982, p. 114).

disorganica realizzazione per cui lo sviluppo economico e sociale, che pure si è discretamente verificato, è dipeso prevalentemente dalle scelte governative annuali, dall'iniziativa privata, dagli scambi internazionali, dagli aiuti finanziari e materiali stranieri.

II. Thailandia.

I piani quinquennali thailandesi sono stati formulati: il primo per il periodo 1961-65, il secondo per il periodo 1966-71, il terzo per il quinquennio 1972-76 ed il quarto per il 1977-81. In questo ventennio il Pnl è cresciuto al soddisfacente tasso medio del 7% ed il prodotto lordo pro capite è raddoppiato. Tuttavia sono restate e talvolta accresciute le forti maldistribuzioni. E' la conseguenza della filosofia di libero mercato - indicata già nel Primo piano - secondo la quale "l'aumento della produzione è meglio assicurato attraverso lo sforzo spontaneo dei cittadini, sostenuto e assistito dal governo, piuttosto che dalla produzione pubblica".

L'aumento della ricchezza e l'evoluzione sociale hanno successivamente indotto il governo a modificare questo orientamento liberistico che aveva conseguito, in termini distributivi, il modestissimo risultato di abbassare la liena della povertà assoluta dal 57% della popolazione nel 1962 al 33% del 1977 (1). Perciò il Quinto Piano (1982-86) è stato impostato in modo diverso, concependo lo sviluppo economico "come un elemento integrale del Piano, piuttosto che come il suo obiettivo". Si parla perciò di sviluppo socio-economico da perseguire attraverso una strategia di sviluppo più equilibrata socialmente. Di qui la scelta di questi cinque obiettivi: 1) sradicamento della povertà, 2) stabilità economica, 3) ristrutturazione del sistema economico attraverso il miglioramento della produttività, il risparmio di risorse e di energia, la riduzione delle distorsioni economiche e la politica dei prezzi, 4) riduzione delle distanze sociali e promozione dell'armonia nazionale, 5) coordinamento della sicurezza nazionale. La loro formulazione corrisponde alla enunciazione politica, mentre

(1) Studio della Banca mondiale del giugno 1980 su "Income Growth and Poverty Alleviation in Thailand".

la realizzazione soddisfacente resta una meta lontana.

Il Piano è abbastanza dettagliato nella programmazione quantitativa, ma è approssimativo nella strumentazione e insufficiente nei vincoli. Probabilmente vi è un difetto di partenza che creò discrepanze. Il Piano appare come il messaggio che l'apposito ente per la pianificazione (NESDB : National Economic and Social Development Board) lancia agli altri organismi pubblici, ma senza la forza di vincolarli (1).

Si spiega così che l'attuale Piano abbia introdotto l'obiettivo della riforma della pubblica amministrazione (quanti altri stati la enunciano!) a livello nazionale, provinciale e comunale, la creazione di un comitato direttivo per la politica economica e un sistema di mobilitazione delle risorse "esterne", ossia del settore privato, incentrato su un programma triennale scorrevole per il coordinamento degli investimenti settoriali e intersettoriali.

Questi obiettivi restano in attesa di sostanziali realizzazioni.

III. Malaysia.

La pianificazione quinquennale malese è stata impostata con rigore e si occupa ampiamente dell'economia non agricola ed in particolare delle attività insediate nelle città per fini produttivi e redistributivi (2).

(1) Secondo la Banca mondiale "vi è scarsa prova che le indicazioni dei Piani di sviluppo guidino sistematicamente le azioni dei dipartimenti e dello stesso gabinetto nella condotta degli affari quotidiani". Il NESDB pianifica, ma non risolve la divisione di responsabilità che ha con altri soggetti e cioè il ministro del bilancio, il ministero delle finanze, la commissione per i servizi civili e la banca centrale. Tra questi cinque organismi non vi è indirizzo unico, anzi può verificarsi contrapposizione. Discrepanze simili si rilevano a livello regionale e locale. Segnatamente il NESDB ha poca influenza sullo stanziamento dei fondi nel bilancio annuale dello Stato. In effetti "la ripartizione annuale delle entrate, sia a livello statale che regionale, tende ad essere maggiormente influenzata dalle condizioni specifiche e storiche, nonché dalle pressioni istituzionali e informali piuttosto che dalle priorità nazionali per lo sviluppo fissate nei piani o dall'oggettiva valutazione dei bisogni reali". (Thailand. Toward a Development Strategy of Full Participation (E.R. Lim), World Bank, Washington, D.C., marzo 1980 (Development Planning and Policy Coordination, pp. 27-30).

(2) Cfr. B. HIGGINS, Development Planning, in "The Political Economy of Malaysia", cit., pp. 148-83. The Fourth Malaysia Plan: Economic Perspectives, Edited by K.S. Jomo e R.J.G. Wells, Malaysian Economic Association, Kuala Lumpur, 1983.

La Malaysia poté partire da condizioni più vantaggiose di quelle dell'Indonesia e della Thailandia. Il suo territorio non era sovrappopolato, gli europei avevano lasciato imprese moderne e di dimensioni medie e grandi, sicché il settore "formale" prevaleva su quello "informale" e non pianificabile dell'economia. Inoltre il livello di istruzione della popolazione era discreto e le élites erano simpatizzanti per le istituzioni ed i metodi di politica economica occidentali (1).

Il Primo piano quinquennale (1966-70) fu di tipo macroeconomico e, pure confidando nell'economia di mercato, mirò ad influire sui cambiamenti strutturali per poter realizzare una crescita più articolata. Cercò anche di promuovere il miglioramento delle condizioni di vita dei contadini e arditamente volle inquadrarsi in una prospettiva di lunghissimo periodo inquadrando il piano quinquennale nel piano ventennale 1966-1985 che prevedeva per il 1985 la riduzione della quota del Pnl agricolo dal 32% al 26% con conseguente aumento della quota degli altri settori.

Il Secondo Piano (1971-75) fu dominato dagli obiettivi della Nuova Politica Economica (NEP), provocata dal risentimento della popolazione di razza malese, maggioritaria di numero, ma in condizioni di inferiorità rispetto alla minoranza cinese, più forte economicamente e culturalmente. Perciò gli obiettivi della riduzione della povertà e dell'accelerazione del processo di riequilibrio etnico divennero primari nella ricerca dello sviluppo economico. Le misure di intervento rivolte a creare nuovi posti di lavoro ed attività economiche per i malesi puntarono sui commerci, le industrie ed i servizi terziari insediati nelle città, soprattutto a Kuala Lumpur, nonostante il contemporaneo sforzo di decentramento regionale e la politica dei poli di concentrazione sparsi nel territorio.

Con il 2° Piano lo Stato cessa di essere neutrale di fronte alla economia

(1) La pianificazione ebbe già inizio nell'epoca coloniale. Il primo abbozzo si ebbe nel 1950 (Draft Development Plan 1950-55) e fu seguito dal First Malaya Plan 1956-60 e dal Second Malaya Plan 1961-65. A questi piani ha fatto seguito la serie dei quattro Malaysia Plans.

libero mercato. Ciò avviene sia attraverso agevolazioni di privata ed accetta una parziale restrizione dell'economia di diversa natura concesse alle imprese dei malesi (i bumiputra), sia accrescendo gradualmente il numero ed il campo di azione delle imprese pubbliche.

Il Terzo Piano (1976-80) consolida e perfeziona l'indirizzo socio-economico intrapreso con la NEP e con il 2° Piano. Esso si sforza di integrare lo sviluppo delle aree urbane con quello della regione di cui fanno parte e di coordinarlo con lo sviluppo economico nazionale. Infatti il prodotto nazionale era cresciuto più del benessere sociale e Kuala Lumpur allargava la sua area e le sue attività più facilmente delle regioni che i precedenti Piani avevano sostenuto con diverse misure incentivanti. Così il criterio di sostenere l'economia urbana venne meglio disaggregato e articolato in modo da distribuire le misure di politica economica e finanziaria in proporzione inversa alla loro tendenza naturale a svilupparsi. Ma i risultati furono deludenti. Benjamin Higgins, che operò in qualità di consulente delle Nazioni Unite (UNCRD di Nagoya), ha dovuto dichiarare: "Alcuni di noi cominciarono con l'entusiasmo e terminarono con il dubbio" (op. cit., p. 159).

Ma nemmeno nel giudizio dei governanti la originaria formulazione della NEP ha dato risultati positivi. Infatti il Quarto Piano (1981-85) ha accentuato gli interventi a sostegno della formazione professionale e delle attività produttive dei malesi; ma soprattutto dopo l'inizio della sua applicazione è subentrato il realistico criterio di preferire la collaborazione tra malesi/cinesi (per cui sono state favorite le "joint ventures") dato che i malesi da soli si erano rivelati spesso inadeguati imprenditori.

L'elaborazione del 4° Piano ha continuato ad inquadrarsi nelle direttive del piano di lungo periodo, slittato al ventennio 1971-90. Il 4° Piano elabora e migliora gli strumenti per il perseguimento degli obiettivi socio-economici e perciò accetta che la crescita economica rallenti pur di migliorare l'equilibrio economico. Bada perciò più al Pil pro capite che al prodotto nazionale complessivo, insistendo sul concetto che una moderna economia comporta cambiamenti strutturali e la creazione di adeguati posti di lavoro. Ammette peraltro che la strada è lunga e "molto resta da fare per conseguire gli obiettivi della NEP".

Esaminando i dati statistici del Piano in corso di applicazione risulta che le spese pubbliche di tipo economico prevalgono nettamente su quelle sociali, anche se sono lievemente calate dal 3° al 4° Piano passando dal 59,3% al 57,9%. Tra le spese sociali figurano quelle per le abitazioni popolari, quelle per il risanamento dei Kampung (cioè dei quartieri degradati), le fognature e l'acquisto di terreni per uso sociale. Dall'entità delle somme si vede inoltre che l'agricoltura continua a mantenere un posto elevato tra le spese pubbliche.

E' stato un successo la pianificazione malese? Secondo B. Higgins anche in Malaysia si è verificato insufficiente coordinamento: "In effetti tutte le autorità erano concorrenziali una con l'altra e verso il settore privato nell'attrarre i fondi" rivelando vedute unilaterali e insufficientemente flessibili. Questo riguarda anche le agenzie e gli enti particolarmente destinati a migliorare le condizioni produttive e di lavoro dei malesi (UDA, MARA, PERNAS). Si è pure confidato eccessivamente nella teoria dei poli di sviluppo, che si sono rivelati incapaci di dilatare la loro azione all'intera regione e di trasformare la crescita economica in benessere sociale. Così sono cresciuti i "centri urbani" ma non le regioni che li circondano.

Queste riserve non portano a conclusioni negative. Nella successione dei quattro Piani si sono verificati sostanziali progressi quantitativi e qualitativi nella programmazione. Inoltre le autorità responsabili e i pianificatori hanno mostrato di sapere imparare dagli errori commessi, almeno quando non hanno fatto valere interessi di parte ed ideologie. Si stanno così rafforzando le "cinghie di trasmissione" dal centro alla periferia di questa strategia che punta sulle interdipendenze tra città e campagna, tra centro e regioni, tra processi macroeconomici e settoriali. Ma gli ostacoli sono molti e, come al solito, soprattutto di natura politica e sociale (razziale). Persiste inoltre il vezzo dei politici di avanzare grandiosi obiettivi e di parlare, ad esempio, di "sradicamento della povertà" invece che di attenuazione di essa, di unità sociale nazionale invece di tolleranza tra gruppi etnici, di fingere che la burocratizzazione del settore pubblico dell'economia non incida sulla produttività, invece di fare il massimo sforzo per contenere gli inconvenienti della

burocratizzazione (1).

IV. Singapore.

C'è da dire infine dei piani quinquennali di Singapore, ma si tratta di "altra cosa" perchè riguardano la pianificazione di una città-stato bene organizzata con un reddito per abitante dieci volte quello dell'Indonesia e con scambi finanziari, commerciali e turistici con l'estero del tutto particolari. Essa inoltre quasi coincide con la pianificazione dell'area metropolitana di Singapore, con particolare attenzione per le abitazioni (il 75% delle quali è di costruzione pubblica), gli insediamenti industriali e commerciali, la fornitura di energia e servizi, il sistema stradale e dei trasporti. Si tratta perciò di un "microcosmo" di 2,5 milioni di abitanti urbanizzati per il 96%, ben diverso dagli altri Stati del Sea, che hanno dimensioni medie (Malaysia, 15 milioni), grandi (Thailandia con 50,8 milioni, Filippine con 51 milioni) e grandissime (Indonesia, 155,6 milioni). Perciò la pianificazione economico-finanziaria e la pianificazione urbana si intrecciano, anche perchè al governo di Singapore riesce meno difficile controllare la variabile "popolazione" attraverso la politica delle nascite ("due figli bastano") che ora si spinge persino a differenziare la proposta di procreazione in funzione del livello di istruzione e di reddito (2).

(1) Perdurano in Malaysia correnti liberiste che vedono nella politica di piano un pericoloso aumento del controllo della burocrazia sull'economia e pensano che gli investimenti privati - nazionali e stranieri - siano disincentivati dalle incertezze e dal rischio di azioni pubbliche nel campo economico.

(2) Il governo cerca di invertire la tendenza alla maggiore procreazione da parte dei genitori poveri, chiedendo a quelli benestanti, in grado di allevare giovani istruiti e con buone attitudini professionali, di procreare realmente di più delle famiglie modeste che aumenterebbero la schiera dei lavoratori comuni.

Sono evidenti le implicazioni per la pianificazione delle attività economiche, dei servizi sociali e per la differenziazione attitudinale delle nuove forze lavorative.

Già nel 1960 venne creato a Singapore il Dipartimento della pianificazione fisica del territorio. In seguito alla costituzione dello Stato autonomo, il ricorso alla pianificazione si estese e consolidò. Il piano ventennale approvato nel 1967 adotta una pianificazione flessibile guidata da criteri e principi informati alla utilizzazione ottimale del territorio in aderenza alle condizioni che via via vanno emergendo. La progettazione dettagliata viene invece definita dai piani quinquennali e concretizzata dai piani annuali esecutivi.

Criterio centrale della pianificazione ventennale è il decentramento della popolazione e delle attività industriali (attraverso città satelliti e aree industriali) e l'accentramento delle attività finanziarie, commerciali e turistiche nella città centrale. I dettagli e la quantificazione fisica e finanziaria della pianificazione vengono affidati ai piani quinquennali, approvati con legge e vincolanti per i ministeri e gli organismi competenti settorialmente. Il piano quinquennale 1980-84 verrà sostituito nel 1985 da un nuovo piano, sotto forma di revisione di quello precedente. Perciò i piani quinquennali hanno il carattere di fasi successive nel quadro del piano ventennale, ma con revisioni in base all'evolversi delle condizioni e delle prospettive.

Si tenga per altro presente la situazione particolare di questa città-stato, la primaria importanza che assume la pianificazione del territorio, la possibilità di confidare nella pianificazione settoriale. D'altra parte Singapore non è più un paese in via di sviluppo, bensì un paese che si è affiancato agli altri stati "speciali" dell'Asia orientale (tutti di razza cinese), e cioè Hong Kong, Taiwan e Corea del Sud che possono considerarsi sviluppati rispetto al resto dell'Asia, salvo il confronto con il Giappone, una potenza economica che non ha avuto bisogno di pianificare il proprio sviluppo, forse per la particolare civiltà dei giapponesi;

4.- Quale uso fare della pianificazione?

I limiti di una comunicazione impongono di sorvolare su tante questioni e inducono a concludere con poche sommarie affermazioni.

Tra i cinque Stati del Sea l'esempio più interessante di pianificazione

è quello della Malaysia, dato che Singapore offre migliori risultati ma è un caso a sé inimitabile. Esso mostra al tempo stesso il miglioramento dei piani, il perfezionamento dei criteri allocativi, il crescente peso del settore pubblico. L'estensione degli obiettivi è stata resa possibile da un rapido aumento della produzione e del reddito. Tuttavia i risultati dei piani quinquennali della Federazione malesè, anche limitandoci agli Stati della penisola e trascurando Sarawak e Sabah, provano che la pianificazione può contrastare ma non sopprimere le tendenze naturali che non sono mai di sviluppo omogeneo e diffuso. Inoltre le realizzazioni sono state inferiori alle previsioni (1).

Due erano i punti qualificanti del 3° e del 4° piano quinquennale: il riequilibrio regionale e lo sradicamento della povertà (oltre alla politica economica a favore dei bumiputra malesi).

a) Il riequilibrio regionale ha puntato sulla diffusione dell'industrializzazione attraverso la creazione di poli di crescita che avrebbero dovuto attrarre popolazione e diffondere attività complementari e servizi. L'effetto diffusivo è stato scarso e le ragioni geografiche hanno continuato a prevalere. Perciò lo Stato di Selangor ed in particolare la capitale federale con la Kelang Valley che la collega al mare hanno continuato a svilupparsi maggiormente e ad assorbire finanziamenti pubblici. Anche il tentativo di deviare la rapida urbanizzazione dalla capitale verso le città medie è riuscito solo modestamente.

(1) Più esattamente i risultati globali sono stati pari od anche superiori, ma quelli settoriali e specifici hanno variato talvolta molto o sono risultati inferiori, soprattutto sotto l'aspetto redistributivo. Si veda: David LIM, Malaysian Development Planning, in "The Fourth Malaysia Plan: Economic Perspectives". Malaysian Economic Association, Kuala Lumpur, 1983, pp. 5-22. Ad esempio il 3° piano, 1976-80, aveva previsto un aumento medio annuo del Pil dell'8,4%, che risultò dell'8,6%. Gli investimenti pubblici vennero preventivati con un aumento medio annuo del 6,2% ed invece risultarono dell'8,3%, mentre la previsione che gli investimenti privati aumentassero del 9,9% annuo si tradusse in un aumento medio del 7,1%. Tuttavia l'effettivo aumento annuo fu crescente e raggiunse alla fine il 13,6%. Pertanto la formazione di capitale fu adeguata alla pianificazione, ma più per la fortuita azione congiunta dei risultati specifici.

In quanto agli effetti redistributivi, e precisamente al programma del "sradicamento della povertà" rurale ed urbana, esso non modificò la situazione dei contadini senza terra, mentre nelle città agì positivamente per specifici programmi.

b) In quanto allo sradicamento della povertà, a parte l'esagerazione del termine ("poverty eradication"), la difficoltà maggiore della pianificazione ha riguardato anche in questo caso gli interventi nelle campagne, senza mutare il regime di proprietà. Mentre dal 1975 al 1980 la povertà complessiva è scesa dal 43,9% al 29,2%, quella dei contadini è restata alta, essendo passata dal 63% al 46,1%. Invece la povertà urbana è passata dal 19% al 12,6%. D'altra parte questa è la povertà assoluta, calcolata in base ai mezzi di sostentamento indispensabili. La povertà relativa si ha soprattutto nelle città ove i molti relativamente poveri si comparano al ceto medio emergente ed osservano l'abissale distanza dai ricchi.

In quanto alla preferenza della pianificazione globale a quella settoriale si può dire che il problema in effetti non si pone perché la prima è indicativa e la seconda vincolante. I piani quinquennali dei Paesi del Sea sono semplicemente indicativi e non comprendono la precisa strumentazione applicativa anno per anno (1). Vincolanti dovrebbero essere gli impegni dello Stato con se stesso attraverso la successione dei bilanci annuali. La finanza pubblica a livello di governo centrale (statale o federale) e la finanza locale (o regionale) dovrebbero procedere secondo i punti programmatici fissati dal piano, ma in effetti questo avviene scarsamente (più o meno a seconda degli Stati e degli anni) perché le entrate pubbliche sono scarse e derivano in prevalenza da attività connesse con l'estero, come i dazi doganali, i profitti delle società straniere e le esportazioni di petrolio, minerali e prodotti agricoli. L'altra fonte di entrata è quella "straordinaria" dei prestiti e dei doni esteri

(1) Per esempio il 3° Piano indonesiano (Repelita III, iniziato nell'aprile 1979), come i precedenti, "è indicativo per natura. Esso fornisce le direttive del processo di sviluppo futuro e determina la scala di priorità. In quanto piano indicativo la dettagliata esecuzione dei suoi programmi e progetti si concretizzerà nel bilancio annuale dello Stato, che in effetti costituisce la parte maggiore del piano annuale. Questo permette una revisione annuale delle attività di sviluppo, delle prospettive circa le risorse e delle assegnazioni di bilancio. Questa revisione facilita gli aggiustamenti necessari del Piano, mentre al tempo stesso lascia intatto l'ordine delle priorità generali" (Indonesia 1981. An Official Handbook. Department of Information, Republic of Indonesia, 1982, p. 114).

ed è chiaro che non può essere vincolata dall'interno e a distanza di anni. Ciò non toglie che la pianificazione vincolante possa e debba essere quella che riguarda i singoli settori pubblici o che si estende a specifici progetti (talvolta condizionati dai finanziamenti internazionali).

Infine, per non dilungarci, occorre ripetere che gran parte del successo della pianificazione dipende dall'ambiente, nel senso più ampio del termine. Si vorrebbe dire "ambiente nazionale", ma solo nel caso della piccola Singapore l'aggettivo è appropriato. Negli altri casi razze, religioni, diversità regionali, lotte politiche (specie nelle Filippine) impediscono di concepire una unità nazionale della popolazione. Per questo la collaborazione e il coordinamento sono difficili e condizionano i risultati dei piani.

L'ambiente riguarda innanzitutto il costume politico, il comportamento della burocrazia, le forme di corruzione; riguarda il distacco tra le enunciazioni e la realtà. Con o senza i piani quinquennali gli investimenti sono spesso destinati a costare di più del necessario a causa dell'inefficienza e delle tangenti e a venire realizzati con ritardo. Poi subentra il problema del buon funzionamento e della manutenzione degli impianti, delle strade, delle ferrovie, ecc.

L'ambiente riguarda il miglioramento delle capacità lavorative dei lavoratori, ciò che dipende in buona misura dall'istruzione scolastica e dalle condizioni familiari e culturali. Vasti piani necessitano della collaborazione di moltissime persone a tutti i livelli.

Come detto, dopo il 1960 e specialmente il 1970 vi sono stati notevolissimi progressi nei Paesi del Sea (1). Sarebbe esagerato ritenere che questo sia principalmente il frutto dei Piani quinquennali, specie dei primi, tuttavia è servito. Certamente questa parte dell'Asia beneficia di varie condizioni

(1) Varie pubblicazioni della Banca mondiale documentano questo processo che è più evidenziato dalle cifre globali che dagli indici specifici di benessere e di distribuzione (sinteticamente si veda: P. HASAN, Growth and Structural Adjustment in East Asia. World Bank Staff, Working Papers n. 529. Washington D.C., 1982). Ne tratto pure nel cap. I (Aspetti generali) del mio volume su Le città del Sudest asiatico, cit., pp. 1-35.

favorevoli (specie quando non vi è lotta politica e guerriglia come nelle Filippine) e tende a differenziarsi dagli altri Stati asiatici, come enuncia e in parte fa l'ASEAN (Associazione delle Nazioni del Sud-est asiatico). Diciamo dunque che la pianificazione ha avuto ed ancora più potrà avere una funzione simile a quella della segnaletica stradale: le indicazioni sul modo di avanzare ci sono e le infrazioni sono dannose; tuttavia avvengono. Inoltre occorre adeguare norme e segnali al modificarsi delle caratteristiche dei singoli veicoli e del traffico complessivo.

La pianificazione dello sviluppo è necessaria, ma va costantemente migliorata in sé e attraverso gli uomini che la definiscono e la realizzano.

Università di Ferrara, ottobre 1984

uma perspectiva meta-individualista traduzindo-se na inserção dos interesses de cada parte numa perspectiva mais vasta de interesse e equilíbrio nacional, quicá mesmo de sobrevivência.

Entendemos que neste quadro ao Governo caberá, não apenas ao nível do discurso, mas no campo pragmático em que se molda a realidade, assumir no seu conjunto o papel de catalisador de um processo.

A pedagogia da forma de reflexão em que se traduz esta oportuna iniciativa da Universidade Católica e da Embaixada da Áustria, vem dar-nos a todos amplos momentos de aprofundamento e análise desta actual e complexa temática. Assim sabemos e queiramos, para além do que possa dividir-nos, encontrar aqui pistas capazes de veicular um denominador comum de acção que ajude Portugal a vencer a batalha do futuro.

23

The regulation of inflation in western countries and the degree of neocorporatism

EZIO TARANTELLI*

1. Introduction and Conclusions

This paper briefly summarizes the experience of labor market policies followed in eleven European countries in the attempt to curb the rate of inflation between the first and the second oil crises. In addition, the paper contrasts these attempts with the experience of the five major non-European countries in the same period; the U.S., Canada, Japan, Australia and New Zealand.

The central conclusion of this article is that, in all of the countries analyzed, the possibility of implementing a labor market policy based on the monetarist or on the neo-Keynesian orthodoxy — the two major schools of economic thought — has heavily depended on the structure of the industrial relations system and on wage behavior and attitudes of workers and unions.

I will show that in the presence of a sufficiently centralized system of industrial relations, a neo-Keynesian incomes policy is a first best option for defending the level of employment and achieving some degree of price stability. If, on the other hand, the system of industrial relations is not sufficiently centralized the only alternative option for defending price stability may be a monetarist approach. However, this approach can, in turn, be very costly in terms of unemployment and, at times, politically

* Chair Professor of Economics at the University of Trieste, President of the Institute for the Study of Labour Economics and economic adviser to the Secretary General of the CIST and to the Bank of Italy.

unacceptable. For these reasons, the empirical evidence discussed in this paper suggests that the monetarist way of curing inflation appears as a second, and not generally applicable, best.

Section II discusses the speed with which the various industrial countries were, or were not, able to decelerate the rate of inflation in the 1970's, and its costs in terms of unemployment. Section III shows that the deceleration of inflationary expectations in the various countries depended to a large extent on the degree of centralization of collective bargaining in each country and, more precisely, of their system of industrial relations. Section IV goes on to show that in a decentralized system of industrial relations, money wage stability may be thwarted by a kind of free-riding behavior resulting in a 'free-riding inflation' which sharply contrasts with the two prevailing economic — the monetarist and the neo-Keynesian — paradigms. Section V presents some first empirical results on the relationship between the degree of centralization of the system of industrial relations and the so-called Okun index — i.e. the sum of the rates of inflation and unemployment in the 16 major Western countries. Section VI shows some first conclusions which cast some light on the main limitations of the two leading economic paradigms — the monetarist and the neo-Keynesian paradigms — and suggests an alternative neocorporatist approach to the problem of inflation and to the role of trade unions in Western countries.

II. The Deceleration of Inflation in the 1970's in the Major Industrial Countries

In the course of the '70's inflation in the industrialized countries seems to have depended on two main factors:

- 1) the velocity with which the rate of increase of money wages has decelerated after the high point reached in the aftermath of the first oil crisis;
- 2) the velocity of adjustment of employment to changes in production, in the presence of the deflationary stance taken by a number of industrial countries in the aftermath of the first oil crisis.

This paper will concentrate only on the first of these two velocities in view of the fact that the second has already received

some (but, in my view, not yet enough) attention¹. As I shall try to show, the velocity with which money wages have decelerated in industrial countries in the aftermath of the oil crisis has heavily depended on the degree of centralization of their system of industrial relations.

To a first rough approximation, the degree of centralization of a system of industrial relations depends on the level at which collective bargaining takes place². Thus, a system of industrial relations in which bargaining takes place at the national level is more centralized than a system where bargaining takes place at the industrial level and/or regional level. Both of these systems are, in turn, more centralized than systems of industrial relations where bargaining takes place at company or plant level.

Between the first and the second oil crisis, the rate of deceleration of inflation has differed from country to country but notwithstanding this, it is possible to distinguish five main groups of countries:

- 1) countries where income policies have, at least in part, been successful (Austria, Sweden, Norway and, to a lesser extent, Denmark) although, in some cases, they were accompanied by policies of monetary restraint;
- 2) countries where some success of income policies has accompanied a more severe monetary restraint (Germany and Japan), but with relatively modest costs in terms of unemployment;

¹ See, for instance, Boyer and Mistral, (1978), p. 214, Table A 17. As can be seen from this table (and from the following figure — p. 215 — which intends to compare the rate of unemployment increase in the various countries in 1974-5) these authors essentially distinguish between three groups of countries:

- 1) U. S. and Germany: with a relatively high rate of adjustment of employment;
- 2) Japan, France, U. K.: with a lower rate of adjustment;
- 3) Italy: with an inverses rate of adjustment, in the sense of an increase (in 1975) of actual employment in the presence of a fall of production.

This problem has also been the focus of attention of a seminar given by W. Seiberger at MIT in the fall of 1980, and which will appear in a forthcoming paper.

² Drawing from the experience of six major Western countries Clegg (1976) has shown that variations from one country to another in union membership, structure, government, workplace organization, strikes and approaches to industrial democracy can be explained largely by differences in the structure of collective bargaining and especially by differences in the level at which collective bargaining takes place.

QUESTO È UNO DEI PUNTI PIU' IMPORTANTI E DI PIU' RILEVANZA

6800

- 3) countries where income policies were not at all successful and where the deceleration of inflation was only finally obtained through a severe monetary policy stance and high costs in terms of unemployment and potential output (Belgium, the Netherlands, Finland, Australia and New Zealand);
- 4) countries where the rate of deceleration of inflation was lower than expected but which have enjoyed, since the end of '75, a relatively higher growth rate and some decline in the rate of unemployment (U.S. and Canada);
- 5) countries, finally, where:
 - a) the first oil crisis was superimposed on an already going inflation initiated by a wage-cost push and
 - b) there was not a sustained deceleration of the rate of inflation despite an increase in unemployment between the first and the second oil crisis (Italy and U.K.); or,
 - c) the deceleration of inflation was obtained with very high costs in terms of unemployment and potential output lost (e.g. France, which, in this sense, might also be grouped with countries of case 3).

This implies that countries can be divided over the relevant period according to their performance with respect to two «bads» (rather than goods): the rate of inflation and the rate of unemployment. Table I.1, gives the Okun index — i.e., the sum of the rate of growth of consumer prices (p) and of the rate of unemployment (u) in the relevant period for the same countries. It is quite clear from the table that these countries can be usefully divided, according to this index, along the lines suggested above. For future reference the table also gives the same index for different time intervals.

It is beyond the scope of this paper to give a close analysis of these national cases. But it seems useful to provide a few examples of some of the relevant differences between countries and suggest a theoretical framework within which these differences can be understood.

In Germany, an example of the cooperation of trade unions with monetary and fiscal policy is given by the contract renewal of 1975. As a consequence of a severe monetary policy in the aftermath of the oil crisis, the employment situation rapidly worsened in September

TABLE I.1

	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	
Sweden	p 0.8	u 2.0	p 1.9	u 1.5	p 2.5	u 2.7	p 6.6	u 3.8	p 9.2	u 10.2	p 10.5	u 11.2	p 8.3	u 12.3
Finland	p 2.0	u 1.8	p 3.6	u 5.2	p 8.2	u 10.6	p 17.6	u 14.0	p 12.3	u 7.8	p 8.0	u 11.4	p 6.1	u 11.4
Norway	p 4.0	u 2.8	p 1.9	u 2.3	p 2.5	u 2.3	p 1.7	u 2.2	p 4.0	u 6.1	p 7.5	u 6.2	p 4.0	u 4.7
Germany	p 3.5	u 3.4	p 9.8	u 6.0	p 7.0	u 7.9	p 9.8	u 11.1	p 9.0	u 9.2	p 8.4	u 4.7	p 11.1	u 11.1
Austria	p 1.1	u 1.0	p 0.8	u 1.3	p 1.7	u 1.5	p 1.5	u 2.3	p 1.8	u 1.5	p 1.5	u 2.0	p 1.7	u 1.7
Japan	p 2.9	u 1.8	p 3.3	u 5.4	p 5.5	u 6.9	p 7.0	u 5.9	p 4.5	u 3.7	p 4.7	u 4.1	p 3.3	u 3.8
Denmark	p 2.8	u 3.1	p 4.3	u 4.7	p 6.4	u 7.5	p 9.5	u 8.5	p 7.3	u 5.5	p 3.6	u 3.7	p 6.3	u 6.3
Australia	p 2.9	u 2.8	p 2.4	u 2.1	p 1.9	u 1.6	p 1.5	u 2.1	p 2.0	u 1.8	p 2.1	u 2.0	p 1.9	u 1.9
New Zealand	p 5.4	u 5.2	p 7.6	u 6.3	p 5.0	u 11.5	p 23.3	u 11.7	p 9.4	u 8.1	p 4.2	u 3.7	p 7.7	u 7.7
Belgium	p 1.2	u 1.1	p 1.2	u 1.2	p 1.4	u 1.4	p 1.4	u 1.9	p 2.0	u 2.0	p 2.2	u 2.1	p 2.0	u 2.0
Netherlands	p 4.5	u 3.6	p 5.8	u 5.7	p 6.9	u 7.1	p 7.1	u 7.1	p 8.8	u 8.5	p 7.5	u 7.6	p 9.7	u 9.7
Canada	p 0.9	u 0.7	p 1.1	u 0.7	p 1.1	u 0.9	p 1.3	u 1.4	p 1.5	u 1.5	p 1.5	u 1.5	p 1.5	u 1.5
United Kingdom	p 2.2	u 2.8	p 3.9	u 6.2	p 5.7	u 6.2								
United States	p 1.5	u 1.5	p 1.5	u 1.4	p 1.6	u 1.6								
France	p 4.4	u 4.9	p 6.6	u 10.2	p 10.2	u 10.2								
Italy	p 0.1	u 0.3	p 0.1	u 0.1	p 0.1	u 0.1	p 0.1	u 0.1	p 0.1	u 0.1	p 0.1	u 0.1	p 0.1	u 0.1

Source: OECD, Main Economic Indicators.

TABLE I.1b — Rate of Increase of Prices (p), Unemployment Rate (u), Okun Index (p+u)

	68-73			74-78			79-80		
	p	u	p+u	p	u	p+u	p	u	p+u
Sweden	4.4	2.2	6.6	11.0	1.8	12.8	10.3	2.1	12.4
Finland	6.6	2.6	9.2	13.6	4.3	17.9	9.7	5.6	15.3
Norway	6.3	1.2	7.5	9.5	1.8	11.3	7.9	1.9	9.8
Germany	4.3	1.1	5.4	4.8	4.1	8.9	4.8	3.8	8.6
Austria	4.8	2.3	7.1	6.9	1.9	8.8	5.0	2.0	7.0
Japan	6.8	1.2	8.0	11.3	1.9	13.2	5.7	2.1	7.8
Denmark	5.7	1.0	6.7	10.1	4.6	14.7	8.7	6.5	15.2
Australia	5.2	1.7	6.9	12.8	4.6	17.4	9.7	6.2	15.9
New Zealand	6.3	0.3	7.2	13.8	0.4	14.2	15.5	1.4	16.9
Belgium	4.5	2.2	6.7	9.2	5.1	14.3	5.6	7.4	13.0
Netherlands	6.4	1.8	8.2	7.8	4.2	12.0	5.4	4.9	10.3
Canada	4.5	5.6	10.1	9.2	7.2	16.4	9.7	7.5	17.2
United Kingdom	6.8	2.8	9.6	16.2	4.7	20.9	15.9	6.1	22.0
United States	4.9	4.7	9.6	8.0	7.0	15.0	12.5	6.5	19.0
France	5.9	2.5	8.4	10.7	4.3	15.0	12.2	6.2	18.4
Italy	5.0	5.8	10.8	16.9	6.5	23.4	18.5	7.7	26.2

Source: OECD, averages over the relevant period.

ber 1974. The government announced two programs of employment support and the Bundesbank also indicated its willingness to support employment, providing wage contract renewals were moderate in the impending contracts.

As is well known, the system of industrial relations is highly centralized in Germany and, even more so, in Austria. In these countries, collective bargaining takes place at the industrial and regional level (Germany) and at the industrial level (Austria). In addition, both the DGB and the OGB are powerful and largely consensual unions. These two unions have been an integral part of «concerted action» in Germany (until 1977) and of the «Price and Wage Commission» in Austria. These and other characteristics imply, as I shall argue, the existence of a highly centralized system of industrial relations in both countries.

In the case of Germany of 1975, the existence of a highly centralized system of industrial relations seems to have been a major factor explaining the sharp deceleration in the rate of growth of contractual wages and marks the beginning of the deceleration of the rate of inflation in Germany.

In this sense, the German experience parallels that of Japan: a restrictive monetary policy (which, for Germany, could have been somewhat looser and akin to the countries in group 1 above) and willing trade union cooperation. Both of these cases differ from the case of the deceleration of the rate of inflation in Austria, Sweden, Norway and, to a lesser extent, from the Danish case. In this latter group of countries, the deceleration of the rate of inflation was obtained with weaker (Austria and Sweden) or less prolonged (Norway, Denmark) measures of monetary restriction and was largely based on income policies. In Austria — as in Germany or Japan — these policies were, in addition, strengthened by a continuous revaluation of the national currency which was, in turn, the result of the relatively good performance of these economies in terms of inflation.

These *prima facie* results contradict (one version of) the monetarist orthodoxy according to which, once inflation is engrained in the economic system, it can only be reduced through a deflationary monetary stance. For some monetarists, in fact, the deflation has to be more severe the greater and longer in duration the preceding inflation. In addition, the success of income policies in the countries mentioned above came in the context of a common high degree of centralization in their systems of industrial relations.

Of the above four countries (a group to which, as I shall argue, Germany and, perhaps, Japan could have been added had they followed a less restrictive monetary stance), the three Scandinavian countries have a collective bargaining system mainly based at the national level and Austria's system is mainly based on one national union controlling only 16 industrial unions.

II. The Degree of Centralization of a System of Industrial Relations

It seems thus useful to discuss in greater detail the meaning of the term «centralization» in a system of industrial relations. One can, again, to a first approximation distinguish three dimensions of centralization:

- 1) a centralized system of industrial relations is one where the main unions are willing to accept and strong enough

to implement a «fine tuning» of economic policy, through the variable of the money wage for a given rate of expected inflation and, thus, to regulate the real wage in view of certain specified economic targets shared by the other main partners (e. g., internal demand, balance of payments equilibrium, etc.). In this sense, the money wage is the unit of measurement of an exchange which is transferred from the market to the «political arena» which must, therefore, be to a large extent, ideologically consensual. Each of the main actors (e. g. trade unions, employers and the government) recognizes and accepts the role played by the other main actors;

- 2) a centralized system of industrial relations is a system where wage contract renewals (and, more generally, contract renewals determining labor costs) mainly take place at the national and/or industrial or regional level, rather than at company and plant level. Further, it is a system where a few contract renewals influence directly (e. g. through the so-called negative coalition right) or indirectly (e. g. through pattern bargaining), a high percentage of the labor force. It is also a system where contract renewals tend to take place at close (e. g. one-year) and non-overlapping (e. g. synchronous) intervals³.

This condition of relatively close (and possibly flexible) intervals between one contract and the next guarantees the possibility of «fine-tuning» the regulation of the wage rate in the presence of changing circumstances. The other condition, that of non-overlapping intervals, means that contract renewals in different sectors tend to take place together or at about the same time. It thus facilitates the observance by workers of «fair relativities» which could benefit other groups to the exclusion of the group concerned. I will come back to this point in the following section, which may be seen as an application of the free-riding problem. The

³ It should be noted that in a conflictual system, on the other hand, the shortening of the contract duration may bring about more occasions of disputes and conflict and, thus, become a factor which decentralizes further the system of industrial relations

If one compares the deceleration of the rate of inflation in the U.S. or Canada with the experience of those countries exhibiting more centralized systems of industrial relations, it is easy to show that the process of deceleration of inflation has been less difficult in the more centralized countries. The increase in the rate of unemployment in the U.S. (and Canada in the 1970's, with respect to the average levels preceding the oil crisis (despite the higher growth rate of these two countries since the last quarter of '75) has not allowed for a return of the rate of inflation to its previous lower average. In the six more centralized countries this, on the contrary, has been possible, despite widely different costs in terms of unemployment and lost output. These costs have, however, been lower than those paid on the average by the more decentralized countries.

The fundamental reason for this difference can, in my view, be seen in the fact that a sufficiently centralized system of industrial relations can lower inflationary expectations through a combined «announcement effect» of both monetary and trade union policy. The Central Bank announces a monetary restriction, which is then made concrete and credible by a contemporaneous announcement of a moderate wage policy on the part of trade unions.

When this happens, a restriction of the money supply has no effect (or has lesser effects) on employment and income. The monetary crunch does not go, so to say, through the real market — e. g. unemployment — or only through this market. It only, or at least largely, affects nominal quantities, that is, money wages and prices, by decelerating their speed, thus making an increase in unemployment less necessary.

It should be noted that an «only money matters» (without trade unions) announcement effect is also considered in a second (and more recent) version of the monetarist orthodoxy mentioned above. According to this version, the simple announcement of a more restrictive monetary policy would, by itself, be sufficient to lower inflationary expectations and, thus, inflation without recourse to a higher rate of unemployment. But the above discussion suggests that the announcement of a restrictive monetary stand is less credible and, thus, concrete, if it is not accompanied by a contemporaneous announcement of trade union wage policy. This latter announcement implies, in turn, a level of centralization which has to be similar to the one which is traditionally

existence of a few «key contracts» which can influence a number of other contracts clearly reinforces the degree of centralization of a system of industrial relations. This is, of course, the meaning of the term «pattern bargaining» in sense used above;

- 3) a centralized system of industrial relations is, finally, a system where labor dispute settlement procedures render credible the contract renewal once the latter is signed. This must be true for the settlement of both so-called disputes of right (relating to the application of the rules of an already agreed-upon contract) and disputes of interest (in the occasion of a contract renewal). In a sense, this third dimension of centralization is a corollary of the first dimension (which defines the degree of consensus of the system of industrial relations). The second dimension defines, on the other hand, the «shape» of the system of industrial relations.

Let me give a few examples concerning these topics. The U.S. and Canada are examples of a system of industrial relations where the third condition, but not the first and second is satisfied. Their systems of industrial relations are highly decentralized. For instance, in the U. S. there are 194,000 different contracts in effect at any moment of time⁴. These contracts are of long duration (3 years) and renewals are largely overlapping. The system exhibits a largely unstable and complex network of pattern bargaining and the main confederation, the AFL-CIO, does not bargain for its affiliated unions and therefore has never signed a wage contract⁵.

Austria, Sweden, Norway and Denmark, in contrast, are centralized systems of industrial relations where all three previous dimensions are, to a widely varying extent, satisfied. The same is true for Germany and (to a lesser extent) Japan. In the latter country, as is well known, bargaining mainly takes place at plant level, though heavily coordinated yearly, during the so-called «Spring Offensive», by all three major trade unions. There is, in addition, a high degree of pattern bargaining.

⁴ See Kochan (1980), p. 85. For the impacts of decentralized collective bargaining on wage spirals in the American construction industry, see Mills (1972), pp. 66-69.

⁵ There are only a very few exceptions to this general rule; see Thomas Kochan, (1972), p. 151.

enjoyed by the Central Bank (which reconfirms that the monetarist orthodoxy would be even less credible in a decentralized banking system).

In the presence of a decentralized system of industrial relations, a monetary crunch can thus reduce the rate of inflation only through much higher costs in terms of unemployment and output lost. This was the case in the 70's of countries such as Belgium, the Netherlands or Finland where the traditionally high industrial and regional level of centralization has been lowered by divisions, respectively, of language, religion and politics. Another example is given by the Australian and New Zealand case because of their partly fragmented system of collective bargaining and in spite of the historical heritage of the system of arbitration (which in New Zealand collapsed in 1977). Another example is, again, given by the British and French cases and—perhaps the most hopeless case—that of Italy where the centralization of the system of industrial relations is absent along all three of the dimensions discussed above (in addition to having the lowest velocity of adjustment of employment to changes in output, see note 1).

I have, so far, tried to give a taxonomy of what I see as the main features of a centralized system of industrial relations. In the next section, I plan to show that this taxonomy readily renders itself to be interpreted in the light of the well-known (but, to my knowledge, never mentioned in connection with the issues I am discussing here) free-riding problem.

IV. The Centralization of Collective Bargaining and the Free-riding Problem

Lampposts and streets are public goods. Anyone can consume the whole amount of them. But money wage and price stability can also be seen as public goods as it is easy to find examples where everyone can benefit from them. A greater amount of price and wage stability may allow, for instance, a more expansionary domestic policy. This lowers the level and the risk of unemployment and the losses of potential output. A greater amount of price and wage stability may, in addition, imply higher exports and lower imports and, thus, an increase in foreign reserves for the country as a whole. Or it may avoid the costs of continuously changing costs

and prices for firms, of renegotiating money wages for labor, of a depreciation of the exchange rate or of a capital outflow, etc..

As is well known, the free-riding problem is strictly connected with the more general problem of who should bear the burden of paying for public goods. Each single potential tax payer may try to avoid paying taxes. He or she is convinced that, by doing so, the total amount of public goods supplied by the government will be only marginally smaller, since his or her weight in the total economy is only marginal. Whereas he or she will benefit for the total amount of the unpaid tax. The reason is that a public good is a good of which anyone can consume (whether he or she paid for it) the whole amount.

Compulsory taxation decided by the government (as, indeed, the Hobbesian problem of *why* a government came to exist at all) may, thus, be seen as an attempt to dispose of potential free riders. Each potential free rider may be inclined to think that he or she would greatly benefit from, and would be only marginally penalized by, their free-riding behavior. They think it is possible to benefit, in practice, from the same amount of public goods without giving to pay for them. But if a large share of potential taxpayers became free riders, everyone would be damaged by the lack (which, in this case, would be greater than marginal) of public goods. Public lampposts and streets and other public goods would be undersupplied. And the situation would not be Pareto-optimal.

Let me now try discuss this problem⁶ from the point of view which is relevant in this paper, that is, money wage stability and labor market policy (even though much of the following discussion applies to the issue of price stability as well, at least as long as one assumes, as I shall do, the prevalence of mark-up pricing).

In a decentralized system of industrial relations, money wage stability may be thwarted by a kind of free-riding behavior. The reason is that in such a system each single group of workers of company A and/or each single small union may attempt to avoid his «tax» for our public good — wage and price stability — by avoiding lower wage requests. By doing so, the group of workers or the small union may greatly benefit in terms of a

⁶ For an excellent review of the vast literature on the free-riding problem, see McMillan (1979).

higher relative wage without significantly increasing the average inflation rate. This Marshallian «importance of being unimportant», in turn, implies an increase in the *real wage* rate of the free-rider group of workers or for the small union.

But, of course, the more decentralized is the system of industrial relations the greater is the number of agents who will attempt to free ride. The result may be higher inflation and, thus, a lower real wage rate for all. In so doing, all workers' groups and unions individually act rationally. But the result of their collective behavior may be entirely irrational. In the limit case, the real wage rate does not rise, and may even fall, together with an increase in unemployment and in the rate of inflation. The «public-good-price-and-wage-stability» is undersupplied. The end result is, as for the more conventional public good examples previously discussed, not Pareto-optimal.

It should be noted that the incentive to free ride is different, for a given degree of centralization of collective bargaining, under different circumstances. Actual free-riding behavior may, in other words, depend on initial conditions and be, in this sense, «non-linear». Let us see why.

A crucial aspect of free-riding behavior is that the actor must expect, in order to be induced to free ride, his behavior no to influence the aggregate outcome. This expectation depends on initial conditions and is lower the greater is the initial degree of price stability (and this is where «non-linearity» enters). Take, for instance, the case where the economic system initially experiences wage and price stability, or only a moderate rate of inflation, and expects this situation to continue in the future. Under these circumstances, any wage request much higher than the present (and expected) rate of inflation by any group of workers or small union is likely to be observed by the other groups of workers or small unions.

In so far as the higher wage request can be easily spotted, the foreseeable cost of any potential free rider is higher than it would be had the higher wage request gone unobserved. The reason is that the potential free rider knows that his wage behavior, once observed, may be followed by the other groups of workers and small unions. Price stability, and the real wage of the initial free rider, will thus suffer. There is less incentive to free ride. This, let me suggest in passing, rings a bell which comes close to the situation of a number of industrial countries during the period of relative wage and price stability of the 1960's.

Take now, at the opposite extreme, an initial situation of sustained wage and price inflation which is expected to continue, maybe even at a higher, and uncertain, level, in the future. Under these circumstances, any «higher» wage demand of a particular group or small union is less likely to be «observed» since it takes place in the midst of a general rise in money wages. It is taken for granted that wages have been chasing each other for quite some time and will continue to do so in the future. In so far as the higher wage request is less observable, it carries lower expected costs in terms of price stability and higher real wages for the potential free rider group of workers or small unions. There is, thus, a greater incentive for free riding.

This incentive is, in addition, strengthened for the non free riding group by the risk of losing in terms of real and relative wages in a period of wage and price inflation. But if everyone attempts to free ride, under the circumstances, price and wage stability — our public good — is more likely to go undersupplied. The situation is likely not to be Pareto-optimal.

At least as important, will be the reactions of employers to wage requests. In a period of price stability, they will resist strongly wage increases since these must either result in a decrease in profits or a reduction in sales/market share because of higher prices. Conversely, during an inflationary period, businesses could pass on wage increases to consumers through price hikes and hope to maintain sales and profits.

As the reader will easily recognize, this approximates the pattern of wage development in a number of industrial countries in the post-oil crisis. There, the inflation rate was initially triggered by an «exogenous» oil price push which was followed by free-rider groups of workers and unions surfing on the inflationary wave. In the presence of an inflationary wave, each one may attempt to «lose» his or her own higher wage request in the crowd of the wage requests coming from other workers.

In this sense, the initial situation matters because it affects the degree to which the behavior of one group or (small) union can be observed by other groups or unions and because of the different risk, in terms of wage differentials, for each of the unions taking or not taking part in the free-riding game. Price and wage stability calls for more of the same; and inflation for more «free-riding inflation».

This is, perhaps, an appropriate point to introduce the institutional features that should be required of an industrial relations system in order to avoid free-riding. A more centralized system of industrial relations carries with it lower risks of wage-free-riding and, thus, greater price stability. One reason is that the more centralized the system of industrial relations, the higher the potential cost of free-riding. In the extreme case of «only-one-big-union», for instance, any increase in wage requests necessarily implies a high cost in terms of price stability. The incentive to free-ride is correspondingly thwarted. The one big union cannot expect to get away with both a high wage increase and a low price increase. This expectation is warranted, however, in the case of a single group of workers or of small unions. The latter can only marginally affect the rate of inflation and, thus, expect to get away with a correspondingly high real and relative wage.

In addition, the bigger union is more likely to be observed in its wage behavior and, thus, followed, through pattern bargaining by other unions or groups of workers whatever the initial circumstances may be. By the same token, in the case of one, or a few, big union(s), an announcement by the Central Bank of a lower rate of growth of the money supply is more credible. The reason is that the potential costs in terms of unemployment of a free-riding union behavior are high for the one, or the few, union(s).

It is, thus, more likely that — in a centralized system of industrial relations — unions will follow the announcement of the Central Bank. Correspondingly, in such a system, it is less likely that the Central Bank will have to accommodate *ex post*, through a higher rate of growth of the money supply a free-riding wage behavior, in spite of the initial announcement of a restrictive monetary stance.

In a centralized system of industrial relations the costs in terms of unemployment of a restrictive monetary stance may, in addition, be much lower. The combined announcement of a restrictive monetary policy by the Central Bank and of moderate wage requests by the Central Union(s) lowers inflationary expectations without the consequence of a higher rate of unemployment. The centralization of the system of industrial relations, by making wage free riding less possible, makes the monetary policy more credible. The action of the Central Bank is accompanied, and made consistent with the final target, by the announcement of the Central Union(s).

This implies, in sum, that inflationary expectations can be lowered, so to speak, by the «magic wand» of an announcement of a restrictive stance of the Central Bank more in the case of a centralized than in the case of a decentralized system of industrial relations. But what makes the wand «magic» or what lowers inflationary expectations without resorting to higher unemployment, is not the announcement by the Central Bank but that by the Central Union(s). By itself, the Central Bank can still use the wand. But the money wand is likely to become a painful stick in terms of unemployment and potential output loss. In this sense, the role of the announcement of monetary policy is that of a lighthouse — an image often used in the free-riding problem. But unless there is a cox (e. g. a union) in the boat, who sets the tempo and supervises the rowing, each rower (workers or union) may try to get a free ride and the boat may never enter the port of Price Stability.

In conclusion, as Roberts⁷ has shown with reference to the free-riding problem for the consumer case, any agent will tend to contribute less to the supply of the public good as the number of agents increases because of the smaller and smaller effect on the supply of the public good of his own free riding. The cooperative solution requires that any one agent has an appreciable effect on the supply of the public good. In the problem at hand, this implies — short of an authoritarian state — a sufficiently centralized system of industrial relations. In this sense, the forces which in the future are likely to work in the direction of a higher degree of centralization of the industrial relations system in a number of industrial countries, are similar to those which underlie the solution of the free-riding problem. Everyone may benefit from a higher degree of centralization of the system of industrial relations.

The important counter-example to what I have argued in the preceding paragraphs is, of course, given by a centralized system of collective bargaining where the one, or relatively few big union(s) is conflictual along political and/or ideological dimensions. But this is exactly the case where wage and price stability need no longer be a «public good» in itself.

Let me give a few examples. First, wage and price stability can be considered as a public good by all major groups in society

⁷ Roberts (1979). For a number of highly enjoyable examples which are relevant to the free-riding problem, see Thomas, especially (but less readily enjoyable) Chapter 7

only in so far as each of them broadly accepts the distribution between labor and profit income and the «fairness» in the wage and salary structure. But if some non-negligible groups of society do not, and the others are not willing to give up their lot, inflation may result. The wage rate of group x, which feels underpaid, rises in an attempt to catch up with groups y and z. But groups y and z ask for higher money wages to reestablish what they consider their «fair relativities». This closely approximates the experience of the three «cranky cases» in the 1970's (France, England and Italy).

Under these circumstances, as long as the system does not reach a widely accepted distribution of wages and salaries, inflation may be a permanent, on-going phenomenon. The same is true, of course, if group x, rather than attempting to modify its wage relativities with groups y and z, attempts to gain a higher share of total produce by cutting the rate of profit. Then, price stability is no longer a public good in itself.

Both of the previous two examples would not arise in a world where income distribution among wages, salaries and the rate of profit were seen as the inevitable consequence of technologically determined market relativities, as is the case in the neoclassical paradigm (both with respect to the marginal productivity of capital and with investment in human capital). In this sense, both of the previous two examples underlie a potential conflict in a mixed economy along an ideological dimension (the awareness of one or more social groups, or classes, of the basic market indeterminacy of the distribution of incomes).

But wage and price stability may not be seen as a public good in itself not only along an ideological dimension, as in the previous two examples, but also along a political dimension. In this case, what is at stake may not be the «fairness» of income distribution at large but, say, the degree of acceptability of the ruling government coalition or the way the government handles certain «hot» issues. In addition, there may be market deviations due to a host of factors such as monopoly power, employers' collusion, or union strength in particular sectors of the economy.

This second set of problems seems to be the only basic justification for an incomes policy within the main version of the neo-Keynesian paradigm. The reason is that the neo-Keynesians basically accept the neoclassical model of income distribution, including the basic implications of the theory of investment in human capital

for the structure of wages (and salaries). Incomes policies can, thus, be justified not along an ideological dimension of opposition of the basic functioning of the mixed economy with respect to income distribution, but only as an attempt to cure its numerous malfunctions (which, on the contrary, are more negligible for the mainstream monetarist group).

In either, or both, sets of problems, inflation may, thus, be a means for an opposition party and/or its union to create problems for the ruling government or for upsetting the government coalition. Wage and price stability may, thus, be of secondary importance for a union or a group of unions with respect to the prime political and/or ideological (e. g. in the limit cases, doing away with the mixed economy) target.

In these cases, we are no longer in the free-riding problem sketched above. The conflictual union(s) may still attempt to gain the support of the rank and file by encouraging a free-riding behavior (or vice versa). But the final target of one, at least, of the two different agents (the union and the rank and file) is no longer wage and price stability. This case, again, can be closely compared to some of the events in the three European «cranky cases» during the '70's (U. K., France Italy).

Let me try to scratch just below the surface of this line of reasoning. As in Samuelson's well-known definition, a public good is a good such that each individual can consume the whole amount available. But a central characteristic of wage and price stability as a public good is that, while everyone benefits from it, its provision often depends on the behavior of a particular group of society: the workers and their organizations. Thus, unlike lampposts or streets, this very special public good is not provided for by the government or by the whole society, but by a subgroup of society — the workers and their organizations. But the workers and their organizations are not only interested in wage and price stability as public good. There are other «goods» which interest workers, even though they may be of no interest to other groups of society. Examples of such goods, which I shall here call macro-goods, are public unemployment benefits, pension funds, retraining schemes, health insurance for workers and, more generally, a host of potential government actions in the field of the distribution of income, the social wage, labor policy and social legislation.

It, thus, seems likely that workers may, under some circumstances attempt to exchange a public good such as wage and price stability in which all of society is interested, but which heavily depends on workers' behavior and trade unions' policy, for other macro-goods of the type I just mentioned. These are goods in which workers may be mainly interested but which, in turn, depend on government behavior and on the behavior of the other social groups which may, or may not, control the government. This is, I submit, the basis for the formation of a «political arena» in which different «macro-goods» — public or not — are exchanged among the various social groups as in Austria, Norway or Sweden during the 1970's. The exception, again, is when one or more groups of workers and/or their institutions do not consider wage and price stability as a public good in itself. Instead, they may consider wage and price instability as a means to put pressure on the government or even change it. In this case, there cannot be a political arena where goods are exchanged because of a too high residual between political response of the government (e. g. the set of «rules» supplied by the government to the workers in the field of incomes distribution, social wage, labor policy and social legislation) and workers' demands and/or the demands of trade unions (e. g. a change of government or, in the limit, in the basic functioning of the mixed economy). This residual is, in other words, non-negotiable. Wage and price stability cannot be part of the «Social Contract». The case of Italy, France and the difficulties of the Social Contract in England in the 1970's come to mind.

In this paper, I will not take a closer look at the experience of the European industrial countries in the '70's and attempt to compare and contrast their labor market and inflation policies among themselves and with that of non-European countries such as the U. S., Canada, Japan, Australia and New Zealand. Nevertheless, I would, like to try to pinpoint the characteristics of the centralization of an industrial relations system which seem to be relevant for the present and future discussion. The degree of centralization of a system of industrial relations appears, thus, to depend on:

- 1) The degree to which there is a high cooperation with the political and economic machinery of the government (e. g. Austria or Germany) or where such cooperation does

- not go through formally established channels of communication (e. g. the U. S. or Canada);
- 2) the level, or tier, at which collective bargaining takes place (national, industrial, regional, company or plant level);
 - 3) the percentage of the labor force involved in collective bargaining (over all and at each of the previous levels) and, of course, the extent to which contracts signed by some unions are automatically applicable to non-unionized workers (the so-called negative coalition right);
 - 4) the average duration of the labor contract;
 - 5) the degree to which contract renewals are synchronous;
 - 6) the extent to which a few «key» contracts can influence the outcome of other contracts (pattern bargaining) and of the level of centralization of these key contracts;
 - 7) the system of labor dispute settlement, both in the case of conflicts of interest (in the presence of a contract renewal) and of conflicts of right (in disputes relating to the application and implementation of the rules of an already signed collective agreement).

As Phelps has shown, even in the absence of the free riding discussed above and/or for the political problems *sub* 1, items 3), 4) and 5) pose tremendous difficulties for a monetary policy aimed at decelerating the rate of inflation without substantial costs in terms of unemployment.

In particular, if wage contracts are staggered over a multiperiod interval, and they are not synchronous, any labor group accepting a lower than average increase in the wage rate, after the announcement of a restrictive monetary stance, lowers the (rate of increase of) its real wage, and its relative wage, with respect to all other groups whose wage contract expires at successive future intervals. This is so for all presently expiring wage contracts relative to those to be renewed later. It follows that these latter contracts should accept a more than proportional wage cut, when they expire, to compensate for any real gain enjoyed relative to the group or unions whose contract expired first.

Phelps also provides the actual equation giving the correct deceleration path for all wage rates expiring at successive later dates. But, as he shows, the complexity of this equation greatly

increases as the average duration of each single labor contract becomes longer and contracts are not synchronous. On the basis of his analysis Phelps, thus, concludes:

I need hardly mention the practical difficulties that would beset actual implementation of the scheme studied here in many or most real-life economies: the fact that wage contracts are not evenly staggered; the worse fact that some contracts run for three years or longer while at the other extreme we find piece-work and day-labor; the skimpiness of the wage data from which to construct numerical wage guides; the need to correct for mid-life wage increases in price-indexed contracts. (The prevalence of fully escalated contracts would render the scheme unworkable). There would arise too, the familiar gamut of problems in steering aggregate demand along that course which, if wages behave according to plan, would support full employment — that is, the natural rate of unemployment.*

This conclusion suggests, even though Phelps does not discuss this issue, that a basic change in the institutional structure of a decentralized system of collective bargaining, such as the U. S. system, would be to switch from a three-year duration of the average labor contract to a one-year duration. This, by itself, would tend to make contracts more synchronous. It would greatly diminish, together with the complexity of Phelps' equation and the practically insurmountable difficulties of its actual implementation, the free-riding problem discussed above.

It should be already clear from now, however, that an institutional change of this type is bound to be more effective the more conditions *sub* 3) and/or *sub* 6) above are satisfied. The lower, in other words, is the percentage of the labor force involved in collective bargaining — e. g. the lower is the union membership ratio — the greater the percentage of workers whose wage contract cannot even in principle be fine-tuned by Phelps' suggested equation. Non-unionized workers, in addition, often have a variable interval for contract renewals. This greatly increases the degree of centralization of collective bargaining. This is all the more so to the extent

* Phelps (1979).

that contracts signed by some unions are not automatically applicable to non-unionized workers (item 3 above) and the less pervasive is the degree of pattern bargaining (item 6).

There is one other element that greatly decreases collective bargaining centralization:

- 8) the degree to which wage contracts are indexed to prices of the previous, say, quarter or year and, of course, the extent to which such indexation clause covers a large part of the labor force.

The Italian indexation experience is worthwhile mentioning — in later years the indexation clause has been not only extremely high in terms of coverage from inflation but also the most pervasive, within my 16-country sample, in terms of coverage of the labor force. The theoretical point that needs to be stressed here is, however, that in so far as wages are indexed to a rate of inflation occurring in any previous time period (as are all indexation clauses) there is no way through which, say, an announcement of a restrictive stance in monetary policy can lower wage rate bids by lowering inflationary expectations. And the reason should be clear. Quite apart from the difficulties of lowering such expectations for the reasons discussed above, expectations relate to future price increases whereas indexation clauses stack wage increases to keep up with past inflation. Inflation is, thus, carried by its own bootstraps the greater is the degree of wage indexation. The degree of centralization of collective bargaining is, thus, lower the higher is the degree of wage indexation and the more numerous are the labor groups and unions which are protected by indexation.

Two further factors are important in order to judge the degree of centralization of a system of industrial relations:

- 2a) the degree of centralization of collective bargaining of the main employers confederations which are very strong, say, in the Scandinavian countries, Germany and the Netherlands, and weak in the U.S. or in Italy;
- 2b) the government institutions which assist the collective bargaining of the employers and unions confederations.

These two items are here collaged under 2a) and b) because they contribute importantly to the degree of centralization of

collective bargaining which is listed under item 2) above and which, in this paper, has been discussed with main emphasis on trade union structure and behavior.

Items under 2) to 6) define, to repeat, the shapes or the structure of the system of industrial relations: the way in which the contract renewal takes place, including the potential threats of free-riding behavior by workers and trade unions. Item 1) defines, on the contrary, whether the exchange which is the object of the contract renewal can take place in the «political arena», in the sense I have discussed above. Alternatively, item 1), defines the extent to which the cooption of unions implies the existence of a political residual in the sense which has just been specified. In this second sense, the U. S. trade union movement, for instance, is to a large extent coopted, even though it does not take part in any centralized bargaining in the economic or political arena. In what follows, unless otherwise specified, I shall refer to this broader definition of the cooption of unions (even when referring to dimension 1). Item 7) defines, finally, the credibility of the contractual exchange once the contract renewal has been signed (whether, in other words, *pacta sunt servanda*; and the channels through which this guarantee, if there is one, can be implemented).

In sum, a system of industrial relations is centralized if it can transfer the locus of collective bargaining from the market to the «political» arena. But centralization does not only depend on the «where» where collective bargaining formally takes place (national, industrial, company, etc.) but on the *loci* of the industrial relations system where the decisions, which actually determine the cost of labor, take place. Thus, as I argued above, the Japanese system of industrial relations is to an important extent centralized even though collective bargaining mainly takes place at company level. But the Italian system of industrial relations is highly decentralized despite the pervasive practice of industrial level bargaining by three major unions only. The reason is that whatever is bargained by the three major unions may be, and most often is, rebargained at company level the next day.

Item 1) defines the condition as to whether the system of industrial relations can transfer the locus of collective bargaining from the market to the political arena. A non-coopted trade union does not

* See Pizzorno (1978).

allow for this switch. The reason is that the political residual, in the sense discussed above, is nonnegotiable.

In this latter case one should, perhaps, not even talk of a decentralized system of industrial relations. The system is, rather, decomposed: One or more of the three major agents of this system (trade unions, employers' representatives and the government) acts independently of the others. In this case, even if the structure of the system of industrial relations would, in principle, allow for an exchange in terms of macro-goods (i. e. even if items 2) to 6) imply a high degree of centralization of collective bargaining), this exchange cannot take place. Or, if it takes place, it is not credible (item 7) (does not materialize in a high degree of centralization of the industrial relations system). The Italian system of industrial relations is an example of a system which is, in this sense, decomposed.

If, on the other hand, a political exchange can take place along the dimension specified under item 1), items 2) through 6) define the structural conditions of the system of industrial relations which allow this exchange to take place. If the structure of the system of industrial relations is sufficiently centralized, along the dimensions of items 2) to 6), the transfer of collective bargaining from the market to the political arena can take place. The unit of measurement of this exchange is — as for the price of goods within the economic market — the price of labor, that is, the money wage rate, and, more generally, the cost of labor per unit of output.

Item 7) defines the condition for the credibility of the contract, once the contract has been agreed upon. Austria, Sweden, Norway and Denmark have systems of industrial relations which in this sense are more centralized than others.

The «American model» (U. S. and Canada) represents an example of a system where centralization is only defined by item 1) and 7) (*pacta sunt servanda*). As we shall see, in the American model the structure of the system of collective bargaining (under items 2) to 6) is too decentralized to allow bargaining to be transferred from the market to the political arena (which at least partly explains the failure of *all incomes* policies in this case, the unit of measurement of an exchange which starts and ends within the (economic) market rather than the political arena).

The British case is, on the other hand, an example of a system which is decomposed along the political dimension, similarly to the Italian case. In addition, in the British system not even the

conditions for centralization which are required by the «shape» of the industrial relations system, that is, by its collective bargaining structure, are satisfied (items 2) to 6).

An example of an «intermediate» system of industrial relations is given by the Japanese or by the German system. In Japan, as I said, collective bargaining mainly takes place at company and plant level but contract renewals tend to be synchronous during the yearly «Spring Offensive» for the vast majority of («permanent») workers, with a high degree of pattern bargaining. The high level of consensus of the Japanese unions which control the main key contracts and the high degree of pattern bargaining reinforce the degree of centralization of the Japanese system of industrial relations. Disputes of right, in addition, are strictly regulated by labor legislation and courts (and paternalism at plant level). Disputes of interest, although rare, are taken care of by a system of conciliation, mediation and arbitration.

V. The Centralization of the System of Industrial Relations as a Measure of the «Degree of» Neocorporatism

The perceptive reader will have by now undoubtedly noted that the definition of the degree of centralization of a system of industrial relations given under 1) to 3), and its more disaggregate specification given under 1) to 7) — including 2a and 2b — is tantamount to defining a «degree of» neocorporatism¹⁰.

¹⁰ Corporatism has many historical precursors dating back at least to medieval economies. In the medieval guilds the conflicting interests of masters and workers of one profession are organized in the guild (the Italian word for guild is *corporazione di mestiere*). The term corporatism described, however, during Mussolini's regime the economic policies of the Italian Fascist regime. Since then, most people tended to link corporatism with an authoritarian regime and the term became a pejorative of an analytical concept. The current revival in discussion of corporatism has involved a number of different definitions and approaches. Of these, one noted by Winkler may be particularly suggestive for the analysis of this article. According to this definition:

«Corporatism has been seen as the cooptation of interest groups into governmental decision making and the formalization of their role, because they have become too important to ignore...» Winkler (1976), (italics mine)

and

«...The corporatist principle is that economic goals are best achieved through cooperative effort rather than competitive processes. This principle derives from the broader

In this definitions, neocorporatism — e. g. the extent to which the industrial relation system is centralized — is not an absolute concept but is a question of degree. Our definition is, in addition, quite general since it can include, in principle, not only democratic societies but also extreme forms of fascist «corporatism» where the consensus defined by 1) and the taming of the rank and file defined by 3) do not result from the spontaneous interplay among the main actors of economic policy and decision making — e. g. unions, employers' representatives and a democratic government — but is imposed upon them by an authoritarian regime¹¹.

For these reasons I will henceforth refer interchangeably to the degree of centralization of a system of industrial relations or to the degree of neocorporatism.

The first term, which I have used so far, has the advantage of defining more precisely the subset of the socio-political system to which this paper is mainly addressed — e. g. industrial relations and economic performance. On the other hand, the term neocorporatism has the advantage (in addition to being shorter) of having already been the object of a vast literature¹². This allows

corporatist theory of society. Society is seen as consisting of diverse elements unified into one body, forming one *corpus*, hence the word corporatism. These elements are united because they are reciprocally interdependent, each performs tasks which the others require; independent survival is impossible. Hence, society is characterized not interest in collective existence... The theoretical mechanism for achieving unity is not pluralistic bargaining or compromise, but cooperation organized by the State... Market economies are seen as inherently anarchic (Winkler, (1976).

¹¹ In this latter case, clearly, the residual between the political response of the government and the social demand of unions and the rank and file may be null, simply because no one can demand rules of the game which are different from those decreed by an authoritarian elite. A much watered down version of this definitional coincidence between rules supplied and demanded takes place, of course, in periods of emergency even under otherwise non authoritarian governments (e. g. wage and price freezes or the break of an otherwise lawful strike in the presence of a national emergency).

¹² Definitions of neocorporatism differ greatly. Schmitter (1974), one of the first pioneering authors who resuscitated theoretical discussions of neocorporatism, classifies it as: a particular model... for linking the associational interests of civil society with the decisional structures of the State... one modern configuration of interest representation.

and (a different and suggestive link to our discussion on free riding):

«...the decay of pluralism and its gradual displacement by societal corporatism can be traced primarily to the imperative necessity of a stable, bourgeois-dominant regime, due to processes of concentration of ownership, competition between national economies,

the interested reader to compare and contrast the definition given above with different definitions which other authors have given, dealing with different theoretical frameworks and for different purposes.

There is another, less important, reason why the term degree of neocorporatism may be preferred to that of the degree of centralization of a system of «industrial relations». This reason has to do with the fact that a casual reader may easily confuse the latter with the degree of centralization of «collective bargaining» (which relates only to items 2 to 6 — including 2a) and 2b). On the contrary, the degree of neocorporatism, just as the degree of centralization of industrial relations, relates to *all* of the above list of definitional items.

Items 1) to 7) are, thus, tantamount to a definition of the degree of neocorporatism. These items suggest, in addition, a way of measuring the degree of centralization of an industrial relations system — e. g. the degree of neocorporatism. Any index of this type, being the result of very different political and institutional dimensions, is, of course, subject to a great degree of uncertainty, of potential criticism and justified skepticism. In addition, some of the magnitudes involved from 1) to 7) are subject to a great degree variation even from one time to another. This is, clearly, especially true for items 1) and 7), which strongly depend on the degree of consensus which any system of industrial relations experiences at any given time.

In view of these difficulties, I felt that it would be convenient to establish my main line of reasoning and my empirical results in the previous pages without any reference to such an index. In so doing, I simply relied, in addition to my estimates of the Okun index in Table I.1, on a non-quantitative judgement — or, shall we say, on an «educated guess» — on the level of centralization of the various systems of industrial relations.

expansion of the role of public policy and rationalization of decision making within the State...

According to Lehmbruch (1977, p. 94, to quote another pioneer of neocorporatism: (Corporatism)... is an institutionalized pattern of policy-formation in which large interest organizations cooperate with each other and with public authorities not only in the articulation (or even intermediation) of interests, but — in its developed forms — in the authoritative allocation of values and in the implementation of such policies.

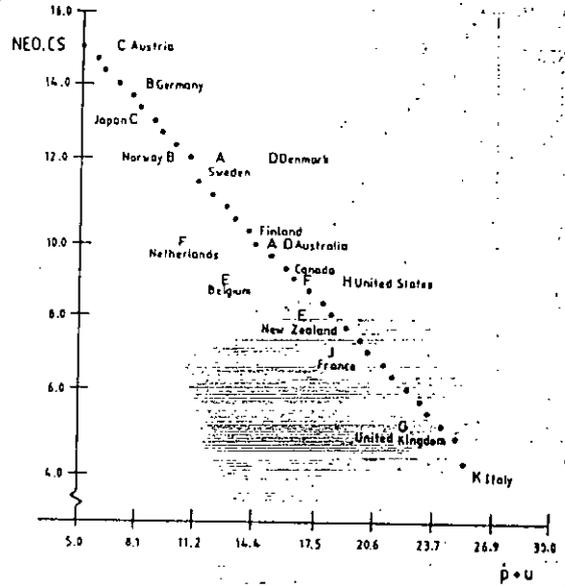
It would be possible to substantiate such purely non-quantitative judgement with an analysis of each of the items 1) to 7) above for the major sixteen Western countries.

It should be noted that an analysis of this type can be conducted in various ways. Perhaps, the best way would be to draw on national surveys estimating (possibly at a somewhat disaggregated level) the dimensions of the degree of centralization discussed above. Unfortunately, such surveys are non-existent or extremely rare and partial in coverage for a study of this type to rely on them¹³. Indeed, this paper is also a call for more comparative research of this type. The alternative approach to rely, in addition to a number of direct contacts with various specialists from different countries, on the extensive and, at times, comparative literature on the various systems of industrial relations and to supplement it with a parallel analysis of the economic policies followed in the various countries since the first oil crisis.

However, in an attempt to clarify my initial hunch on the degree of centralization of the various systems of industrial relations (i. e. the degree of neocorporatism), I could not escape the temptation to attach, so to say, a number to such degree of neocorporatism in each of the countries considered in the paper on the basis of my own evaluation 1) 3) and the more disaggregated form 1) to 7). If one does this, and adds the numbers so calculated, one obtains, of course, a quantitative index of the degree of neocorporatism. This index, which I have compiled, is given in Table I.3. While it may be subject to all the sources of criticism that I have just mentioned, such an index does not strongly contrast with the index most scholars of industrial relations would simply have guessed on (see note to Figure 1). Some may, of course, grade a system more neocorporatist than the next one, or vice versa. But only a few, I believe, would drastically change my «ordering» in such a way as to alter my basic results.

In this sense, the only reason to construct an index of the degree of centralization of the various systems of industrial relations is to provide the reader with a rough, but perhaps not misleading, measure of the phenomenon which we are discussing. I leave it to the reader to attribute weights to the various dimensions 1) to 3) and 1) to 7) mentioned above different from those I have chosen.

¹³ One important exception is, for instance, Brown (1981).



Least-Squares Line is: $y = 11.4 - 0.35x$
(.98) (0.094)

X = Okun y = Neocorporatism

The coefficients in parentheses are the standard errors of parameters estimated.

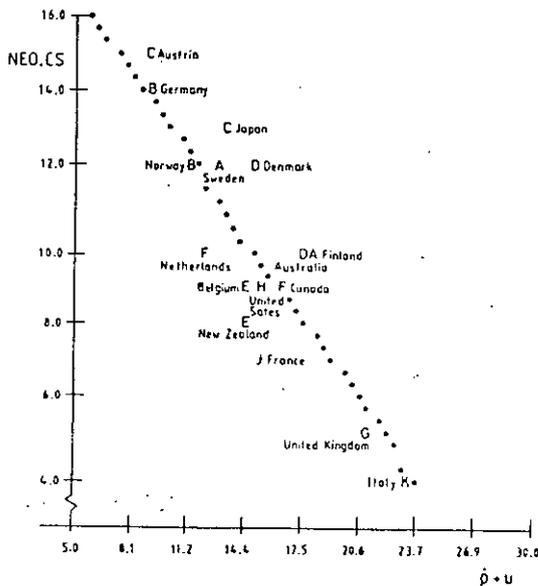
$R^2 = 0.45$ (R^2 = coefficient of correlation -corrected)

SER = 1.11 (SER = standard error of regression)

DW = 1.77 (DW = Durbin-Watson coefficient)

Figure 1a

* As noted, any index of neocorporatism is bound to rely on a subjective measure of the different dimensions which each author decides to measure it with. My own index was initially based on the three basic dimensions with which I chose to define this concept. The scale chosen was 1 to 5 (respectively very low, low, medium, high and very high) for each of these three dimensions (to repeat, the cooption of trade unions (in the broader definition 1), the centralization of collective bargaining (items 2 to 6 and 2a and b) and the raising of the rank and file (item 7). As for the cooption of unions, I also tried to reflect



Least-Squares Line is: $y = 25.7 - 1.1x$ x = Okun
(1.8) (0.18) y = Neocorporatism

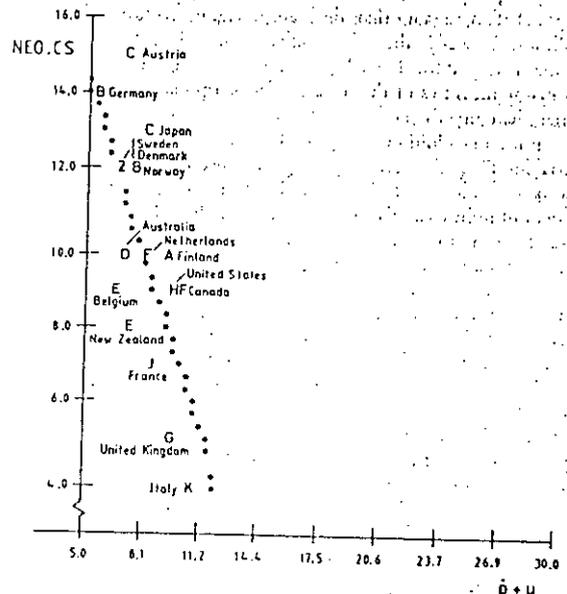
$R^2 = 0.71$

SER = 2.6

DW = 1.8

Figure 1b

in my evaluation the degree to which State institutions are effective in bringing the two parties to a settlement. As for the centralization of collective bargaining, I also tried to reflect my own evaluation of the disaggregation of this dimension given in the present paper and the degree of centralizations of collective bargaining on the employers side. Again, while I ask each reader to subjectively (but fairly) choose different weights for my three dimensions of neocorporatism I submit that probably, his or her basic results will not basically change the conclusions the empirical findings given in this paper. In fact, the correlation coefficients (available on request) between my own index of neocorporatism and the various measures of «centralization» computed by the authors listed in the second part of this note range from 0.7 to 0.9 or more.



Least-Squares Line is: $y = 39.6 - 1.61x$ x = Okun
(1.9) (0.19) y = Neocorporatism

$R^2 = 0.83$

SER = 2.2

DW = 1.9

Figure 1c

tend to cluster closer to this latter extreme of the interval. Let us briefly review these measures of centralization. For a pioneering first attempt to define a concept of centralization of a system of industrial relations see, Windmuller (1975). The three measures on which Windmuller bases his definition of centralization are, first, the share of total dues income collected by the national unions that the confederation receives for its own purposes; second, the control the confederation exercises over the internal affairs of its affiliates; third, the confederal role in industrial rule making, especially in collective bargaining. Following Clegg, Ulyth (1978) constructs a subjective index of centralization which is based on the extent of union and employer membership of federations, number of federations, and the extent of union affiliation to the confederation.

My belief is, again, that different weights, if reasonably chosen will not basically alter the results so far discussed and reported in the next graphs. Indeed this statement holds true on the basis of all major measures of the degree of neocorporatism so far available, other than my own.

But, in addition to providing a concise measure of the variables at hand, there is, perhaps, a more important reason why the construction of an index of the degree of centralization of the system of industrial relations may prove useful. Remember that our task here is to relate the degree of centralization both to the rate of inflation and to the rate of unemployment experienced in the various countries in the 1970's. As argued above, one of our basic implications is, in fact, that the higher the degree of centralization of the system of industrial relations, the lower should be both the rate of inflation and the rate of unemployment.

This conclusion stems, to repeat, from the fact that following, say, the oil shock of '73, a higher degree of centralization of the systems of industrial relations should have allowed for a more rapid reduction in inflationary expectations, via the combined announcement of trade unions and of the Central Bank, with lower costs in terms of unemployment. This statement, as we are about to see, is also supported by the following quantitative analysis.

But suppose, in addition, that the relation between the degree of centralization and both the rate of unemployment and the rate of inflation changes, say, in the post-oil crisis with respect to the

present author became aware after a first draft of this paper had been completed) are based on a concept of centralization which is in many respects quite different and much less comprehensive than the one discussed in this article, their ranking of centralization is not very different (except for Germany in the Windmüller article) from the one given here and does not, as the reader can easily verify, change the basic result of the graphs given above which are based on the free-riding theory developed here. See, also, Headey (1970) and Wilensky (1976). An index of organizational centralization, of «associational monopoly» and of «societal corporatism» (as a combined ranking of the previous two) based on Headey (1970) and on *The Europa Yearbook* (1978), Schmitter (1981). An index of «strength of unions», of «strength of employers», of «cooperativeness of the industrial relations system» and of «economic equality» is given in *European Industrial Relations* (1981). In this work, each of these dimensions is ranked as «strong», «average» or «weak». I have attributed (to compute the correlation coefficients mentioned above and available on request) to each of these dimensions, respectively, the following scores: 3, 2, and 1. The sum total is the implicit index of neocorporatism of the «IDE» group.

in lowering the rate of inflation with lower costs in terms of unemployment became, as also suggested by the present analysis (in terms of the «non-linear» effect of Section IV above), much greater.

This, to repeat, seems mainly due to the fact that a higher degree of neocorporatism allows lower inflationary expectations without the concomitant need of a higher rate of unemployment, as would be the case within the standard monetarist framework. The resulting implication is that, as long as the rate of inflation is kept within moderate limits as in the pre-'73 period, the Okun index does not show a great degree of variation between more or less centralized systems of industrial relations¹⁴. But, as things get worse, as was the case in the aftermath of the oil crisis, the degree of neocorporatism «matters most». Under these circumstances, the comparative advantage of the more centralized systems increases. And this is, to repeat, what one would expect on the basis of the analysis of the «nonlinear» effect of Section IV above.

VI. Orthodox Economics and the Role of Institutions

One thing which emerges from the previous discussion is that inflation can, to an important extent, be understood as a free-riding problem. This, I believe, is the consequence of both the theoretical discussion in Section IV and of the empirical evidence discussed in Sections II, III and V. Labor market policies can, thus, also be best understood as a reaction to a free-rider problem at least in so far as, in the narrower definitions adopted in this paper, they attempt to curb inflation.

But, in contrast to most free-riding problems, wage and price inflation cannot be cured through a government compulsory intervention (e.g., a compulsory tax to pay for lamp-posts or streets). The reason for this is that a «market economy» needs two basic attributes to keep its name:

- 1) it must be decentralized with respect to the price mechanism;

¹⁴ The negative correlation between the degree of neocorporatism and the Okun index is, in fact, even lower for the less inflation-prone pre-'68 period, as shown by the graph and increases in the two subsequent periods. For an important analysis of the welfare costs of a higher rate of inflation under different monetary regimes, see Leijonhufvud (1981)

period which preceded it. In this case which, as I am about to show, also seems to have taken place between the pre and post-oil crisis, a quantitative measure should help us to have some, admittedly rough, grasp of the phenomenon.

In the following graphs, I simply plot, in order to summarize my argument above and give some measure of economic malperformance, the sum of the rate of growth of consumer prices and of the rate of unemployment — (e.g., the so-called Okun index given in Table I.1 above).

The latter measure is, of course, highly relevant in the present discussion since it gives the degree to which each country is, or is not, able to maintain a certain degree of price stability without incurring too high a cost of unemployment.

The preceding three figures provide the results and disaggregate them into three major periods: 1968-73 (the period which preceded the first oil crisis), 1974-78 (the period after the first oil crisis), 1979-80 (the period which followed the second oil crisis). In each figure, the ordinate measures my index of the degree of neocorporatism while the horizontal axis measures the sum of the rate of increase in consumer prices and the average rate of unemployment over the relevant period. The first figure clearly suggests, as expected:

- 1) a negative correlation between the degree of neocorporatism and the Okun index, as expected on the basis of the analysis of this paper.

But the second and the third figures show an additional and even more interesting feature of the relationship between these two indices. Namely, the fact that in the post-first and second oil crisis periods the relationship between two indices has:

- 2) shifted to the right implying, for all countries considered in the sample, a higher Okun index for any given degree of neocorporatism;
- 3) in addition, the slope of the relationship is drastically lowered from 1974 on.

This implies, in turn, that in the aftermath of the oil crisis, the comparative advantage of the more centralized countries in succeeding

- 2) it must be free to bargain with respect to the wage mechanism.

As with regard to the control of the price mechanism, a solution has already been found centuries ago through the so-called quantity theory of money. If the system of money printing is, as it is, largely centralized in the hands of the Central Bank, price inflation can be held in check at least in the medium term.

But let me cast a doubt even on this conclusion. Suppose money wage rates are simply linked to prices (as they are within the monetarist mechanism) but the number of people building pyramids for the government is uncertain, depending on the public choice of the ruling government coalition. Suppose also that, as part of this choice, the rate of interest is not allowed to increase beyond a certain threshold. Then, as the number of pyramids increases, it is likely that the money supply, prices and wages will, all «endogenously», go up too. This also implies, incidentally, that if the announcement of a restrictive monetary stance on the part of the Central Bank is not consistent with expected government behavior, that announcement is less credible and, thus, less likely to lower inflationary expectations. Indeed, it is important to note that the current literature on rational expectations in economics is becoming more and more interested in these effects though such topics are developed within a framework and approach quite different from that followed in this paper¹⁵.

This conclusion is very similar to the one reached in this paper (section III above) with respect to the consistency of a monetary and trade union wage policy. Thus, an expected increase in public spending on the part of the Treasury need not be inflationary as long as it uses otherwise unused human and physical resources. But it is inflationary in so far as it makes less credible an announcement of a restrictive monetary stance of the Central Bank.

This is, again, consistent with the previous discussion in the sense that in so far as the two announcements of the Central Bank and the Treasury are inconsistent, the degree of centralization of public decision-making is lowered. This is, of course, a political rather than a free-riding problem, at least as long as the spending decision is centralized within only one actor called *The Treasury*. But, suppose, as is most often the case, that the latter's decision to spend or not to

¹⁵ Sargent (1982)

spend is, in turn, the end result of a host of inscrutable quests of smaller public actors — public institutions, cities, regions or states. Then, each of these may clearly act as a free rider and inflation result as a free-riding phenomenon which is also «political».

This issue is, perhaps, even tougher with respect to wage inflation. In a Western (democratic) economy, free riding by workers and unions cannot be checked by an authoritarian government. It is necessary to design the institutions capable of assuring a sufficient degree of centralization of the system of industrial relations (items 2) to 6) in Section IV) and, thus, of neocorporatism. In addition, it is necessary to convince workers and unions (and employers) that whatever they give up in choosing not to free ride through high wage requests is warranted by what they gain in terms of other macrogoods related, say, to public transfers and taxes, labor policy or social legislation.

The reason is, to repeat, that in a mixed economy the price system is, by definition, largely decentralized and can in principle (but, as I said, only in principle) be held in check by the Central Bank. But the wage system need not, and should not, be decentralized, if it is to achieve the first best of an incomes — rather than a monetarist — policy.

At the same time, the «public-good-wage stability» cannot be provided in the mixed economy by society as a whole (e.g., the government), as it happens for lampposts and streets. It strictly depends on the behavior of a subgroup of society: the workers and their organizations. Thus, the «tax» levied on workers and their organizations in terms of lower wage requests has to be paid for through other macro-goods which the government has to supply. This may imply, in turn, either of two things. First, the political exchange between wage stability and other macrogoods takes place (item 1) in Section IV) through an incomes policy or a social contract and is credible (item 7) in Section IV). But this also implies the existence of a sufficiently centralized system in the structure of collective bargaining (items 2) to 6) in Section IV). Second, and alternatively, this political exchange cannot take place because the workers and/or their organizations consider the *status quo* as ideologically alien to their conception of the way a society should be run. In this latter case, inflation may be not only, as before, a free-riding and political problem, but also result from an ideological conflict *datum*.

It can be shown, although at the cost of a sketchy simplification of its historical roots, the basic limitations of orthodox economics for an understanding of the problems at hand. These basic limitations can be summarized as follows. Orthodox economics and, in particular, both the neo-Keynesian and the monetarist paradigms, implicitly assume a view of the labor market and labor economics which makes this entire subject an immediate extension of the same categories used in the orthodox analysis of, say, consumer behavior or of production analysis. This hinders, from the start, the possibility of fully analyzing the role which institutions play in the labor market, their effect on its segmentation, and on distribution of income and the role of trade unions.

TABLE I.3 — The Degree of Neocorporatism

degree of:	Centralization	Cooption	«Taming»	Total (Neo-cs. index)
Austria	5	5	5	15
Germany	4	5	5	14
Japan	4	5	4	13
Denmark	4	4	4	12
Norway	4	4	4	12
Sweden	4	4	4	12
Netherlands	3	3	4	10
Finland	4	3	3	10
Australia	3	3	4	10
U.S.A.	1	5	3	9
Canada	1	5	3	9
Belgium	3	3	3	9
New Zealand	2	3	3	8
France	3	2	2	7
United Kingdom	1	2	2	5
Italy	2	1	1	4

References

- ADAMS, J. C. (1942) — «Some Antecedents of the Theory of Corporative Systems», *Journal of the History of Ideas*, III, p. 182 ff.
 AMERICAN UNIVERSITY (Washington) (s. d.) — *Foreign Area Studies*, «Area Handbook for... (various countries)», Washington, D.C.

Unfortunately, the two major schools of economic thought mentioned at the outset — the monetarist and the neo-Keynesian — seldom face these issues. The neo-Keynesian assumes the practicability of an incomes policy without asking whether the institutional, political and ideological conditions are there which may, or may not, make that policy possible. For the monetarists, the only institution which «matters» is the Central Bank. As I have hinted at the beginning of this article, these seem to be the main limitations of the monetarist and the neo-Keynesian paradigms against an institutional approach to the problem of inflation and the role of trade unions in Western countries.

It can be shown that these biases stem, at least in part, from a misleading view of the labor market, the distribution of income and the theory of inflation which underlies both the monetarist and the neo-Keynesian paradigms and, more generally, «orthodox» economics.

This implies a somewhat lengthy detour from the basic argument sketched in this paper.

The monetarist and the neo-Keynesian «paradigms» may resemble mere likely two different «policy prescriptions» whose practicability has not much to do with the economists' conviction of how the economic system really operates. On the contrary, each of these two different policy prescriptions (which, only to simplify my terminology, I shall continue to call «paradigms») may best be employed within different institutional and-consensual setups (see Table I.2). Indeed, these two policy prescriptions may be viewed in a more strict sense as paradigms in the sense that they imply two quite different (and too often unexpressed) visions of the prevailing institutional world (see Table I.2).

TABLE I.2

Institutions and consensus	Policy prescription	
	Neo-Keynesian «paradigms»	Monetarist «paradigms»
high degree of neocorporatism	X	
low degree of neocorporatism		X

- BAIN, GEORGE SAYERS and ROBERT PRICE (1981) — *Profiles of Union Growth, A Comparative Statistical Portrait of Eight Countries*, Oxford: Blackwell.
 BARKIN, SOLOMON, CHARLES A. MYERS et al. (eds.) (1968) — *International Labor*, New York: Harper & Row.
 BLYTH, CONRAD A. (1979) — «The Interaction Between Collective Bargaining and Government Policies in Selected Member Countries» in *Collective Bargaining and Government Policies*, Conference held at Washington, D. C., July 1978, OECD, Paris.
 BROWN, WILLIAM (ed.) (1981) — *The Changing Contours of British Industrial Relations*, Oxford: Basil Blackwell.
 CARPI, FEDERICO (1978) — *Critiche Metodologiche al Cosiddetto «Patto Sociale»*, Estratto da «Scritti in onore di Giuseppe de Meo», Istituto di Statistica Economica, Università di Roma, 1978.
 CLUGE, HUGH (1976) — *Trade Unionism Under Collective Bargaining, A Theory Based on Comparisons of Six Countries*, Oxford: Basil Blackwell.
 COLURIK, A. P. and PHILIP JONES (1979) — *The International Directory of the Trade Union Movement*, London: Macmillan.
 COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES (s. d.) — *Report on the Development of the Social Situation in the Community (Annual)*, Brussels.
 CROUCH, C. (1978) — «The Changing Role of the State in Industrial Relations in Western Europe» in C. Crouch and A. Pizzorno (eds.), *The Resurgence of Class Conflict in Western Europe since 1968*, London: Macmillan.
 CROUCH, C. and A. PIZZORNO (eds.) (1978) — *The Resurgence of Class Conflict in Western Europe since 1968*, London: Macmillan.
 DOMINGUEZ, PETER B., PETER GOUBREVITCH, PETER LANGE and ANDREW MARTIN (eds.) (1981) — *Industrial Relations in International Perspective*, New York: Holmes and Meier Publishers Inc.
 Europa Yearbook (1980) — *A World Survey (Annual)*, Europa Publication, London.
 GALINSKY, WALTER (1968) — *Comparative Labor Movements*, New York: Russell & Russell.
 HEADRY, B. W. (1972) — «Trade Union and National Wage Policies», *Journal of Politics*, n.° 32.
 HICKS, J. R. (1955) — «Economic Foundations of Wage Policies», *Economic Journal*, Sept.
 INDUSTRIAL DEMOCRACY IN EUROPE (IDIE) (1981) — *European Industrial Relations*, International Research Group Oxford: Clarendon Press.
 INTERNATIONAL LABOUR OFFICE (1974) — «Promotion of Collective Bargainings» (International Labour Conference, 66th Session, 1980, Report V (1)), Geneva.
 JOHANSEN, L. N. and O. P. KRISTENSEN (1978) — *Corporatist Traits in Denmark 1946-1976*, Paper presented at ISA Conference in Uppsala, August.
 KASSALOW, EYEBERT M., (1969) — *Trade Unions and Industrial Relations: An International Comparison*, New York: Random House.
 KENNEDY, THOMAS (1980) — *European Labor Relations, Text and Cases*, Lexington, Mass.: Lexington Books.
 KOGIAN, THOMAS (1980) — *Collective Bargaining and Industrial Relations*, Homewood, Illinois: Irwin Series.
 LEIBENBUCH, G. (1977) — «Liberal Corporatism and Party Government», *Comparative Political Studies*, X.
 LEIBENBUCH, G. (1974) — *Consociational Democracy, Class Conflict and the New Corporatism*, Paper presented to IPSA Round Table on Political Integration in Jerusalem.
 MAIR, C. S. (1975) — *Restoring Bourgeois Europe*, Princeton: Princeton Univ. Press.

- PANTICH, L. (1977) — 'The Development of Corporatism in Liberal Democracies', *Comparative Political Studies*, X.
- ROBERTS, BENJAMIN C. (ed.) (1979) — *Towards Industrial Democracy (Europe, Japan, United States)*, Londres: Croom Helm.
- SAPOSI, DAVID J. (1964-71) — *Case Studies in Labor Ideology: An Analysis of Labor, Political and Trade Union Activity as Influenced by Ideology; Philosophic Structural and Procedural Adaptations Since World War I*, Industrial Relations Center, Honolulu: University of Hawaii.
- SARGENT, THOMAS J. (1982) — *Demand and Supply Curves in Macroeconomics*, Paper presented at Bank of Italy Seminar, April.
- SCHAMPE, FRITZ W. (1981) — *The Political Economy of Inflation and Unemployment in Western Europe: An Outline*, Paper presented at the conference *Politica, Società, Economia nell'Europa Occidentale degli Anni '80* organized by Associazione Il Mulino, Bologna, October 9-10.
- SCHIDMAN, JOHN (1979) — *Unions in Postindustrial Society*, University Park: Pennsylvania State University Press.
- SCHMITTER, P. C. (1975) — *Corporatism and Public Policy in Authoritarian Portugal*, Beverly Hills: Sage Publication.
- (1971) — *Interest Conflicts and Political Change in Brazil*, Stanford: Stanford University Press.
- (1977) — 'Modes of Interest Intermediation and Models of Societal Change in Western Europe', *Comparative Political Studies*, vol. 10, p. 7 ff.
- SCHMITTER, P. C. (1981) — *Organized Interests and Political Performance*, International Conference organized by 'Il Mulino', 19 October Bologna.
- (1974) — 'Still the Century of Corporatism', *Review of Politics*, 36, p. 85 ff.
- STRECK, W. (1978) — *Organizational Consequences of Corporatist Cooperation in West German Labour Unions*, Berlin: Institut für Management und Verwaltung.
- STURMTHAL, ADOLF F. (1972) — *Comparative Labor Movements: Ideological Roots and Institutional Development*, Belmont, Cal: Wadsworth Pub. Co.
- and JAMES G. SCOVILLE (1973) — *The International Labor Movement in Transition: Essays on Africa, Asia, Europe and South America*, Urbana, Ill.: University of Illinois Press.
- TOMKINSON, DEBBE (ed.) (1978) — *Comparative Industrial Relations in Europe*, London: Associated Business Programmes Ltd.
- U. S. BUREAU OF INTERNATIONAL LABOR AFFAIRS (s. d.) — 'Country Labor Profile' (various countries, A-2), Washington, D. C.
- WILENSKY, H. L. (1976) — *The 'New Corporatism', Centralization and the Welfare State*, London: Sage Publ.
- WILLATT, NORRIS (1974) — 'Multi-National Unions: A Study', *Financial Times*, London.
- WILLIAMS, M. (ed.) (1979) — *Directory of Trade Unions in the European Economic Community*, 2nd ed., London: Graham & Trotman.
- WINDMULLER, J. P. (1975) — 'The Authority of National Trade Union Confederations: A Comparative Analysis' in D. Lipsky, ed., *Union Power and Public Policy*, New York School of Industrial and Labor Relations, Ithaca, New York: Cornell University.
- WINKLER, J. T. (1976) — 'Corporatism', *European Journal of Sociology*, XVII, pp. 100-136.

COMMENTAIRE

GABRIEL VENTEJOL *

L'exposé du Professeur Tarantelli est un excellent exemple de la manière dont les universitaires et chercheurs peuvent préciser et enrichir la réflexion des praticiens des relations sociales dont je fais partie.

I — L'idée qui me paraît être au centre de son exposé est en définitive très simple: elle consiste à constater la relation très étroite qui existe dans un pays entre la qualité des relations sociales et les succès économiques, obtenus.

De cela, au fond, nul ne doute vraiment. Et c'est bien parce que je partage fermement cette conviction que tout au long de ma vie, d'abord comme militant et dirigeant syndical, puis ces dix dernières années comme Président du Conseil économique et social français, je me suis efforcé de contribuer à l'amélioration de ces relations, persuadé que cet effort non seulement profite aux travailleurs mais aussi à la collectivité nationale tout entière.

Mais le Professeur Tarantelli a précisé, et dans une certaine mesure quantifié, l'analyse des relations du travail et de leurs effets sur certains résultats économiques et sociaux, en particulier en matière d'inflation et d'emploi.

Je dois à la vérité de dire que je ne suis pas convaincu que l'usage du terme «éco-corporatisme» soit très heureux: le mot en effet me paraît ambigu et chargé de trop de connotations et de sens très différents pour être véritablement éclairant.

En revanche, j'ai apprécié l'étude fine et minutieuse de la «centralisation» des relations du travail telle que l'a faite le Professeur Tarantelli. Les différents critères qu'il examine pour définir cette «centralisation» me paraissent pertinents. Tout au plus dois-je dire que je m'interroge sur l'importance relative de ces différents critères

* Président du Conseil Économique et Social de la République Française

Astrig Tasgian

DISTRIBUZIONE DEL REDDITO, COMPOSIZIONE DELLA DOMANDA E
STRUTTURA DELLA PRODUZIONE: IL CASO DEL CILE DI ALLENDE.

Laboratorio di Economia Politica
Università di Torino
ottobre 1984

Comunicazione presentata al I Convegno AISSEC
Torino, 25-26 ottobre 1984

I N D I C E

1. Relazione circolare tra distribuzione del reddito, composizione della domanda, struttura della produzione, struttura e livello delle importazioni e esportazioni, sistema dei prezzi	pag. 1
2. La redistribuzione del reddito nel Cile di <u>Allen</u> de 1970 - 1973	pag. 7
2.1. Gli obiettivi della politica redistributiva	pag. 7
2.2. Gli strumenti della politica redistributiva	pag. 10
2.3. I risultati della politica economica	pag. 12
2.3.1. La redistribuzione del reddito del 1971	pag. 12
2.3.2. Gli squilibri e le contraddizioni del 1972	pag. 22
2.3.3. La crisi economica del 1973	pag. 29
Note	pag. 34
Bibliografia	pag. 44

6800

1. Relazione circolare tra distribuzione del reddito, composizione della domanda, struttura della produzione, struttura e livello delle importazioni e esportazioni, sistema dei prezzi.

Si può ipotizzare una stretta interrelazione tra la distribuzione del reddito, la struttura della domanda finale e la struttura della produzione. Le preferenze dei consumatori sono associate al loro status sociale, che dipende dalla distribuzione del reddito. La struttura della domanda influenza il tipo di investimenti e la scelta dei prodotti e della tecnologia. La struttura della produzione, a sua volta, è probabile mantenga e rafforzi le disuguaglianze distributive prevalenti: a) perchè l'intensità di capitale della tecnologia, che si assume sia più elevata in genere nella produzione dei beni di lusso crea disoccupazione; b) perchè l'impiego delle tecniche più moderne richiede che la stessa spesa pubblica sia orientata in modo particolare a favore degli occupati del settore moderno, in modo che possano operare con la massima efficienza; c) perchè la produzione di beni di consumo molto raffinati e differenziati, in condizioni di monopolio, consente maggiori profitti; d) perchè il monopolio e gli squilibri settoriali di produttività e salario aggravano le disuguaglianze; e) perchè una struttura dell'offerta altamente diversificata esige in un paese povero una distribuzione del reddito disuguale (la produzione di beni sofi

sticati, concepiti per i consumatori dei paesi sviluppati, ha bisogno in un paese in via di sviluppo della presenza di consumatori con reddito elevato).

La distribuzione del reddito ha dunque effetti che a loro volta possono consolidarla: in un processo cumulativo la struttura della produzione, quella della domanda e la distribuzione del reddito tendono a perpetuarsi, rafforzando le disuguaglianze.

Data tale connessione, una redistribuzione del reddito per essere irreversibile deve essere accompagnata da un mutamento della struttura produttiva che la renda adeguata alla domanda potenziale corrispondente alla nuova distribuzione del reddito.

I riflessi sulla domanda di una redistribuzione di redditi monetari non possono essere esaminati se non considerando le reazioni del sistema socio-culturale.

Diversi esercizi di simulazione e l'analisi di alcune esperienze redistributive suggeriscono che gli effetti di una redistribuzione del reddito sulla struttura del consumo non sono necessariamente significativi e che c'è una tendenza delle preferenze dei gruppi a reddito basso a spostarsi dai beni di prima necessità verso certi beni di consumo durevole non essenziali (1).

Assumiamo, tuttavia, che una redistribuzione a favore dei redditi più bassi porti ad un aumento della domanda per i beni di consumo di base. Nel caso in cui il livello della produzione sia dato, potremo dire che la distribuzione del reddito è mutata in modo permanente solo quando si sono realizzate entrambe queste condizioni: maggior potere d'acquisto per le fasce di reddito più basso e maggior produzione di

beni e servizi essenziali (come generi alimentari, vestiario, abbigliamento, calzature, abitazione, alcuni servizi pubblici, ecc.), cui si accompagni una riduzione nella quota di reddito dei gruppi più abbienti e conseguentemente nella produzione di beni e servizi domandati principalmente da costoro. Se, invece, il livello della produzione non è fisso, la redistribuzione può utilizzare le risorse aggiuntive generate nel processo di crescita, senza bisogno di ridurre il livello assoluto del reddito dei ricchi e della produzione dei beni e servizi da loro prevalentemente consumati.

E' quindi necessario avere una strategia temporale che armonizzi il momento della domanda con quello della produzione. Infatti due sono i rischi principali da evitare. Da un lato, un aumento improvviso e consistente della domanda di beni di consumo essenziale, a seguito di una redistribuzione del reddito, può dar origine molto verosimilmente, qualora la struttura produttiva rimanga quella vecchia, orientata verso la produzione di beni domandati dalla minoranza ricca, a fenomeni di scarsità, strozzature, mutamento nel sistema dei prezzi relativi, mercato nero, aumento delle importazioni e quindi della dipendenza dall'estero, spostamento di una parte del maggior potere d'acquisto dei percettori di reddito basso verso beni di consumo non essenziale. Tutti questi processi daranno luogo a pressioni inflazionistiche che potranno vanificare la redistribuzione monetaria.

D'altra parte, se un governo decide di riconvertire la struttura produttiva senza modificare la distribuzione del reddito, si potranno avere problemi di inadeguatezza della domanda.

La realizzazione simultanea delle due condizioni (redistribuzione dei redditi monetari e ristrutturazione dell'apparato produttivo) che garantiscono una redistribuzione del reddito stabile pone alcune grosse difficoltà in relazione a :

a) il problema dell'accumulazione, in altre parole il problema della compatibilità tra il maggior consumo dei lavoratori e il maggior investimento necessario a modificare la struttura produttiva. In due casi questo problema può essere facilmente superato, anche una volta che si è esaurita la capacità produttiva inutilizzata:

- se, in seguito alla redistribuzione del reddito, aumenta la produttività globale dell'economia (ad es., perché i lavoratori sono meglio nutriti o più motivati o perché migliora l'organizzazione della produzione, ecc.): in tal caso è possibile avere un aumento del benessere dei lavoratori, senza che diminuisca l'accumulazione di capitale;

- se è possibile compensare il maggior consumo dei lavoratori con il contenimento dei consumi di lusso, specie quando sono importati.

Quanto maggiore è la possibilità di controllare il consumo dei diversi gruppi della popolazione e in particolare di ridurre quello dei ricchi, tanto minore sarà il tasso di crescita minimo necessario a sostenere la redistribuzione del reddito.

b) Il problema dell'aggiustamento della struttura produttiva. I mutamenti nella struttura della produzione non sono automatici né semplici, ma richiedono tempo e possono essere realizzati solo gradualmente. Essi sono influenzati dalla rigidità della tecnologia e dai problemi connessi alla diffusione delle informazioni e alla formazione delle aspettative. Es

si richiedono un riorientamento dell'investimento che sarà tanto più rapido quanto più elevato è il tasso di crescita dell'economia. Inoltre, la ristrutturazione della base produttiva può implicare la riqualificazione dei lavoratori e la formazione di managers, entrambi processi lenti e complessi. Può esser difficile espandere la produzione, mentre la si adegua alla nuova distribuzione del reddito; anzi, è addirittura possibile che la produzione diminuisca nel corso del processo.

Data la rigidità della struttura produttiva, il commercio estero può essere un fattore di compensazione nel breve periodo. Infatti, in presenza di riserve valutarie sufficienti, le importazioni possono ridurre la tensione tra la nuova distribuzione del reddito e la vecchia struttura produttiva (ciò vale, ad esempio, spesso nel caso delle derrate alimentari). Oppure, se i beni di lusso sono in gran parte importati, la caduta nella domanda di questi beni può liberare valuta sufficiente a soddisfare con importazioni la nuova composizione del consumo. Inoltre, l'esportazione di beni di lusso prodotti internamente può ridurre gli effetti negativi sull'occupazione e sull'utilizzo della capacità produttiva derivanti dalla riduzione nel consumo di questi beni.

Riassumendo, un mutamento nella composizione settoriale delle importazioni ed esportazioni può nel breve periodo contribuire ad eliminare l'eccesso di domanda di beni essenziali e l'eccesso di offerta di beni di lusso, anche se ciò è limitato da una serie di fattori: ritardi temporali, scarsità delle riserve valutarie, possibili difficoltà nell'approvvigionamento dei beni da importare, impossibilità di aumentare in tempi brevi le

esportazioni, il fatto che alcuni beni e servizi domanda dati dai poveri e alcuni beni e servizi di lusso sono non commerciabili e la possibile scarsa competitività, sul mercato internazionale, dei beni di lusso, in quanto prodotti ad alti costi al riparo delle barriere doganali.

Un altro fattore che nel breve periodo può alleviare le discrepanze tra la composizione della domanda e quella della produzione è l'utilizzo della capacità produttiva in eccesso. Se la capacità sottoutilizzata è concentrata nei settori che producono i beni normalmente consumati in prevalenza dai percettori di reddito più basso, la redistribuzione del reddito garantisce un miglior utilizzo delle risorse e un aumento del prodotto senza bisogno di nuovi investimenti, consentendo lo aumento del reddito di alcuni gruppi senza dover ridurre quello di altri. Questo processo di redistribuzione "facile" trova tuttavia un limite nell'esaurirsi della capacità sottoutilizzata o, ancor prima, nell'esistenza di strozzature.

In conclusione, dato che, da un lato, il commercio estero e lo sfruttamento dei margini di capacità produttiva non utilizzata, possono giocare un ruolo limitato o temporaneo, e, dall'altro, la ristrutturazione dell'apparato produttivo è un processo lungo e complesso, è certamente necessario sottolineare l'importanza del momento dell'accumulazione, che è il fattore cruciale per raggiungere una nuova struttura dell'offerta. Al tempo stesso, tuttavia, per evitare che l'eccesso di domanda per i beni salario produca una spirale inflazionistica che potrebbe annullare la redistribuzione del reddito, è necessario controllare la domanda ed eventualmente la distribuzione dei beni di prima necessità (2). Tali misure sono importanti nella fase di transizione per affrontare gli squilibri di breve periodo, mentre nel lungo periodo sarà la nuova struttura produttiva a soddisfare la maggior domanda di beni essenziali.

2. La redistribuzione del reddito nel Cile di Allende 1970-73

Un'ottima esemplificazione della transitorietà di una redistribuzione del reddito cui non si accompagna una modifica nella composizione della produzione è rappresentata dall'esperienza del Cile di Allende.

2.1 Gli obiettivi della politica redistributiva

La redistribuzione del reddito e il miglioramento nelle condizioni di vita della maggioranza della popolazione non erano solo un obiettivo di medio-lungo termine del programma del governo di Unidad Popular (UP), ma nel breve periodo erano visti come un mezzo per accrescere la domanda globale, aumentare il tasso di crescita e determinare un nuovo modello di sviluppo. In base ad un ragionamento caro alla scuola strutturalista della Cepal (si veda ad esempio, Vuskovic, 1970), gli effetti positivi di una redistribuzione del reddito sulla crescita venivano collegati ad un mutamento nella composizione della domanda. Ipotizzando che a) una redistribuzione a favore dei gruppi a reddito basso provoca un aumento del consumo dei beni essenziali ed una diminuzione di quello dei beni durevoli e che b) i beni di consumo essenziale impiegano più lavoro rispetto ai beni di consumo durevole ed hanno un minor coefficiente di importazione, si sostiene che si sviluppa un processo circolare virtuoso: la redistribuzione del reddito rende effettiva la domanda della maggioranza della popolazione fino ad allora rimasta ad un livello potenziale; fa aumentare la produzione nei settori tradizionali che producono beni di consumo popolare; fa aumentare anche l'occupazione, con effetti positivi sulla stessa distribuzione del reddito;

aumenta l'utilizzo della capacità produttiva; migliora la bilancia dei pagamenti e stimola la crescita dell'economia.

Naturalmente perchè questo processo funzioni occorre che alla distribuzione del reddito si accompagni la ristrutturazione dell'apparato produttivo. Nel modello teorico cui si ispirava la strategia dell'Unidad Popular l'aumento dell'investimento

(necessario alla politica di riconversione della struttura produttiva e di mutamento strutturale) e l'aumento del consumo (implicito nella politica economica di breve periodo) erano resi compatibili attraverso l'utilizzo della capacità produttiva e della forza-lavoro sottoutilizzata, e attraverso l'appropriazione del surplus economico generato dai monopoli e dalle imprese straniere (grazie alla nazionalizzazione dei cosiddetti centri dominanti dell'economia).

Si riconosceva tuttavia che in un secondo tempo il mantenimento dei risultati rendeva inevitabili le modificazioni strutturali. Poichè la redistribuzione del reddito a favore delle classi più povere riduce l'incentivo ad investire da parte del settore privato, ^{sarebbe} toccato allo Stato di realizzare gran parte del processo di accumulazione riallocando gli investimenti verso una struttura della produzione che genera ^{me} più occupazione e soddisfa ^{cesse i} i bisogni fondamentali della popolazione.

In generale si può affermare che il programma base del governo di UP vedeva una stretta interdipendenza tra la politica economica di breve periodo, volta a riattivare l'economia, e la politica strutturale di lungo periodo. La prima

dipendeva in parte dai progressi fatti nelle trasformazioni strutturali, che avrebbero portato a un maggiore controllo dello Stato sull'utilizzazione e orientamento delle risorse reali e alla possibilità di usare nuovi strumenti di intervento; la politica di mutamento ^{d'altra parte, dipendeva} strutturale, in misura considerevole dal successo dello sforzo di riattivazione dell'economia che avrebbe allargato la necessaria base di appoggio popolare. L'azione coordinata e simultanea ai due livelli avrebbe evitato di cadere in una politica pseudo-riformista che attacca solo i sintomi, ma non le cause degli squilibri socio-economici.

In pratica tuttavia emersero contraddizioni tra la politica espansiva di breve periodo e quella rivolta alla trasformazione strutturale.

L'enfasi posta sul consumo e la necessità politica di allargare il consenso oltre l'esiguo 36% del voto complessivo ottenuto da Allende nelle elezioni presidenziali del 1970 ebbe l'effetto di comprimere l'investimento.

La politica di breve periodo, dunque, prestando eccessiva attenzione ai problemi di natura politica, ostacolò il processo di trasformazione e lo rese non praticabile in termini economici.

La contraddizione maggiore come vedremo sorse tra il processo di redistribuzione del reddito e la struttura della produzione.

2.2 Gli strumenti della politica redistributiva

(3)
I principali strumenti utilizzati dal governo di UP per redistribuire il reddito furono: a) la politica delle retribuzioni; b) la politica dell'occupazione; c) la politica dei prezzi. a) La politica delle retribuzioni consistette in aumenti dei salari minimi e del sueldo vital (4), in un aumento e livellamento degli assegni famigliari e in adeguamenti periodici delle retribuzioni al costo della vita. Tali adeguamenti (stabiliti con apposite leggi), erano obbligatori per il settore pubblico, mentre per quello privato rappresentavano solo l'indicazione di livelli minimi che potevano essere ed effettivamente furono, superati attraverso la contrattazione diretta tra lavoratori e imprenditori.

b) Le misure principali dirette a ridurre la disoccupazione (5)

furono:

- 1) programmi di investimento pubblico, particolarmente nel campo dell'edilizia, e riorientamento degli investimenti pubblici verso settori a maggiore impiego di lavoro;
- 2) programmi speciali di emergenza per disoccupati senza qualificazione: attività di rimboschimento, ^{manutenzione,} irrigazione, lavori pubblici ingenerale;
- 3) assunzioni nella pubblica amministrazione.

c) Il controllo amministrativo dei prezzi (in particolare dei beni di consumo essenziale) era considerato una componente ^{fondamentale} ~~essenziale~~ della politica redistributiva. Esso aveva innanzitutto lo scopo di provocare la caduta del saggio

di profitto, impedendo alle imprese di scaricare sui prezzi gli aumenti del costo del lavoro.

Un altro scopo era di far sì che l'aumento della domanda non si traducesse in un aumento dei prezzi, bensì della produzione. In presenza di forte domanda e di sottoutilizzo della capacità produttiva, la diminuzione nel saggio di profitto unitario avrebbe potuto esser compensata da un aumento delle vendite, lasciando invariata la massa globale dei profitti (6).

Favorirono la redistribuzione del reddito anche l'aumento nell'offerta di servizi pubblici a prezzi contenuti (nel campo della sanità, assistenza, istruzione, trasporti) e i trasferimenti in natura (simboleggiati dalla distribuzione gratuita di mezzo litro di latte al giorno ai ragazzi di età inferiore ai 16 anni).

Accanto alle politiche di breve periodo di redistribuzione del reddito bisogna ricordare le politiche strutturali volte a redistribuire le fonti della ricchezza oltre che a garantire allo Stato il controllo dell'utilizzo delle risorse (nazionalizzazione dei grandi insediamenti minerari e del sistema bancario, riforma agraria, costituzione dell'area di proprietà sociale e mista nel settore industriale) (7).

2.3 I risultati della politica economica del governo di UP, con particolare riferimento alla politica redistributiva

Una valutazione della politica redistributiva del governo di UP è resa difficile dalla brevità dell'esperimento, sviluppatosi in un clima di lotta politica feroce, e dalla sua evoluzione disuguale; dalla complessità dei fattori, interni ed internazionali che ne determinarono il fallimento; dalle difficoltà insite in ogni tentativo di misurazione di un processo redistributivo soprattutto in un paese in via di sviluppo, a causa della scarsità e cattiva qualità dei dati e dell'inadeguatezza degli indicatori disponibili (8). Nell'analisi e valutazione dell'esperienza di redistribuzione realizzatasi in Cile nel periodo 1970-73 faremo riferimento allo schema generale delineato nel par.1. e per comodità di trattazione faremo coincidere le diverse fasi dell'evoluzione con gli anni solari, anche se tale coincidenza è ovviamente di larga massima.

2.3.1 La redistribuzione del reddito del 1971

La redistribuzione del reddito era considerata la leva principale della manovra di rilancio dell'economia che costituiva la preoccupazione immediata del governo all'inizio del 1971 (9). La coalizione di UP poteva contare sull'esistenza di alcune condizioni che, nella sua valutazione, permettevano di conciliare maggior consumo, maggior accumulazione, redistribuzione del reddito, stabilità dei prezzi:

a) un forte sottoutilizzo della capacità produttiva, che nell'industria era stimato pari al 25%-30% in

media e al 40% in certi settori (Istituto de Economía y Planificación, 1972, p. 77);

- b) consistenti scorte di prodotti intermedi, materie prime, inputs e prodotti finiti, accumulate durante la recente recessione;
- c) ingenti riserve valutarie;
- d) esistenza di alti profitti che avrebbero potuto assorbire gli aumenti salariali.

Nel 1971 il successo della politica economica, per lo meno da un punto di vista di breve periodo, fu spettacolare.

Il prodotto interno lordo aumentò del 7,7%, il consumo privato (l'investimento nel settore delle costruzioni del 9%) pro capite dell'8%, la produttività del lavoro del 2,6%, l'occupazione del 5% (quella industriale del 6,6%) mentre il tasso di disoccupazione si dimezzò. Il tasso di variazione dei prezzi al consumo scese

al 20,1% dal 32,5% nel 1970. L'indice dei salari e stipendi registrò un aumento medio superiore al 50% (il riaggiustamento delle retribuzioni nominali andò al di là delle intenzioni del governo e fu particolarmente elevato nel settore privato, dove gli imprenditori furono ben disposti ad accettare le richieste dei lavoratori, sia per creare difficoltà al governo sia per evitare conflitti di lavoro che, come accennato, avrebbero potuto dar luogo ad un intervento del governo nella gestione dell'impresa. Si noti, tuttavia, che nel settore pubblico erano molto diffusi i pagamenti in natura, che innalzarono in modo significativo il reddito dei lavoratori soprattutto quando si sviluppò il mercato-nero.

La redistribuzione del reddito a favore dei lavoratori dipendenti fu senza precedenti: la loro quota sul reddito interno aumentò di circa dieci punti percentuali, dal 52,2% nel 1970 al 61,7% nel 1971 (II) (tabella 2). Il lavoro dipendente si appropriò di circa il 90% dell'incremento nominale del

Table 1. Real wages and salaries (% variation, 1971-73)

Period	1970-71			1971-72			1972-73		
	Calculated with official CPI			Calculated with adjusted CPI					
January-January	Salaries	9.8	19.9	- 5.9	2.1	11.4	- 19.0		
	Wages	13.9	24.6	0.5	5.9	15.8	- 13.4		
	Salaries and wages	11.8	22.2	- 2.7	3.9	13.6	- 16.2		
April-April	Salaries	28.0	- 5.4	- 11.2	19.0	- 14.5	- 23.8		
	Wages	26.5	8.7	- 2.2	17.6	- 1.8	- 16.1		
	Salaries and wages	27.3	1.3	- 6.5	18.3	- 8.4	- 19.8		
July-July	Salaries	30.4	- 3.5	- 22.1	21.2	- 13.8	- 34.6		
	Wages	29.6	2.3	- 10.2	20.5	- 8.6	- 24.6		
	Salaries and wages	30.0	- 0.7	- 16.1	20.8	- 11.3	- 29.6		
October-October	Salaries	33.2	- 10.5	- 62.2	23.9	- 26.9	- 68.8		
	Wages	27.5	- 7.3	- 52.0	18.5	- 24.3	- 60.3		
	Salaries and wages	30.4	- 8.9	- 57.1	21.2	- 25.6	- 64.6		
Average	Salaries	27.1	- 0.2	- 27.2 (- 19.9*)	18.1	- 14.5	- 39.2 (- 31.1*)		
	Wages	26.1	7.4	- 18.8 (- 8.6*)	17.3	- 8.0	- 32.2 (- 21.4*)		
	Salaries and wages	26.6	3.5	- 23.0 (- 14.2*)	17.7	- 11.3	- 35.7 (- 26.2*)		

* Jan.-Sept.

Source: Author's elaborations

Table 2. Functional distribution of income, 1970-73

	1970		1971		1972		1973	
	Million escudos	%						
Compensation of employees*	40,908	52.2	64,900	61.7	125,402	62.8	454,202	47.1
Other factor payments	37,427	47.8	40,286	38.3	74,200	37.2	509,210	52.9
Domestic income	78,335	100.0	105,186	100.0	199,602	100.0	963,412	100.0

* Including employers' contributions.

Source: United Nations (1980) and Banco Central, *Boletín*, January 1980.

reddito nel 1971 e guadagnò in termini reali il 30%. Poiché l'occupazione crebbe del 4,8%, l'incremento degli stipendi e salari nominali per persona occupata fu pari al 50%. → Gli altri redditi aumentarono del 7,6% in termini monetari e persero circa il 14% in termini reali. Nel settore industriale la quota del lavoro dipendente passò dal 41,6% del 1970 al 53,7% del 1971 (particolarmente beneficiati furono i salariati), mentre quella dei redditi da capitale e da impresa scese dal 49,3% al 35,9%, anche a causa delle forti perdite delle imprese pubbliche (Odeplan, 1973, tab. 15 e Stallings, 1978, tab. A 19).

Per quanto riguarda la distribuzione personale del reddito, le scarse informazioni disponibili suggeriscono un miglioramento relativo per le famiglie più povere, soprattutto a causa di un aumento del numero di familiari percettori di reddito. (Aldunate e León, 1972, tab. 2 e 3).

Questi successi, tuttavia, contenevano le premesse per la crisi successiva. Infatti già nel '71 si manifestarono alcuni sintomi negativi che avrebbero dovuto mettere in guardia le autorità. Trascurandoli si consentì loro di raggiungere livelli intollerabili. Il risparmio interno lordo diminuì dal 14,3% del PIL nel 1970 (soprattutto a causa della caduta del risparmio del governo) al 12,1% nel 1971. Il costo del lavoro per unità di prodotto aumentò del 47%, mentre l'indice dei prezzi all'ingrosso aumentò molto meno (del 18%), con la conseguente compressione dei

margini di profitto. L'investimento in macchinari diminuì del 9,3%, soprattutto a causa della caduta di quello in macchinari importati.

Le imprese private, schiacciate tra costi crescenti, da un lato, e controllo dei prezzi, regolamentazione restrittiva delle importazioni, divieto di licenziamento, rischio di nazionalizzazione, dall'altro, attuarono un vero "sciopero degli investimenti". La diminuzione dell'investimento privato non fu però controbilanciata da un aumento dell'investimento pubblico.

L'incremento massiccio della domanda nel 1971 fu soddisfatto

utilizzando la capacità sottoutilizzata, esaurendo le scorte e le riserve valutarie. La bilancia commerciale peggiorò: aumentarono molto le importazioni di beni alimentari sia in quantità (+38%) che in prezzo, mentre quelle di beni capitali diminuirono; le esportazioni, d'altra parte, si ridussero sia in quantità che in valore a causa della caduta nel prezzo del rame (da 64,1 centesimi di dollaro per libbra nel 1970 a 49,3 nel 1971) (12).

Questi sintomi negativi indicavano che alcune condizioni necessarie al successo della politica economica non erano soddisfatte e che l'Unidad Popular aveva fatto alcuni gravi errori di valutazione e nell'attuazione della politica:

- Innanzitutto, non si era tenuto conto del fatto che la capacità sottoutilizzata non era equamente distribuita (per es., nell'industria manifatturiera era maggiore nei settori che producevano beni di consumo durevoli e beni capitali, per cui ben presto sorsero dei colli di bottiglia).

In definitiva la struttura della capacità in eccesso non era del tutto compatibile con la nuova composizione della domanda. L'esistenza di strozzature (tra cui importante quella relativa alle infrastrutture viarie e portuali), in presenza di un forte aumento nella domanda di consumo, diede origine a tensioni inflazionistiche e alla mancanza di alcuni beni già alla fine del 1971.

- L'azione redistributiva fu probabilmente troppo rapida e drastica nel primo anno: in un anno si attuò una redistribuzione di ammontare pari a quella che in base al Piano Economico Nazionale 1971-76 si era previsto si dovesse realizzare gradualmente nell'arco di sei anni (Odeplan, 1971 c).

Eppure il Piano Economico Nazionale prevedeva una riduzione media annua del 6,4% nel reddito disponibile dei capitalisti e imprenditori, riduzione che dal punto di vista delle conseguenze sul risparmio poteva forse già esser considerata eccessiva (nel 1971 fu invece pari al 15% e nel periodo 1971-72 fu in media dell'8,5%).

L'azione redistributiva, inoltre, non fu sufficientemente selettiva (13). Ciò dipese sia da riaggiustamenti salariali non sufficientemente selettivi, sia dal fatto che quando si aumentano i redditi dei lavoratori più poveri è probabile che inizi una rincorsa tra le diverse categorie e qualifiche per ristabilire i differenziali salariali, sia dal fatto che il governo per

motivi elettorali era costretto ad accettare le richieste anche dei lavoratori a reddito medio-alto, spesso fomentate dall'opposizione.

Infine, non bisogna dimenticare che il Congresso si rifiutò di approvare aumenti delle imposte sui redditi elevati e che solo all'inizio del 1973 fu approvata una riforma tributaria che introdusse un'imposta progressiva sul reddito con ritenuta alla fonte.

La redistribuzione del reddito, fu quindi, finanziata più attraverso il deficit spending che a carico dei redditi più elevati.

L'aumento indiscriminato del consumo da essa provocato (14) (i ricchi mantennero il loro livello di consumo, mentre i gruppi a reddito medio e basso lo aumentarono considerevolmente) andò a scapito dell'accumulazione.)

Le risorse necessarie alla crescita e alla ristrutturazione della produzione furono assorbite dall'esplosione dei consumi.

Il deficit del governo centrale tra il 1970 e il 1971 crebbe in termini reali del 317,6% e arrivò al 10,8% del PIL (15).

Questo deficit fu finanziato attraverso l'emissione di moneta da parte della Banca Centrale. L'offerta di moneta aumentò del 113% tra il dicembre 1970 e il dicembre 1971.

Se, da un lato, è vero che l'espansione monetaria fu provocata dal rifiuto dell'opposizione, che aveva la maggioranza nel Congresso, di approvare gli aumenti di imposte proposti dal governo per finanziare la spesa pubblica, è pur vero

che il governo e le autorità monetarie commisero l'errore di sottovalutare l'impatto inflazionistico di questa enorme espansione della liquidità (16), anche se la causa fondamentale dell'esplosione dell'inflazione nel 1972 va ricercata, come vedremo, nella lotta tra le classi per la distribuzione del prodotto.

- L'importanza di una radicale ristrutturazione del sistema produttivo non fu tenuta nella dovuta considerazione dall'UP. La struttura della produzione prevista dal Piano economico nazionale per il 1976 non era molto diversa da quella del 1970 (Odeplan, 1971 c, tab. 6, p.33), perchè si ipotizzava un tasso di crescita pressochè uguale in tutti i settori, mentre in precedenza il settore chimico, dei metalli e dei beni di consumo durevole avevano registrato tassi di incremento superiori. Le modifiche maggiori riguardavano il settore delle costruzioni (che avrebbe dovuto accrescere la sua quota sul Pil dal 4,2% nel 1970 al 5,3% nel 1976) e il commercio (dal 16,2% al 13,6%).

Le scarse differenze tra la struttura produttiva del 1970 e quella programmata per il 1976 possono essere messe in relazione con il fatto che la redistribuzione del reddito prevista dal Piano economico nazionale era molto più graduale di quella verificatasi nel 1971.

In ogni caso le difficoltà del processo di ristrutturazione furono sottovalutate. Si riteneva che lo strumento principale dovesse essere la formazione di un'area di proprietà sociale (APS) in posizione dominante, capace di orientare il resto dell'economia attraverso un sistema di incentivi e di controlli, come la fissazione dei prezzi degli inputs da vendere al settore privato, i convenios de producción (cioè accordi nei quali si fissavano qualità, quantità e prezzo della produzione) e l'allocatione del credito e dell'assistenza tecnica solo a certi tipi di produzione. In pratica, tuttavia, lo studio delle necessa-

rie modifiche nella composizione della produzione all'interno dell'area di proprietà sociale cominciò solo verso la fine del 1972 e l'APS nell'industria non rappresentò mai più del 30% della produzione totale ed era debole proprio nel settore dei beni di consumo essenziale (17). Le difficoltà incontrate dall'UP nell'estendere il controllo pubblico sull'apparato produttivo e nel rimodellarlo resero impossibile mantenere i risultati raggiunti con la politica redistributiva del 1971.

- L'accettazione delle versioni più rozze della teoria della dipendenza portò l'UP a sottovalutare gli immediati contraccolpi negativi di una rottura dei legami di dipendenza dagli Stati Uniti (18) e a sopravvalutare il surplus che la politica delle nazionalizzazioni avrebbe assicurato (19).

In realtà i profitti si trasformarono in perdite e il surplus precedentemente generato fu trasferito in parte al consumo (attraverso gli aumenti dei salari), in parte al settore privato e ai consumatori (attraverso la politica di controllo dei prezzi e delle tariffe che era applicata con maggior efficacia nel settore pubblico), per cui l'industria privata otten-

ne acciaio, carbone, elettricità, petrolio, ^{cemento ecc.} a prezzi bassi. L'APS nel settore industriale non realizzò, dunque, quello che avrebbe dovuto essere il suo ruolo nell'accumulazione del capitale per bilanciare la prevista caduta degli investimenti privati e modificare la struttura della produzione, nè riuscì a guidare il settore privato, ma divenne una fonte di inflazione e di inefficienza allocativa. Altre cause del deficit dell'APS vanno rintracciate nell'inadeguatezza del management e del personale tecnico, nella mancanza di programmazione e coor-

dinamento interno e nell'assenza di disciplina che inevitabilmente si sviluppa in una situazione di transizione in cui si rompono i precedenti rapporti di produzione e di lavoro.

- La politica di controllo dei prezzi non solo ridusse la propensione a risparmiare e investire, ma produsse una distorsione nel sistema dei prezzi relativi ⁽²⁰⁾ e favorì l'accaparramento, il mercato nero, il contrabbando.

Anche l'aver tenuto fisso il tasso di cambio nel 1971 incoraggiò le importazioni e in parte ^{molto} le esportazioni.

L'UP commise l'errore di agire come se l'inflazione potesse essere interrotta bruscamente attraverso il controllo dei prezzi e la fine della "politica scandalosa" di svalutazioni seguita nel passato.

In generale si può forse affermare che sarebbe stato meglio accettare un'inflazione più elevata nel 1971, compatibile con la redistribuzione del reddito e i cambiamenti strutturali perseguiti, piuttosto che reprimerla nel 1971 ed essere costretti a sperimentare l'esplosione dei prezzi del 1972.

2.3.2 Gli squilibri e le contraddizioni del 1972

Le condizioni prevalenti all'inizio del 1972 erano completamente diverse da quelle di inizio 1971. Il problema non era più l'insufficienza, bensì l'eccesso della domanda globale. All'aumento di domanda provocato dalla politica espansiva del 1971 corrispondeva, infatti, una rigidità dell'offerta interna (a causa dell'esaurimento delle scorte, del venir meno della capacità sottoutilizzata e degli scarsi investimenti) ed un'insufficiente espansione dell'offerta estera (per il prosciugarsi delle riserve valutarie, che in ogni caso erano impiegate prioritariamente per le importazioni di derrate alimentari, e a causa del blocco dei prestiti esteri da parte delle banche e delle agenzie statunitensi (come AID, Eximbank) e da parte di alcuni organismi multilaterali) (21). Il ridursi dell'offerta estera fu un'importante causa della caduta della produzione verificatasi nel 1973.

Tale eccesso di domanda dava origine a scarsità di beni e, nella misura in cui le politiche di controllo della domanda e dell'offerta erano inefficaci, provocava accaparramento, speculazione mercato nero e inflazione galoppante, fenomeni che accentuavano la scarsità.

Questa situazione era aggravata dalla dipendenza strutturale del Cile dall'estero soprattutto rispetto ai beni capitali e ai pezzi di ricambio.

Quindi nella situazione prevalente all'inizio del 1972 non era più possibile perseguire contemporaneamente gli obiettivi di stabilità dei prezzi, redistribuzione del reddito, piena occupazione e crescita economica. Occorreva operare delle scelte.

Con l'accentuarsi dell'inflazione e della penuria ^{di molti beni,} si acutizzò il conflitto tra le due posizioni contrapposte presenti nell'UP.

La sinistra, composta dall'ala del partito socialista facente capo ad Altamirano, dal MAPU, dalla sinistra cristiana, e appoggiata dall'esterno dal MIR, interpretava il programma dell'UP come anti-capitalista e socialista e spingeva per un'accelerazione e approfondimento del processo di cambiamento e per una maggior partecipazione delle masse.

Le sue richieste specifiche nella situazione di metà 1972 erano:

- a) completamento dell'area di proprietà sociale che doveva assumere un ruolo dominante;
- b) controllo operaio anche nel settore privato;
- c) controllo della distribuzione;
- d) politica dei prezzi selettiva che aumentasse quelli dei beni di lusso e congelasse quelli dei beni essenziali; maggiori imposte sui ricchi; indicizzazione dei salari al tasso di inflazione.

Dall'altro lato, i moderati (cioè il partito comunista, l'ala socialista del partito vicinad Allende, il partito radicale) pensavano che prima di procedere oltre si dovessero consolidare le conquiste ottenute. Essi interpretavano il programma dell'UP in modo più graduale, come un programma sostanzialmente anti-imperialista, anti-monopolista, democratico. Ritenevano che per il momento fosse necessario lasciare funzionare il sistema capitalistico e il meccanismo di mercato e che quindi si dovessero fare alcune concessioni alla borghesia.

Le loro proposte a metà del 1972 erano di:

- a) limitare l'area di proprietà sociale ad una lista di 91 imprese

e garantire le piccole e medie imprese dal rischio di nazionalizzazione;

- b) far salire i prezzi a livelli più realistici, riducendone le distorsioni, sia nell'area di proprietà sociale che nell'area privata;

- c) limitare gli aumenti salariali e il deficit pubblico;

- d) inoltre davano importanza alla disciplina dei lavoratori e alla "battaglia per la produzione".

Ala Conferenza dell'Unidad Popular tenutasi a Lo Curro nel giugno 1972 prevalsero i moderati: il loro maggior esponente, Orlando Millas comunista, divenne ministro delle Finanze e il ministro dell'economia Pedro Vuskovic fu sostituito da Carlos Matus, appartenente all'area Allende. Millas e Matus cercarono di applicare il programma dei moderati. Nell'agosto 1972 l'escudo fu svalutato del 90% e ci fu un mutamento nella politica dei prezzi: si volle ridurre le distorsioni nel sistema dei prezzi tra il settore privato e l'area di proprietà sociale e raggiungere "l'equilibrio ad un nuovo livello". Ne seguì un aumento disordinato dei prezzi che non servì a finanziare le imprese pubbliche (perché dopo un grosso balzo dell'indice dei prezzi al consumo di agosto, che rifletteva gli incrementi concessi al settore privato, le autorità, preoccupate, decisero di posporre o ridurre il riaggiustamento delle tariffe pubbliche) né fu sufficiente ad eliminare il mercato nero e le code a conquistare la fiducia della borghesia e dei ceti medi.

La polarizzazione degli atteggiamenti socio-politici - da un lato la pressione delle masse, dall'altro il carattere sov-

versivo dell'opposizione che si manifestò soprattutto nella "sevrata dei padroni" dell'ottobre 1972 - impedì una piena attuazione della linea del consolidamento.

Le tensioni inflazionistiche, derivanti da una produzione inter-nazionale insufficiente (22), a fronte di un aumento dei consumi privati finali pari al 5,9% in termini reali e in presenza del vincolo della bilancia dei pagamenti, e alimentate dalla politica monetaria espansiva (l'offerta di moneta aumentò del 173% tra il dicembre 1971 e il dicembre 1972) esplosero (l'indice ^{modificato} dei prezzi al consumo (23)

aumentò del 107,5% nel 1972), aggravando i problemi strutturali relativi all'offerta e le richieste competitive dei vari gruppi sociali.

La politica economica fu largamente influenzata dalla ricerca del consenso politico (in vista delle elezioni parlamentari del marzo 1973), dai contrasti all'interno della coalizione e dal fatto che l'Unidad Popular fosse in minoranza al Congresso. Questi fattori impedirono l'attuazione di un controllo selettivo della domanda attraverso una politica delle retribuzioni, dei prezzi e fiscale, discriminatoria. L'aumento del livello assoluto dei prezzi e il fatto che i prezzi dei beni alimentari fossero aumentati relativamente di più, colpirono in modo particolare i poveri e i lavoratori a reddito fisso. Per i settori a reddito più basso, inoltre, l'incremento dei prezzi fu maggiore di quello indicato dall'indice dei prezzi al consumo, perchè i pesi usati dall'indice corrispondono alla struttura del consumo di una famiglia di classe media.

Il Governo cercò di tutelare il potere d'acquisto dei lavoratori concedendo nell'ottobre 1972 un riaggiustamento anticipato dei salari e stipendi.

Attraverso lo strumento del riaggiustamento non si ^{potevano} raggiungere, però, consistenti gruppi di poveri ^{i minifondisti} (i pensionati, i lavoratori autonomi urbani a basso reddito come ambulanti, artigiani, lustrascarpe, ecc; i lavoratori marginali e i lavoratori delle piccole imprese con scarso potere contrattuale) (24).

Inoltre, riaggiustamenti non selettivi, come quelli del 1972, non riaggiustano interamente il reddito dei settori più poveri per i quali il consumo di alimenti è più importante. In ogni caso in presenza di un tasso di inflazione elevato e crescente, si ha una perdita di potere di acquisto nell'intervallo tra l'aumento dei prezzi e l'adeguamento delle retribuzioni.

Questi aumenti dei salari e stipendi nominali, essendo finanziati in deficit e non mediante una riduzione del reddito della classe medio-alta, rafforzarono il processo inflazionistico.

La lotta di classe si manifestò a livello del consumo. All'aumento nella domanda dei gruppi a reddito basso si accompagnò la riduzione del risparmio da parte dei gruppi a reddito medio-alto, a causa di aspettative economico-politiche pessimiste (25). La borghesia non solo ridusse il risparmio, ^{ma} lo indirizzò verso impieghi di tipo speculativo. Le ragioni di questo cambiamento furono da un lato l'incertezza della situazione economica e politica, la scarsa redditività degli investimenti produttivi e il rischio di nazionalizzazione, ⁽²⁶⁾ dall'altro la possibilità di realizzare ^{in breve tempo} profitti elevati nella sfera commerciale attraverso il mercato nero di beni e di valuta estera.

La speculazione e il sabotaggio economico divennero un potente strumento di lotta politica.

Un errore decisivo dell'UP fu disopravvalutare la propria capacità di controllo degli effetti negativi della politica economica e di sottovalutare le capacità di trasformazione della borghesia, che a partire da metà 1972 riuscì probabilmente, grazie all'inflazione e alla speculazione, a riacquistare, nell'ambito del settore terziario, ciò che aveva perso nel 1971, con le nazionalizzazioni e con la diminuzione del tasso di profitto unitario.

Inoltre, la politica di controllo dell'offerta e della distribuzione fu molto inefficace. Essa si basò sostanzialmente sul controllo dei prezzi. Ma in una situazione di offerta insufficiente, di aspettative inflazionistiche, di eccesso di liquidità, di difficoltà ^{nell'attuazione del} ~~di attuare il~~ controllo dei prezzi (a causa di deficienze amministrative ^{della} frammentazione del commercio al dettaglio, della scarsa quota della produzione e distribuzione di beni di consumo essenziale controllata dallo stato (27) ecc.) la politica del controllo dei prezzi da sola non poteva garantire ai poveri l'accesso ai beni di prima necessità. Sarebbe stato necessario razionare per lo meno alcuni beni di consumo essenziali.

Il governo Allende non introdusse mai un vero e proprio razionamento.

Solo durante lo sevrata dell'ottobre 1972, cui parteciparono anche i commercianti, si sviluppò spontaneamente come misura di emergenza un sistema di distribuzione diretta di alcuni prodotti di prima necessità (la cosiddetta canasta popular) nei quartieri

popolari. Dopo la fine dello sciopero la pressione delle masse costrinse il governo a continuarlo su scala limitata (ne beneficiarono circa 120.000 famiglie nelle poblaciones).

Nel gennaio 1973 il ministro dell'economia annunciò un piano per la distribuzione diretta alla popolazione di 27 beni di prima necessità, che poi non fu attuato. Anche in questo caso l'UP seguì una politica di annunci che suscitavano allarme e antagonismo tra la borghesia e la piccola borghesia senza avere poi la forza di tradurli in pratica. Attraverso le misure di controllo della distribuzione prese dall'UP (gli aspettori di Dirinco, le Jap, le canastas populares, l'apertura di oltre 100 supermercati statali) l'UP si inimicò commercianti e acquirenti a reddito elevato, ma non ottenne l'appoggio della massa dei consumatori a causa di inefficienze organizzative.

La crisi economica del 1973

Dopo l'ottobre 1972, il governo Allende, in cui alcuni ministri furono tenuti da generali fino alle elezioni di marzo, si limitò essenzialmente a reagire alle iniziative degli altri, con una serie di interventi contraddittori e sconsiderati.

Tuttavia i dati statistici indicano un accentuarsi degli squilibri interni ed esterni e un collasso del sistema produttivo. Si tenga però conto del fatto che i dati su base annua comprendono anche l'evoluzione dell'ultimo trimestre quando dopo il golpe ci fu un profondo mutamento nella politica economica.

Il prodotto interno lordo diminuì del 3,6% nel 1973, la produzione agropecuaria del 14,6%, quella manifatturiera del 6,4%, il settore delle costruzioni dell'11,3%. La produttività del lavoro si ridusse del 4,2%.

Le importazioni, specie alimentari ⁽²⁸⁾, continuarono ad aumentare (+6,2%), ma il consumo privato diminuì molto (-4,5%) dopo due anni di forte incremento.

La formazione di capitale fisso lorda, dopo la drammatica caduta del 1972 (-15,3%) scese del 2,8%, ad un livello di quasi il 20% inferiore a quello del 1970.

Nei primi 8 mesi dell'anno l'indice ^{ufficiale} dei prezzi al consumo salì del 164% e quello modificato del 205%.

L'inflazione galoppante e le sue caratteristiche (l'aumento nei prezzi era più forte nei beni alimentari consumati in proporzione maggiore dai redditi più bassi) e la formazione di extra profitti sul mercato nero produssero nel 1973 una forte redistribuzione del reddito a favore dei ricchi (29).

La quota del lavoro dipendente sul reddito interno, che nel 1972 era ancora salita al 62,8%, probabilmente grazie all'aumento dell'occupazione (30), nel 1973 scese al 47,1% (a fronte del 52,2% nel 1970). Il monte salari nel 1973 fu del 6,3% inferiore in termini reali a quello del 1970, mentre gli altri redditi del 13% superiori. Questi confronti tuttavia sono fatti includendo l'ultimo trimestre del 1973, quando i salari reali registrarono una caduta drammatica. Il reddito reale da lavoro dipendente durante il 1971-73 fu in media del 20% più elevato di quello del 1970, mentre il potere d'acquisto degli altri redditi fu in media del 3% inferiore.

La redistribuzione a favore dei redditi più elevati non derivò da un aumento del tasso di disoccupazione, ma dalla riduzione dei salari reali.

Se si considera l'indice dei salari e stipendi, che è su base mensile, e lo si deflaziona con l'indice dei prezzi al consumo modificato, si può rilevare che nel periodo gennaio-settembre 1973 i salari e gli stipendi reali diminuirono del 26% rispetto allo stesso periodo del 1972, e del 20% circa rispetto al 1970 (tabella 1).

L'indice dei salari e stipendi, posto il livello del 1970 = 100, rimane al di sopra di tutti gli indici di prezzi al consumo (1970 = 100) (indice ufficiale dei prezzi al consumo, indice ufficiale dei prezzi dei beni alimentari, indice modificato dei prezzi al consumo) fino alla metà del 1972. Successivamente si trova leggermente al di sotto dell'indice modificato e di quello dei beni alimentari, ma al di sopra dell'indice ufficiale.

Così come era stato rapido ed elevato l'incremento delle retribuzioni reali nel 1971, altrettanto rapida e significativa fu la caduta. Durante i primi nove mesi del 1973, il potere d'acquisto dei salari e stipendi era del 15%-20% inferiore a

quello del corrispondente periodo del 1970. Durante l'intero periodo gennaio 1971 -settembre 1973 il potere d'acquisto dei salari e stipendi (misurato con l'indice più realistico) è stato in media leggermente superiore a quello del 1970.

Un indicatore dell'andamento della distribuzione funzionale del reddito nel periodo 1970-73 può essere dato, a parità di occupazione, dal rapporto fra incremento medio dei salari e stipendi unitari e incremento della produttività media del sistema. Nel 1971 i salari e stipendi reali crebbero ad un tasso di circa 8-9 volte superiore a quello della produttività pro capite. Nel 1972 a fronte di una riduzione della produttività pro capite del 3,5% i salari reali rimasero pressochè stazionari. Nel 1973, al contrario, la velocità di riduzione dei salari e stipendi reali fu di 5 volte maggiore di quella della produttività pro capite.

L'offerta di moneta aumentò del 225 % nei primi otto mesi del 1973 ed il suo livello, alla fine di agosto 1973, era di 19 volte maggiore di quello di fine 1970.

Circa il 90% di questa espansione andò a finanziare il deficit del settore pubblico ^(Foxley, Aminat e Arullano 1977, p. 78) dovuto in buona misura a quello delle imprese dell'area di proprietà sociale (i cui prezzi rimanevano al di sotto di quelli del settore privato) (31).

La crisi del sistema si manifestò particolarmente acuta a livello della finanza pubblica.

Il deficit del governo centrale, provocato dalla caduta delle entrate, (soprattutto di quelle relative al rame, per effetto della recessione e per la rigidità delle ^{accise}) e da un aumento cospicuo della spesa, rapportato al Pil raddoppiò tra il 1972 e il 1973, giungendo al 23,6%.

Il diffondersi del mercato nero, l'esplosione dell'inflazione, del deficit interno ed esterno, l'anarchia e il collasso del sistema produttivo e distributivo dipendevano dalla mancanza della razionalità sia del mercato sia del piano. Alle difficoltà tipiche di una fase di transizione si sommarono quelle derivanti dai conflitti interni alla coalizione di governo, e errori, ingenuità ⁽³²⁾, inesperienza ^{incoerenza} oltre naturalmente alle interferenze esterne e a un contesto internazionale sfavorevole (si pensi ad esempio alla caduta del prezzo del rame).

L'UP fu abbastanza forte da spaventare la borghesia e i ceti medi, ma non abbastanza da impedire le reazioni, compreso il sabotaggio economico, ^{da} e imporre la propria strategia.

La decisione di realizzare la transizione al socialismo in modo democratico e costituzionale e, d'altra parte, la necessità di allargare il consenso spiegano la mancanza di selettività della politica economica del 1971, che si ridusse ad una rozza applicazione di ^{mantese} ricette keynesiane. L'aspetto della riattivazione fu privilegiato a scapito dell'accumulazione e della ristrutturazione della produzione.

Per quanto riguarda la politica redistributiva, essa non beneficiò solo i gruppi a reddito basso, ma anche, per motivi di alleanza politica, quelli a reddito medio. Inoltre, l'enfasi posta sulle politiche tradizionali di aumento dei minimi salariali e di adeguamento delle retribuzioni ai tassi d'inflazione necessariamente portò a trascurare alcuni gruppi di poveri (i lavoratori autonomi e in generale il settore "informale") nè poteva rimuovere le cause della loro povertà. Sarebbe stato meglio dare maggior

spazio a strumenti che incidono direttamente sui consumi e sul benessere, garantendo anche a chi non dispone di un reddito sufficiente il consumo o l'uso di certi beni e servizi volti alla soddisfazione dei bisogni elementari.

Anche le politiche strutturali dirette a redistribuire la ricchezza interessarono una piccola percentuale della popolazione (i minatori e in generale l'aristocrazia operaia delle imprese più grandi e moderne e i lavoratori del settore agrario riformato (cfr. nota 7) (33)).

Infine non si deve dimenticare che un processo redistributivo per essere efficace richiede la corretta identificazione delle caratteristiche dei diversi gruppi a reddito basso, spesso fra loro molto eterogenei, e l'attuazione inell'ordine corretto, di un pacchetto integrato di politiche capace di raggiungere i vari target groups in maniera adeguata.

NOTE

(1) Sono ormai numerosi gli esercizi di simulazione che analizzano gli effetti sulla composizione della domanda finale di politiche redistributive alternative. Per una rassegna si rimanda a Cline (1975). Si veda, inoltre, Tokman (1974), che, nei suoi lavori sul Venezuela, Ecuador e Perù, conclude che la struttura del consumo non si modifica significativamente nelle varie ipotesi redistributive considerate: il mutamento maggiore è rappresentato da una diminuzione della spesa per servizi e da un aumento di quella per generi alimentari agricoli e industriali. Si veda anche Foxley (1976).

Per quanto riguarda le esperienze redistributive concrete mi limiterò a ricordare quella del Cile sotto il governo Frei (quando ad un aumento della quota del lavoro nel reddito nazionale dal 47,9% nel 1964 al 54,4% nel 1968, corrispose un aumento del consumo dei beni di consumo durevole dal 13,8% al 20% del consumo totale, ed una diminuzione del consumo di beni essenziali dal 67% al 61%) e sotto il governo Allende (nel 1971 la quota dei salari e stipendi sul reddito nazionale aumentò di dieci punti; nello stesso anno il consumo dei beni di prima necessità aumentò del 13,2% e quello dei beni durevoli del 12%).

La spiegazione della complessità dei rapporti tra distribuzione del reddito e composizione della domanda può essere rintracciata in una serie di fattori. Innanzitutto nell'influenza che l'offerta può avere sulla domanda, distorcendo i gusti del consumatore e creando nuovi bisogni non essenziali attraverso la pubblicità e gli schemi di vendita rateale. Nel caso del Cile di Allende è stata la struttura della capacità produttiva sottoutilizzata ad influenzare la domanda.

Sono da considerare anche gli effetti di imitazione a livello interno e internazionale.

Un'altra ragione può essere la scarsa selettività e intensità delle ipotesi redistributive considerate, che non avrebbero raggiunto i gruppi più poveri. Infine, i risultati possono essere influenzati da problemi di definizione e di aggregazione delle categorie concettuali

utilizzate e di scarsa affidabilità dei dati sul livello e la struttura del consumo. Per quanto riguarda i problemi di definizione, ricordiamo che la classificazione dei beni e servizi in essenziali o di lusso è problematica e relativa nel tempo e nello spazio. Il criterio fondamentale per definire un bene come essenziale deve essere da un lato la misura in cui soddisfa le necessità elementari della popolazione e dall'altro la possibilità che hanno i lavoratori di accedere al suo consumo. I problemi di aggregazione, invece, derivano dal fatto che, dato che lo stesso bisogno può essere soddisfatto con più di un prodotto e che le categorie merceologiche usate sono molto ampie, la stessa voce può comprendere sia beni essenziali che non essenziali: il loro carattere muta a seconda del reddito del gruppo che li utilizza. Per esempio, il vestiario è considerato normalmente un bisogno essenziale, ma comprende anche beni di lusso. Si può pertanto ipotizzare che con una classificazione più disaggregata le differenze nelle preferenze dei diversi gruppi di reddito sarebbero maggiori (cfr. Müller-Planenberg e Hinckelammert, 1973).

- (2) La riduzione nella domanda per consumi può essere ottenuta con provvedimenti monetari e soprattutto fiscali, volti a limitare il consumo, in particolare delle classi di reddito più elevato; con prelievi tributari diretti, per assorbire anche una parte del maggior potere d'acquisto dei beneficiari della redistribuzione del reddito ed incanalarlo verso l'investimento; con incentivi al risparmio privato; infine con controlli amministrativi. Diversi autori, inoltre, auspicano l'adozione, nella fase di transizione, di misure di controllo della di-

stribuzione che assicurino grosso modo l'uguaglianza di accesso all'offerta insufficiente di beni essenziali. Date le controindicazioni di un sistema di razionamento generalizzato associato a controlli sui prezzi (difficoltà e costi amministrativi, effetti negativi sugli incentivi al lavoro e all'investimento, distorsioni nel sistema dei prezzi relativi, ecc.), è forse preferibile adottare un sistema di razionamento limitato a pochi beni essenziali (in particolare beni alimentari), su cui è probabile si concentri l'eccesso di domanda. Il razionamento, inoltre, dovrebbe forse proteggere solo i consumatori più poveri, riducendo così le difficoltà e i costi amministrativi: l'offerta razionata dovrebbe essere venduta a prezzi controllati, mentre le altre transazioni avverrebbero a prezzi liberi (cfr. Griffin e James, 1981).

- (3) La situazione politica determinò la scelta degli strumenti di politica economica.

Dato che la coalizione di Unidad Popular era in minoranza nel Congresso, il governo poté utilizzare solo le leve direttamente controllate dall'esecutivo: il tasso di cambio, l'allocazione del credito, l'offerta di moneta, la regolazione delle retribuzioni, il controllo dei prezzi e delle tariffe pubbliche e provvedimenti amministrativi eccezionali nel campo della produzione e del commercio estero.

- (4) Il suelo vital è la retribuzione minima degli impiegati e può essere considerata una specie di salario di sussistenza.

- (5) Come conseguenza di tali politiche il tasso medio annuo di disoccupazione in Cile scese dal 6,1% nel 1970 al 3,8% nel 1971, al 3,1% nel 1972 per arrivare al 4,8% nel '73, anche a fronte di una crescita, nel periodo, della forza lavoro. *pari a 217.000 unità*
- L'occupazione nel periodo 1971-73 fu in media di 200.000 unità superiore a quella del 1970.
- L'aumento dell'occupazione, a differenza che nel passato, fu maggiore soprattutto nell'industria manifatturiera (in particolare nell'area di proprietà sociale) e in edilizia:
- (6) Il controllo dei prezzi fu esercitato con scarsa efficacia da pochi ispettori di ^{*Dirinco*} (ministero dell'economia) e successivamente da organismi di massa JAP (comitati di approvvigionamento e prezzi) sviluppatasi durante e dopo lo scontro della borghesia e della piccola borghesia dell'ottobre 1982, con il compito di far rispettare i prezzi ufficiali e di reprimere il mercato nero.
- (7) Attraverso una decisa applicazione della legge di riforma agraria del 1967, nonostante le sue inadeguatezze, alla fine del 1973 si era riusciti ad espropriare tutte le aziende agricole con superficie superiore agli 80 ettari base. Nel 1973 il settore agrario riformato, costituito da ^{*circa*} 5000 aziende, rappresentava il 45% della superficie totale irrigua ma accoglieva solo il 15% della mano d'opera agricola.

Nel settore industriale, a causa del rifiuto da parte del Congresso di approvare il progetto di legge governativo sulla delimitazione delle tre aree di proprietà (sociale, mista e privata), la formazione dell'area di proprietà sociale e mista avvenne in parte attraverso l'acquisto di azioni, ma soprattutto attraverso l'utilizzo di decreti approvati durante la breve esperienza della Repubblica Socialista del 1932 e del Fronte popolare del 1940. Questi decreti prevedevano la possibilità di espropriare o requisire imprese di beni di prima necessità che producessero al di sotto della piena capacità produttiva e la possibilità di intervenire con un amministratore pubblico (interventor) in occasione di conflitti di lavoro, scioperi o serrate.

In caso di requisizione e di intervención lo stato assumeva l'amministrazione e la gestione dell'impresa, ma la proprietà rimaneva privata.

Al settembre 1973 le imprese industriali passate sotto il controllo dello stato durante tutto il periodo dell'Unidad Popular ammontavano a 300 (prima del novembre '70 erano 31), il che portava la quota della produzione industriale controllata dallo stato a circa il 30% - dall'11% nel 1970 - e la quota della forza lavoro al 25% - dal 9% nel 1970.

Dato che molti degli interventi dello stato avvennero in seguito alla pressione dei lavoratori che avevano occupato determinate imprese, si verificò una discrepanza tra l'area di proprietà sociale così come era stata delineata nei vari progetti governativi e la sua realizzazione pratica (cfr. Bitar, 1974 e Vargas, 1973).

(8) Per una discussione delle difficoltà di misurazione della distribuzione del reddito nei paesi in via di sviluppo si veda tra gli altri Chenery et al. (1974, cap.1). Si noti tuttavia che la valutazione di un processo redistributivo dovrebbe tener conto anche degli effetti di benessere associati alla politica del prelievo tributario e della spesa pubblica, di difficile e arbitraria misurazione.

(9) La stagnazione che aveva caratterizzato l'economia cilena dal 1967 era di-

ventata profonda recessione nel settembre-ottobre 1970. Subito dopo le elezioni del settembre 1970 la domanda di beni di consumo durevole era diminuita, la produzione industriale si era ridotta del 9% (indice Sofofa) nei 2 mesi e il tasso di disoccupazione nell'area metropolitana di Santiago aveva raggiunto nel dicembre 1970 il livello più elevato dalla fine degli anni '50 (8,3%).

(10) L'indice dei salari e stipendi dell'Istituto nazionale di statistica, tuttavia, tiene conto soprattutto delle retribuzioni nelle imprese medio-grandi.

(11) La distribuzione funzionale non è tuttavia lo strumento più adatto a misurare un processo redistributivo. Infatti poichè i differenziali retributivi fra operai e impiegati sono rilevanti e il reddito dei lavoratori autonomi (in molti casi assai basso) è compreso negli "altri redditi", un aumento della quota del lavoro dipendente non garantisce che tutti o soltanto i percettori di reddito basso siano stati relativamente avvantaggiati. In base a dati ufficiali pubblicati prima del golpe (Odeplan, 1973, p.5), la quota del lavoro dipendente sul reddito interno passò dal 54,9% del 1970 al 65,8% del 1971: la quota degli stipendi aumentò dal 30% al 35,1% e quella dei salari dal 16,6% al 20,6%. Le quote riportate in tabella 2 tengono conto della revisione ultima dei dati di contabilità nazionale che ha aumentato per il 1971 il valore del reddito interno e degli "altri redditi".

(12) Per quanto riguarda l'influenza esercitata sulle esportazioni da un tasso di cambio sopravvalutato le opinioni divergono. Per due punti di vista contrastanti si vedano Whitehead 1974 e Martínez in Sideri, ed., 1979, p.253.

(13) Il governo, nonostante avesse (con legge di riaggiustamento n.17416 del marzo 1971) aumentato le retribuzioni minime in misura superiore alla media e avesse ridotto in parte la disparità nella prestazioni sociali (assegni familiari e altri benefici della sicurezza sociale), non riuscì a modificare la struttura molto diseguale di salari e stipendi, nemmeno nell'area di proprietà sociale (APS). Inoltre, i dati sulla variazione della distribuzione personale del reddito tra il 1970 e il 1971 indicano che nell'area metropolitana di Santiago, l'80% dei percettori di reddito, corrispondenti alle tre classi di reddito più basse, ebbero incrementi di reddito più o meno uguali. (Aldunate e León, 1972, tabb. 2 e 3).

(14) I consumi finali privati aumentarono del 10% in termini reali tra il 1970 e il 1971 e quelli pro capite dell'8%. Tali tassi di crescita, di 1,5 superiori a quello del Pil, comportarono un aumento non irrilevante della propensione media al consumo. Nel 1971 il consumo di beni essenziali aumentò in termini reali del 13,2% e quello di beni durevoli del 12%. Anche l'incremento della produzione fu maggiore nel settore dei beni durevoli. Il consumo di beni essenziali sarebbe stato probabilmente più elevato se l'offerta si fosse adeguata più prontamente alla domanda e il pieno utilizzo della capacità produttiva fosse stato raggiunto più tardi.

Non si deve tuttavia dimenticare che l'aumento nel consumo e nella produzione di beni essenziali nel 1971 fu significativo se confrontato con il decennio 1960-70.

(15) Circa l'80% dell'aumento della spesa del governo centrale può essere attribuito alla politica redistributiva.

(16) Secondo il governo di UP l'espansione monetaria del 1971 non era potenzialmente inflazionistica, causa dei mutamenti strutturali intervenuti che avevano modificato il comportamento degli operatori (Si veda Odeplan, 1972, p.12).

(17) La relativa debolezza dell'APS nella produzione di beni di consumo può essere parzialmente spiegata dalla minore concentrazione industriale in questo settore. Al contrario nei settori monopolistici e oligopolistici (come quello dei beni capitali e dei beni intermedi) lo Stato, anche assorbendo soltanto poche imprese, assumeva il controllo di una importante quota della produzione.

(18) Secondo alcuni commentatori la decisione di non pagare alcun indennizzo alle società americane produttrici di rame fu un errore e si dimostrò controproducente alla luce

delle successive difficoltà nella commercializzazione del prodotto sul mercato internazionale e nell'ottenere gli indispensabili pezzi di ricambio per gli impianti di produzione americana.

- (19) In base al Piano economico nazionale 1971-76, nel 1976 l'APS avrebbe dovuto contribuire ad oltre la metà del risparmio interno lordo.
- (20) Gli esempi di distorsione nei prezzi relativi, manifestatisi soprattutto a partire da metà 1972 con l'aggravarsi della inflazione e del mercato nero sono numerosi. Si veda ad esempio Ramos in Sideri, ed., 1979, p. 335 e Panorama Económico, n. 278, luglio 1973, p. 5.
- (21) L'ampiezza del blocco del credito fu in parte esagerata da UP. Infatti, a fronte dell'interruzione del credito commerciale a breve da parte delle banche e agenzie statunitensi, il Cile ottenne due ingenti prestiti da parte del Fmi e riuscì in parte a sostituire i flussi americani con prestiti a medio lungo termine di paesi dell'Europa occidentale e in minor misura dell'Europa orientale. Inoltre, nella primavera del 1972 i principali paesi creditori concessero una moratoria sul 70 % dei pagamenti dovuti nell'anno nei primi nove mesi del 1973 non ci fu nessun esborso per il servizio del debito. Il debt service ratio scese dal 30,8 % nel 1970 e dal 34,8 % nel 1971 al 13,1 % nel 1972 e all'8,5 % nel 1973.
- (22) Nel 1972 il Pil restò invariato mentre quello pro capite scese del 2 % e la produttività del lavoro del 3,1 %. La produzione agricola diminuì del 4,1 %, quella mineraria del 2,1 %, quella delle costruzioni del 9,3 %, mentre la produzione manifatturiera aumentò del 2,8 %.
- (23) Nonostante gli sforzi di tener conto dei prezzi sul mercato parallelo, l'indice dei prezzi al consumo sottovalutava sempre più il tasso di inflazione, con il diffondersi della penuria di prodotti e del mercato nero. Per questo motivo diversi studiosi e istituzioni costruirono indici modificati dei prezzi al consumo. Secondo il Dipartimento di Economia dell'Università del Cile il tasso medio di incremento dei prezzi al consumo fu del 29,2 % nel 1971 (a fronte del 20,1 % calcolato dall'Istituto nazionale di statistica), del 107,5 % nel 1972 (contro un aumento ufficiale del 77,8 %) e del 442 % nel 1973 (a fronte del 352,8 %).
- (24) I dati sulla distribuzione personale del reddito, disponibili per il 1967, indicano che in tale anno il 50 % più povero

della popolazione cilena era costituito per il 70,1 % da operai e per il 24,1 % da lavoratori autonomi (Heskia 1973, tab. 2). Inoltre il 50 % dei lavoratori dell'industria, il 90 % dei lavoratori agricoli, il 77 % dei lavoratori dei servizi, il 52 % dei lavoratori autonomi e in particolare il 70 % dei "minifundistas" facevano parte della metà più povera della popolazione. (Bourguignon e Heskia, 1970, p. 45).

- (25) Ciò andava contro le previsioni del Piano economico nazionale 1971-76, in cui era implicito un tasso medio annuo di incremento dei consumi dell'8 % per i lavoratori dipendenti e i lavoratori autonomi e nullo per i percettori di redditi da capitale e impresa. Si tenga conto tuttavia che non vi è completa sovrapposizione fra gruppi a reddito medio-alto e capitalisti o imprenditori.
- (26) A questo proposito si può osservare come in ogni processo di mutamento socio-politico sia importante che l'ampliamento del settore pubblico sia condotto definendo in modo preciso quali settori e tipi di impresa vadano espropriati e garantendo l'assoluta sicurezza al resto dell'economia. Ciò non avvenne in Cile a causa della mancanza di chiarezza e dei contrasti all'interno di UP, nonché a causa dell'opposizione del Congresso.
- (27) Ciò era vero soprattutto per i beni alimentari. Circa l'80 % della produzione agricola continuò ad essere distribuita attraverso canali privati, venendo largamente dirottata sul mercato nero. Si è già sottolineato come l'APS fosse concentrata nel settore dei beni capitali e dei beni durevoli.
- (28) La quota delle importazioni di beni alimentari, sul totale delle importazioni, passò dal 17 % al 37 % tra il 1970 e il 1973, smentendo l'ipotesi, accettata da UP, che i consumi essenziali avessero un minor coefficiente di importazione. Al contrario le importazioni di beni capitali si ridussero dal 29 % al 18 % del totale delle importazioni, nello stesso periodo.
- (29) Il rapporto tra la variazione dell'indice dei prezzi all'ingrosso e quella del costo del lavoro per unità di prodotto raggiunse nel 1973 il livello di 1,8, mentre era stato inferiore all'unità nei due anni precedenti.
- (30) Al contrario, in base ai dati di contabilità nazionale pubblicati prima del golpe, la quota del lavoro dipendente sul reddito interno risulta essere diminuita dal 65,8 % del 1971 al 63,9 % del 1972 (Noticias del Desarrollo Nacional

n.1, genn.1973, p.3). Le corrispondenti quote per il Taller de Copymuntura (1973) sono 61,6% e 54,5% .
 Nell'industria manifatturiera la quota del lavoro dipendente scese dal 56,3% del 1972 al 50,6 % del periodo gennaio-agosto 1973 (su base annua), mentre quella degli altri redditi aumentò dal 43,7% al 49,4 %.

- (31) Il reddito da capitale e impresa del settore pubblico passò dal 4,1% del Pil nel 1970 al -6,9% nel 1973. Il deficit dell'APS nell'industria era concentrato in tre settori (energia, acciaio e alimentari), costituiti in prevalenza da imprese appartenenti al settore pubblico già prima del novembre 1970.
- (32) Come esempio si può menzionare l'approccio eccessivamente ottimistico del Piano economico nazionale che prevedeva un tasso medio annuo di crescita della produttività media del lavoro pari al 2,3% (di 1/3 superiore a quello del decennio 1960-70), nonostante un aumento atteso dell'occupazione del 5% annuo. L'incremento di produttività avrebbe dovuto essere addirittura più elevato nel terziario, nell'edilizia e nell'agricoltura, settori in cui talora la definizione e la natura stessa di prodotto fisico è inaccurata.
- (33) Si veda Foxley, Aninat e Arellano (1977) e de Wylder (1976, pp.81-5 e 212-3). Ad esempio, la riforma agraria non modificò la condizione dei piccoli contadini (nel 1972 il 73,9% delle aziende agricole era ancora costituito da minifundios, con meno di 5 ha) che occupavano appena il 9,7 % del totale della superficie irrigua. D'altra parte i programmi speciali dell'UF nei loro confronti (formazione di cooperative, assistenza tecnico-finanziaria) erano insufficienti e in generale fallirono. L'aumento del salario minimo agricolo e il programma di meccanizzazione ebbero poi un effetto negativo sull'occupazione dei lavoratori agricoli stagionali non proprietari.

BIBLIOGRAFIA

- Aldunate A. and León A. (1972), *Análisis Tipológico del Trabajador del Gran Santiago e Impacto sobre el Ingreso de Las Políticas Redistributivas: 1970-71*, Santiago: Elae-Flaco.
- Allende S. (1971), *El Primer Mensaje del Presidente Allende ante el Congreso Pleno*, 21 May 1971, Santiago: Presidencia de la Republica.
- Allende S. (1972), *El Segundo Mensaje del Presidente Allende ante el Congreso Pleno*, 21 May 1972, Santiago: Presidencia de la Republica.
- Allende S. (1973), *El Tercer Mensaje del Presidente Allende ante el Congreso Pleno*, 21 May 1973, Santiago: Presidencia de la Republica.
- Arenas S. and Martínez A. (1970), "Estructura Económica: Algunas Características Fundamentales", in Chonchol J. et al. (1970), *Chile Hoy*, Santiago: Ed. Siglo XXI.
- Baeza S. and De Castro S. (eds.) (1972), *Análisis de la Economía Chilena 1971-72*, Santiago: Instituto de Economía, Universidad Católica de Chile.
- Bairoch P. (1976), *Urban Unemployment in Developing Countries*, ILO, Geneva.
- Banco Central de Chile, *Boletín Mensual*.
- Bardon A. et al. (1972), *Itinerario de una Crisis*, Santiago: Editorial del Pacífico.
- Barracough S. (1973), "The Structure and Problems of the Chilean Agrarian Sector", in Zammit J.A. (ed.) (1973).
- Barracough S. and Affonso A. (1973), "Diagnóstico de la Reforma Agraria Chilena", *Cuadernos de la Realidad Nacional*, No. 16, April, pp. 71-123.
- Bitar S. (1972), *La Presencia de la Empresa Extranjera en la Industria Chilena*, Santiago: Ceplan, November.
- Bitar S. (1974), "Efecto de las Areas de Propiedad Social y Mixta en la Industria Chilena", *El Trimestre Económico*, 41, No. 163, July-September.
- Bitar S. and Moyano E. (1972), "Redistribución del Consumo y Transición al Socialismo", *Cuadernos de la Realidad Nacional*, No. 11, January, pp. 25-44.
- Bourguignon F. and Heskia I. (1970), *Análisis Estadístico de La Distribución del Ingreso Personal en Chile en 1967*, Santiago: University of Chile, 1970.
- Cademartori J. (1968), *La Economía Chilena*, Santiago: Editorial Universitaria.
- Cademartori J. (1972-73), "Perspectivas y Tareas Revolucionarias en el Frente Económico", *Revista de la Universidad Técnica del Estado*, Nos. 11-12, Nov. 1972 - Feb. 1973, pp. 101-17.

- Caputo O. and Pizarro R. (1970), *Desarrollismo y Capital Extranjero*, Santiago: Ed. Universidad Técnica del Estado.
- Ceso-Ceren (1972), *Transición al Socialismo y Experiencia Chilena*, Santiago.
- Chenery H. et al. (1974), *Redistribution with Growth*, Oxford: Oxford University Press.
- Chonchol J. (1976), "La Reforma Agraria en Chile (1964-73)", *El Trimestre Económico*, 43, No. 171.
- Chossudovsky M. (1975), "Hacia el Nuevo Modelo Económico Chileno. Inflación y Redistribución del Ingreso", *El Trimestre Económico*, 42, No. 166, April-June, pp. 311-48.
- Cline W.R. (1972), *Potential Effects of Income Redistribution on Economic Growth, Latin American Cases*, New York: Praeger.
- Cline W.R. (1975), "Distribution and Development: A Survey of Literature", *Journal of Development Economics*, 1 (4), febbraio, pp. 359-400.
- Cortázar R. (1977), *Necesidades Básicas y Extrema Pobreza*, Santiago: Estudios Cieplan, No. 17, September.
- Croner C. (1973), "Área Social: Una Evaluación Necesaria", *Chile Hoy*, No. 59, 27 July - 2 August, Santiago.
- Dirección de Estadística y Censos (1969), *Encuesta Nacional sobre Ingresos Familiares, Marzo-Junio 1968*, Serie de Investigaciones Muestrales, Santiago.
- Dirección de Estadística y Censos (1969b), *Encuesta Nacional de Presupuestos Familiares, 1968-69*, Santiago.
- El Libro de las 91 Empresas Monopólicas y el Área Social de la Economía Chilena*, Santiago: Ediciones Barco de Papel, November 1972.
- Foxley A. (ed.) (1974), *Distribución del Ingreso*, Mexico: Fondo de Cultura Económica.
- Foxley A. (ed.) (1976), *Income Distribution in Latin America*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Foxley A. (1976), "Redistribution of Consumption: Effects on Production and Employment", *Journal of Development Studies*, 12, No. 3, April, pp. 171-90.
- Foxley A. and Muñoz O. (1973), "Redistribución del Ingreso, Crecimiento Económico y Estructura Social; el Caso Chileno", *El Trimestre Económico*, 40, October-December, pp. 905-36.
- Foxley A. and Muñoz O. (1974), "Income Redistribution, Economic Growth and Social Structure: the Case of Chile", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 28, February, reprinted in Foxley A. (ed.) (1976), pp. 135-62.
- Foxley A. and Muñoz O. (1976), "Políticas de Empleo en Economía Heterogéneas", *El Trimestre Económico*, 43, No. 172, pp. 1027-50.
- Foxley A. and Arellano J.P. (1977), *El Estado y las Desigualdades Sociales*, Santiago: Apunte Cieplan No. 4.
- Foxley A., Aninat E. and Arellano J.P. (1976), *Redistribución del Patrimonio y Erradicación de la Pobreza*, Santiago: Estudio Cieplan No. 3.

- Foxley A., Aninat E. and Arellano J.P. (1977), "Chile: The Role of Asset Redistribution in Poverty-Focused Development Strategies", *World Development*, 5, Nos. 1-2, pp. 69-88.
- Foxley A., Aninat E. and Arellano J.P. (1977b), *Efectos de la Seguridad Social sobre la Distribución del Ingreso*, Santiago: Estudios Cieplan No. 8.
- Foxley A., Aninat E. and Arellano J.P. (1977c), *Quiénes se Benefician de los Gastos Públicos*, Santiago: Estudio Cieplan No. 10, May.
- Foxley A., Aninat E. and Arellano J.P. (1979), "La Política Fiscal como Instrumento Redistributivo: la Experiencia Chilena", *El Trimestre Económico*, 46, No. 184, pp. 831-66.
- Ffrench-Davis R. (1973), *Políticas Económicas en Chile 1962-1970*, Santiago: Ceplan.
- Ffrench-Davis R. (1976), "Policy Tools and Objectives of Redistribution", in Foxley A. (ed.) (1976), pp. 107-34.
- García P. (1972), "La Política Económica del Gobierno Popular: Consideraciones Políticas", *Sociedad y Desarrollo*, No. 1, January-March, Santiago, pp. 147-162.
- Garretón O. and Cisternas J. (1970), *Algunas Características del Proceso de Toma de Decisiones en la Gran Empresa: La Dinámica de Concentración*, Servicio de Cooperación Técnica, Santiago: Odeplan.
- Gasic G. (1971), *Concentración, Entrelazamiento y Desnacionalización en la Industria Manufacturera*, Tesis de Grado, Santiago: Facultad de Ciencias Económicas, Univ. de Chile.
- Gil F.G., Lagos R.E., Landsberger H.A. (eds.) (1977), *Chile 1970-1973. Lecciones de una experiencia*, Madrid: Editorial Tecnos (Seminario por el Instituto de Estudios Latinoamericanos de la Univ. de North Carolina, Chapel Hill, North Carolina, 27 April - 2 May 1975).
- Griffin K. and James J. (1981), *The Transition to Egalitarian Development*, London: Macmillan.
- Guardia A., Martínez A. and Ramos S. (1979), "General Consideration on the Chilean Economic Structure", in Sideri S. (ed.) (1979), pp. 8-44.
- Heskia I. (1973), *La Distribución del Ingreso en Chile*, Santiago: Ceplan.
- ILO-OIT (1972), *Creación de Empleos y Absorción del Desempleo en Chile. La Experiencia de 1971*, Geneva.
- Instituto de Economía y Planificación, *Ocupación y Desocupación en Gran Santiago* (quarterly), Santiago: Univ. de Chile.
- Instituto de Economía y Planificación, *Ocupación y Desocupación en Concepción Talcahuano y Lota-Coronel*, (half-yearly), Santiago: Univ. de Chile.
- Instituto de Economía y Planificación (1972), *La Economía Chilena en 1971*, Santiago: Univ. de Chile.
- Instituto de Economía y Planificación (1973), *La Economía Chilena en 1972*, Santiago: Univ. de Chile.

- Jadue R.S. (1957), *Distribución Probable del Ingreso de las Personas en Chile 1940-54*, Memoria en Economía, Santiago: Univ. de Chile, mimeo.
- Jeanneret T.R. (1973), "Racionamiento, Distribución de Ingresos e Inflación", in *Taller de Coyuntura* (1973), No. 4, pp. 269-85.
- Lizana L. and Reyes A. (1972), "Estructura Actual del Área de Propiedad Social", *Nueva Economía* (Odeplan), No. 2, January-April, pp. 92-101.
- Lopez J. (1971), "La Estrategia Económica del Gobierno de la Unidad Popular", *Cuadernos de La Realidad Nacional*, No. 9, September, pp. 69-86.
- Lopez J. (1972), "Sobre la Construcción de la Nueva Economía", *Cuadernos de La Realidad Nacional*, No. 13, July, pp. 39-53.
- Mamalakis M.J. (1976), *The Growth and Structure of the Chilean Economy: from Independence to Allende*, New Haven and London: Yale University Press.
- Marini R.M. and Sepulveda C. (1973), "La Política Económica de la 'Via Chilena'", *Marxismo y Revolución*, No. 1, July-September, Santiago, pp. 106-24.
- Martín G. (1975), "Los Problemas de la Producción Bajo la Unidad Popular en Chile, 1970-73", *El Trimestre Económico*, 42, No. 167, pp. 695-724.
- Millán P. (1968), *Estructura de Costos y Distribución del Ingreso en La Economía Chilena*, Santiago: Universidad de Chile, Memoria de Prueba.
- Millas H. (1974), *Chile 1970-73; Crónica de una Experiencia*, Santiago.
- Millas O. (1972), "Exposición sobre la Política Económica del Gobierno y el Estado de la Hacienda Pública", *Banco Central, Boletín*, 45, No. 538, Dec.
- Müller Plantenberg U. and Hinkelammert F. (1973), "Condiciones y Consecuencias de una Política de Redistribución de Ingresos", *Cuadernos de La Realidad Nacional*, No. 16, April, pp. 203-27.
- Muñoz O. (1971), *Crecimiento Industrial de Chile 1914-1966*, Santiago: Instituto de Economía y Planificación, Univ. de Chile.
- Muñoz O. (1972), "Crecimiento Industrial, Estructura del Consumo y Distribución del Ingreso", in Muñoz O. (ed.) (1972), pp. 14-49.
- Muñoz O. (ed.) (1972), *Proceso a la Industrialización Chilena*, Ceplan, Santiago: Ed. Nueva Universidad.
- Nove K. (1976), "The Political Economy of the Allende Regime", in O'Brien P. (ed.) (1976), pp. 51-78.
- O'Brien P. (ed.) (1976), *Allende's Chile*, New York: Praeger.
- Odeplan (1970) *The Popular Unity's Programme*, Santiago.
- Odeplan (1971a), *Antecedentes sobre el Desarrollo Chileno 1960-70*, Santiago.

- Odeplan (1971b), *Población Ocupada por Sectores Económicos 1960-1970*, Santiago.
- Odeplan (1971c), *Resumen del Plan de La Economía Nacional 1971-1976*, Santiago.
- Odeplan (1972), *Informe Económico Anual 1971*, Santiago.
- Odeplan (1973), *Distribución del Ingreso y Cuentas de Producción, 1969-1971*, Santiago.
- Ramos J. (1977), "Inflación Persistente, Inflación Reprimida e Hiperinflación: Efectos de Inflación y Estabilización en Chile", *Cuadernos de Economía*, No. 43, December.
- Ramos S. (1972), *Chile: Una Economía de Transición?*, Santiago: Cesopla (Italian translation: *Cile - Un episodio della transizione*, Bari: De Donato, 1974).
- Ramos S. (1979), "Inflation in Chile and the Political Economy of the Unidad Popular Government", in Sideri (ed.) (1979), pp. 313-62.
- Reichmann M.T. (1972), "La Redistribución del Ingreso como Motor de la Economía: Análisis de un Mito", in *Taller de Coyuntura* (1972), pp. 203-10.
- Roldán R. (1974), *Funciones de Consumo por Tramos de Ingreso*, Santiago: Ceplan, Doc. No. 38.
- Roxborough I., O'Brien P., Roddick J. (1977), *Chile: The State and Revolution*, New York: Holmes & Meier Publishers.
- Sideri S. (ed.) (1979), *Chile 1970-73: Economic Development and its International Setting. Self-criticism of the Unidad Popular Government's Policies*, Nijhoff, The Hague.
- Silva E. (1971), *Efectos de Distintas Estructuras del Consumo sobre el Dinamismo del Sector Industrial*, Santiago: CORFO, Gerencia de Industrias, División de Planificación Industrial, Publ. No. 23 A/71.
- Stallings B. (1978), *Class Conflict and Economic Development in Chile, 1958-1973*, Stanford: Stanford University Press.
- Taller de Coyuntura (1972), *Comentarios sobre La Situación Económica*, No. 3, 1st semester 1972, Santiago; Univ. de Chile.
- Taller de Coyuntura (1973a), *Comentarios sobre La Situación Económica*, No. 4, 2nd semester 1972, Departamento de Economía, Sede Occidente, Santiago; Univ. de Chile.
- Taller de Coyuntura (1973), *Comentarios sobre La Situación Económica*, No. 8, September, Departamento de Economía, Sede Occidente, Santiago; Univ. de Chile.
- Thorp R. and Whitehead L. (eds.) (1979), *Inflation and Stabilization in Latin America*, London; Macmillan.
- Tokman V.E. (1974), "Distribución del ingreso, tecnología y empleo. Un análisis del sector industrial del Ecuador, el Perú y Venezuela", *El Trimestre Económico*, 41 (164) e publicado a Santiago, CEPAL - ILPES, 1975.

United Nations (1980), *Yearbook of National Accounts Statistics*, New York.

United Nations, *Monthly Bulletin of Statistics*.

Vargas L. (1973), "La Formación del Area Social: del Programa de la UP a la Lucha de Clases", *Marrismo y Revolucion*, No. 1, July-September, pp. 29-48.

Vergara E.S. (1972), "The Economic Policy of the Popular Unity", in *Chile: a Critical Survey*, Santiago: Institute of General Studies.

Vicuña F.O. (ed.) (1975), *Chile: The Balanced View*, Santiago: University of Chile.

Vogt, M.G. (1980), "The Effects of Progressive Wealth Redistribution on an Economy's Development Performance", *Journal of Development Economics*, 7, No. 2, June, pp. 159-174.

Vuskovic P. (1970), "Distribución del Ingreso y Opciones de Desarrollo", *Cuadernos de la Realidad Nacional* No. 5, September, reprinted in J. Serra (1974), *Desarrollo Latinoamericano. Ensayos Críticos*, Mexico: Fondo de Cultura Económica, pp. 51-7.

Vuskovic P. (1971), "El Gobierno Popular y el Area Privada", *Nueva Economía*, Odeplan, No. 1, Sept.-Dec., pp. 4-22.

Vuskovic P. (1972-73), "Dos Años de Política Económica del Gobierno Popular", *Revista de la Universidad Técnica del Estado*, Nos. 11-12, Nov. 1972 - Feb. 1973, pp. 51-67.

de Vylder S. (1976), *Allende's Chile. The Political Economy of the Rise and Fall of the Unidad Popular*, Cambridge: Cambridge University Press.

Whitehead L. (1972), "The Socialist Experiment in Chile", *Parliamentary Affairs*, 25, Summer.

Whitehead L. (1974), *The Lesson of Chile*, London: Fabian Society Research Paper No. 317.

Whitehead L. (1979), "Inflation and Stabilization in Chile 1970-7", in Thorp R. and Whitehead L. (eds.) (1979), pp. 65-109.

Zammit J.A. (ed.) (1973), *The Chilean Road to Socialism*, Institute of Development Studies, Brighton: Sussex University.

Zorrilla A. (1971), "Exposición sobre la Política Económica del Gobierno y el Estado de la Hacienda Pública", in Banco Central, *Boletín Mensual*, vol. XLIV, No. 515, November.

25

Claudio De Vincenti

IMPRESA E "TAUTNESS" NELLE ECONOMIE DI TIPO SOVIETICO.

Università di Roma

ottobre 1984

Comunicazione presentata al I Convegno AISSEC

Torino, 25-26 ottobre 1984

6800

IMPRESA E "TAUTNESS" NELLE ECONOMIE DI TIPO SOVIETICO

C. De Vincenti

Università di Roma - Ottobre 1984

(Bozza provvisoria)

I. INTRODUZIONE

Nelle economie di tipo sovietico gli ordini amministrativi condizionano in misura considerevole, ma non esauriscono, l'operare delle imprese. Queste ultime reagiscono alle istruzioni di piano in base al proprio insieme di vincoli e di obiettivi, cosicchè tra ordini e realizzazioni vi è una relazione non immediata. La complessità della risposta delle imprese alle istruzioni delle autorità ha costituito l'oggetto di studi di carattere empirico, in particolare a partire dal lavoro di Berliner (1957), e teorico; dai modelli uniperiodali dell'impresa di tipo sovietico elaborati da Ames (1965), Portes (1968), Keren (1972) e (1979), a quelli multiperiodali finalizzati all'esame delle conseguenze sull'attività dell'impresa dell'operare del cosiddetto "ratchet" (aggiustamento dinamico degli obiettivi fissati dalle autorità per l'impresa in relazione alle realizzazioni della stessa nel periodo precedente) elaborati in particolare da Gindin (1970), Junker (1973), Snowberger (1979) e (1981), Weitzman (1980), Keren, Miller e Thornton (1983). All'esame critico dei risultati raggiunti da questi ultimi abbiamo dedicato un precedente lavoro (De Vincenti (1984)). Qui ci sembra utile soffermarci sui modelli uniperiodali, giacché questi si prestano particolarmente ad alcune considerazioni circa i modi e le forme con cui le autorità di piano possono influire sull'attività dell'impresa e circa il ruolo della ^{"tensione" del piano} (tautness) nello stimolare una sua maggiore effi-

Caratteristica comune ai modelli di Ames (1965) e Portes (1968), come pure a quello dinamico di Weitzman (1980), è che il livello dell'obiettivo fissato dal centro per l'indicatore di successo - che per semplicità viene assunto come unico e identificato con la quantità prodotta - non ha influenza sul livello effettivamente realizzato per esso dall'impresa (1)

Al contrario, variazioni degli altri parametri controllati dal centro (coefficiente di formazione dei premi, forniture-base di input produttivi, prezzi dei prodotti e dei fattori, livello minimo di profitti richiesto all'impresa) influenzano la posizione di equilibrio inducendo un aumento della quantità prodotta, quando variano in modo da rendere più facile il conseguimento dei propri obiettivi da parte dell'impresa. Questi risultati contrastano visibilmente con l'impegno che nelle economie di tipo sovietico le autorità dedicano a cercare di sollecitare l'impresa attraverso la "tensione" del piano, ottenuta soprattutto attraverso la manovra del target. La tautness consiste proprio nel rendere più stringenti i vincoli per l'impresa, al fine di sollecitarne l'impegno e l'efficienza produttiva.

Siamo in presenza qui di una situazione simile a quella riscontrata per l'analisi del ratchet, dove i modelli disponibili indicano tutti un suo effetto negativo sulla prestazione dell'impresa. L'importanza che continua ad essere attribuita al ratchet nelle economie di tipo sovietico ci ha indotti, nel nostro precedente lavoro, a riconsiderare il problema ponendo in discussione l'ipotesi classica di un comportamento massimizzante dell'impresa che viene adottata nei modelli in questione. In quella sede abbiamo mostrato che, sostituendo questa ipotesi con quella di un comportamento volto a conseguire un livello della funzione obiettivo considerato "soddisfacente" dall'impresa (secondo la linea di ricerca suggerita da Simon, Cyert, March e altri per le economie di mercato), l'effetto

del ratchet sulla prestazione dell'impresa si rivela di segno positivo.

Qui intendiamo argomentare che, adottando questa stessa ipotesi di comportamento al posto di quella della massimizzazione sottesa ai modelli uniperiodali considerati, la ricerca della "tensione" nei piani - in particolare attraverso la manovra del target, ma anche una opportuna combinazione di modifiche nei parametri che rendano più stringenti i vincoli per l'impresa - si presenta come uno strumento essenziale

per influire sull'attività dell'impresa. Questo modo di procedere e i risultati ai quali perveniremo differiscono significativamente da quelli di Keren (1972), che individua una relazione positiva tra obiettivo di piano e quantità prodotta entro l'ipotesi di comportamento massimizzante. Mostriamo in particolare che, mentre nel caso considerato da Keren la manovra dell'obiettivo può essere sostituita da variazioni nel coefficiente di formazione dei premi, è cioè di nuovo da una misura che rende per l'impresa più facile conseguire i propri obiettivi in termini di premi e che quindi si muove in una direzione del tutto diversa da quella della tautness, nel nostro modello la prestazione dell'impresa può essere influenzata dal centro solo ricercando la "tensione" del piano.

La nostra analisi, quindi, consentirà di evidenziare come la ricerca della "tensione" costituisca il modo con cui una pianificazione di tipo amministrativo può influire sull'efficienza dell'impresa. La tautness potrà allora essere definita come

una politica volta a ridurre quella che nella teoria comportamentistica viene indicata come l'inerzia (slack) organizzativa e tecnica dell'impresa. Si tratta di una conclusione analoga a quella già ottenuta con riferimento all'effetto ratchet e che dunque viene a confermarla e rafforzarla. In questo quadro, il ratchet per la cui ~~tautness~~ ^{tautness} rinviamo al nostro precedente lavoro, si presenta come un meccanismo dinamico (non necessariamente il migliore, ma con effetti che possono rivelarsi comunque positivi) per la ricerca della

tautness da parte del centro.

Nelle pagine seguenti procederemo esponendo dapprima, nella sezione II, un modello di comportamento massimizzante dell'impresa che riassume le caratteristiche essenziali di quelli esistenti e consente un esame dei loro risultati circa gli effetti di variazioni dei parametri controllati dalle autorità di piano. Nella sezione III esamineremo il tentativo di Keren di ricavare una relazione positiva tra obiettivo e prestazione dell'impresa entro l'ipotesi di comportamento massimizzante. Nella sezione IV verrà presentato il nostro modello e se ne ricaveranno gli effetti di variazioni nei parametri controllati dal centro. Infine, nella sezione V si riassumeranno brevemente i risultati raggiunti.

II. UN MODELLO DI IMPRESA OTTIMIZZANTE

I modelli di Axos (1965), Pórtes (1968) e Weitzman (1980), nei risultati che qui ci interessa discutere possono essere riassunti attraverso un modello di scelta dell'impresa che, pur adottando alcune semplificazioni, risulta abbastanza generale da ricomprenderne le caratteristiche essenziali. Ad esso sono sottese alcune ipotesi circa il contesto istituzionale e le condizioni tecniche in cui l'impresa si trova a operare.

Per quanto riguarda il contesto istituzionale, si assume che le autorità forniscano all'impresa gli obiettivi per gli indicatori di successo, le forniture base di inputs produttivi, i premi commisurati alla prestazione dell'impresa circa la realizzazione degli obiettivi, i prezzi dei prodotti e delle risorse produttive, il vincolo finanziario da soddisfare⁽²⁾. Adottando l'ipotesi semplificatrice che vi sia un unico indicatore di successo rispetto al quale si formano i premi e che questo coincida con la quantità prodotta dall'impresa, abbiamo:

$$(1) \quad B = \bar{B} + \beta(y - q)$$

ove B indica l'ammontare complessivo dei premi, \bar{B} il premio base per la realizzazione dell'obiettivo, y la quantità prodotta

dall'impresa, q l'obiettivo di produzione fissato dalle autorità, β il coefficiente di incentivazione per la sovrarealizzazione dell'obiettivo⁽³⁾. Faremo per ora l'ipotesi (che rivederemo considerando nella prossima sezione l'analisi di Keren) che la (1) sia perfettamente simmetrica per $y \geq q$.

Assumiamo inoltre per semplicità che vi sia un'unica risorsa variabile, che indichiamo con x, e rappresentiamo con \bar{a} la quantità di essa che le autorità si impegnano a fornire all'impresa⁽⁴⁾. Poiché per il lavoro non si verifica una assegnazione alle imprese da parte delle autorità, esso rientra nell'analisi che qui viene condotta, tra le risorse a disposizione dell'impresa in quantità fissa. Si tratta di un'ipotesi utile per gli scopi di queste lavoro, ma che andrebbe rivista in uno studio più completo dell'impresa di tipo sovietico e del suo rapporto col mercato del lavoro. Tornando alla risorsa considerata qui come variabile, diremo che l'impresa può ottenerne un quantitativo $a \leq \bar{a}$ per un prezzo fissato dal centro e pari a \bar{v} . Se l'impresa desidera impiegare un quantitativo di x superiore ad \bar{a} , deve sopportare per la parte eccedente, che indichiamo con b, un costo più elevato e pari a:

$$(2) \quad \bar{v} + v(b)$$

ove $v(0) = 0$, $v(1) > 0$, $v' > 0$ e $v'' \geq 0$.

A giustificazione di questa ipotesi sta l'idea che, per accrescere le risorse a propria disposizione al di là delle forniture pianificate, l'impresa deve intraprendere un'attività costosa producendo al proprio interno su piccola scala semilavorati e beni intermedi, e ricontrattando nel corso dell'esecuzione del piano gli approvvigionamenti con le autorità e con gli apparati di distribuzione, e infine cercando di sottrarre ad altre imprese parte delle risorse loro assegnate. In ogni caso, per

La parte di risorse eccedente il quantitativo assegnato dal piano, il prezzo (sia esse fissate dalle autorità e derivante dall'attività di produzione e di contrattazione dell'impresa) è superiore a quello vigente per la fornitura base (5).

Facciamo l'ipotesi, poi, che il prezzo del prodotto, che indichiamo con p , sia fissate dalle autorità e che le imprese non vendano alcuna parte del proprio prodotto a prezzo superiore (6).

Infine, il vincolo finanziario imposto dal centro prenda la forma di un livello minimo di profitto (positivo, nullo e negativo) che l'impresa è tenuta a conseguire, ossia:

$$(3) \quad \bar{\pi} \leq py - xv = py - a\bar{v} - b[\bar{v} + v(b)]$$

Per quanto riguarda le ipotesi circa le condizioni tecniche in cui l'impresa si trova a operare, assumiamo la presenza di impianti fissi e l'esistenza di una relazione che lega la quantità prodotta alla quantità della risorsa variabile impiegata e a quella che nella letteratura è stata chiamata lo "sforzo" produttivo del personale dell'impresa (dirigenti e lavoratori) e che indichiamo con E (7). Abbiamo quindi la seguente funzione di trasferimento:

$$(4) \quad f(y, x, E) = 0$$

per la quale valgono le consuete ipotesi:

$$(5) \quad \begin{aligned} \frac{\partial y}{\partial x} > 0; \quad \frac{\partial^2 y}{\partial x^2} < 0 \\ \frac{\partial y}{\partial E} > 0; \quad \frac{\partial^2 y}{\partial E^2} < 0 \\ \frac{\partial x}{\partial E} < 0; \quad \frac{\partial^2 x}{\partial E^2} < 0 \end{aligned}$$

Riguardo al comportamento dell'impresa, essa intende massimizzare la funzione di utilità:

$$(6) \quad U = \bar{B} + \beta(y - q) - u(E)$$

ove $u(E)$ rappresenta la disutilità dello "sforzo" e:

$$(7) \quad u' > 0; \quad u'' < 0.$$

La (6) è scritta nell'assunzione che $u(E)$ sia misurabile in

unità monetarie come i premi e che sia indipendente dall'ammontare di questi ultimi, cosicché sia possibile adottare le ipotesi di additività e separabilità della funzione-obiettivo che consente di semplificare notevolmente l'analisi (8).

Il problema di ottimizzazione dell'impresa può allora essere scritto nella forma:

$$(8) \quad \begin{cases} \max_{y, E, a, b} U = \bar{B} + \beta(y - q) - u(E) \\ \text{sotto i vincoli} \\ f[y, (a+b), E] = 0 \\ -py + (a+b)\bar{v} + bv(b) \leq -\bar{\pi} \\ a \leq \bar{a} \end{cases}$$

Le ipotesi (5) e (7) (insieme con le (2)) garantiscono che le condizioni di secondo ordine per un massimo siano soddisfatte. Indicando con μ_1, μ_2 e μ_3 i moltiplicatori di Lagrange riferiti nell'ordine ai tre vincoli del problema (8), le condizioni di primo ordine sono:

$$(9) \quad \begin{cases} \beta + \mu_1 \frac{\partial f}{\partial y} + \mu_2 p \leq 0 & \text{ove vale il segno = per } y > 0 \\ -\frac{\partial u}{\partial E} + \mu_1 \frac{\partial f}{\partial E} \leq 0 & \text{ove vale il segno = per } E > 0 \\ \mu_1 \frac{\partial f}{\partial a} - \mu_2 \bar{v} - \mu_3 \leq 0 & \text{ove vale il segno = per } a > 0 \\ \mu_2 \frac{\partial f}{\partial b} - \mu_2 [\bar{v} + v(b) + v'(b)] \leq 0 & \text{ove vale il segno = per } b > 0 \\ f[y, (a+b), E] = 0 & \mu_1 > 0 \\ -\bar{\pi} + py - (a+b)\bar{v} - bv(b) \geq 0 & \text{ove vale il segno = per } \mu_2 > 0 \\ \bar{a} - a \geq 0 & \text{ove vale il segno = per } \mu_3 > 0 \end{cases}$$

L'analisi delle condizioni (9) mostra immediatamente che il livello dell'obiettivo q fissate dalle autorità per la quantità prodotta non ha alcuna influenza sulle scelte dell'impresa riguardo all'output, alle "sforze" erogate e ai fattori impiegati (9). Al contrario, gli altri parametri controllati dal centro - e cioè il coefficiente di incentivazione β , il profitto minimo

\bar{y} , la quantità a della risorsa produttiva assegnata all'impresa, il suo prezzo e quelle del prodotto - intervengono nel determinare la posizione di equilibrio.

Una analisi grafica, che consenta di evidenziare gli effetti di variazioni nei parametri, può essere condotta in termini abbastanza semplici assumendo alternativamente le "sforze" o l'aumentare di input impiegate dall'impresa come invarianti. Così facendo, il modello prenderà alternativamente la forma del modello di Ames (e di Portes) nel quale appunto le "sforze" non viene considerate, e di quello di Weitzman (ridotte in forma uniperidale) nel quale gli inputs produttivi sono assunti come dati.

Il caso di invarianza dello "sforzo"

Descriviamo il funzionamento del modello in questo caso, assumendo senza perdita di generalità $\bar{\pi}=0$. Considerando il caso in cui esista una soluzione per $y > 0$ e $a > 0$, le (9) diventano:

$$(10) \begin{cases} -\beta - \mu_2 p = \mu_1 \frac{\partial f}{\partial y} \\ \mu_2 \bar{v} + \mu_3 = \mu_2 \frac{\partial f}{\partial a} \\ \mu_2 [\bar{v} + v(b) + bv'] \geq \mu_1 \frac{\partial f}{\partial b} & \text{ove vale il segno = per } b > 0 \\ f[y, (a+b), E] = 0 \\ py - (a+b)\bar{v} - bv(b) \geq 0 & \text{ove vale il segno = per } \mu_2 > 0 \\ \bar{a} - a \geq 0 & \text{ove vale il segno = per } \mu_3 > 0 \end{cases}$$

Esaminiamo per brevità il modello solo nell'ipotesi $a = \bar{a}$ (e $\mu_3 > 0$) e $b > 0$. L'estensione agli altri casi ($a = \bar{a}$ e $b = 0$; $a < \bar{a}$ e $b = 0$) non pone particolari problemi. Dalla prima e dalla terza delle (10) si ottiene:

$$-\frac{\partial b}{\partial y} = -\frac{\beta}{\mu_2 [\bar{v} + v(b) + bv']} - \frac{p}{\bar{v} + v(b) + bv'}$$

da cui

$$(11) \frac{\partial b}{\partial y} [\bar{v} + v(b) + bv'] = p + \frac{\beta}{\mu_2}$$

Che il vincolo finanziario debba essere soddisfatto con il segno di uguaglianza risulta immediatamente dal fatto che, in caso contrario, si avrebbe $\mu_2 = 0$ e, data la (11), la posizione di equilibrio resterebbe indeterminata. Avremo quindi $\mu_2 > 0$, ed equilibrio quando il costo marginale, che oltre non è che il termine di sinistra della (11), supera il prezzo dell'ammontare $\frac{\beta}{\mu_2}$. Si può rilevare anche che il valore di β non influenza in queste case la soluzione di equilibrio (non a caso Ames e Portes ne prescindono del tutto, limitandosi a ipotizzare che l'impresa voglia massimizzare la quantità prodotta): guardando alla forma della (6) è facile concludere infatti che, una volta date E , μ_2 (che come sappiamo misura la reazione del valore ottimale della funzione-obiettivo alla variazione del termine costante del vincolo e cioè, nel nostro caso, di $(-\bar{\pi})$) è sempre proporzionale a β .

La rappresentazione grafica del modello nel caso $E = \bar{E}$ è riportata nella fig. 1. La (5) e la presenza di invarianti fissi consentono di adottare le tradizionali curve dei costi. Siano C_m e C_{mg} le curve dei costi medi e marginali

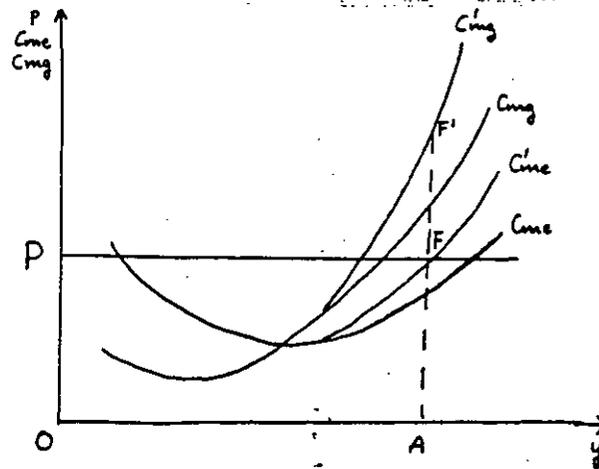


Fig. 1

tutte l'input x è ottenibile dall'impresa al prezzo \bar{v} . Nel caso in cui, come abbiamo ipotizzato, solo una certa quantità \bar{a} sia ottenibile al prezzo \bar{v} e per quantitativi superiori si debba sostenere un costo $\bar{v} + v(b)$, le curve dei costi medi e marginali verranno a modificarsi da una certa quantità di prodotte in avanti seguendo gli andamenti C_{me}' e C_{mg}' . Sia infine OP il prezzo di vendita dell'output. Per la (11) l'impresa produrrà la quantità OA , ove si ha un profitto nullo e la differenza in verticale tra costo marginale e costo medio, il segmento FP' , è pari a $\frac{\beta}{\mu_2}$.

Gli effetti di variazioni nei parametri controllati dal centro sono facilmente osservabili sul grafico. Innanzi tutto, è evidente che il livello dell'obiettivo di produzione q è influente sulla posizione di equilibrio dell'impresa. In secondo luogo, una variazione di \bar{a} modifica la curva dei costi medi (nonché quella dei costi marginali), e quindi la produzione di equilibrio e la quantità impiegata del fattore variabile: un aumento di \bar{a} sposta verso destra C_{me}' e quindi anche la sua intersezione con la linea del prezzo/viceversa una riduzione di \bar{a} (in coerenza con il segno del moltiplicatore μ_3)⁽¹⁰⁾. Ancora, una riduzione in $(-\bar{\pi})$ - e cioè un aumento in $\bar{\pi}$ - costringe l'impresa a ridurre la quantità prodotta e viceversa un aumento in $(-\bar{\pi})$ (anche qui in coerenza con il segno del ^{relativo} moltiplicatore μ_2). Sono infine facilmente verificabili gli effetti espansivi sulla quantità prodotta dall'impresa derivanti da un aumento del prezzo dell'output e da una riduzione del prezzo \bar{v} (e, ove sia soggetta al controllo del centro, del valore $v(b)$): nel fattore produttivo variabile questi agiscono infatti rendendo conseguibile il vincolo finanziario per una quantità prodotta maggiore⁽¹¹⁾.

Il caso di invarianza degli input

Imponiamo ora al modello la condizione $x = a$ e consideriamo la variabile lo "sforzo" E . Poiché l'impresa non ha la possibilità di variare l'impiego delle risorse, perde significato l'ipotesi di un vincolo finanziario. Introduciamo quindi nel modello anche l'ipotesi $\bar{\pi} = -\infty$, che implica automaticamente $\mu_2 = 0$. Considerando il caso in cui esista una soluzione per $y > 0$ e $E > 0$, le (9) diventano:

$$(12) \left\{ \begin{array}{l} -\beta = \mu_2 \frac{\partial f}{\partial y} \\ \frac{\partial u}{\partial E} = \mu_3 \frac{\partial f}{\partial E} \\ \mu_3 = \mu_1 \frac{\partial f}{\partial a} \\ f[y, a, E] = 0 \\ \bar{a} - a = 0 \end{array} \right.$$

Dividendo la prima per la seconda equazione otteniamo la condizione di equilibrio:

$$(13) \quad \beta = \frac{\partial u}{\partial E} \frac{\partial E}{\partial y}$$

che coincide con quella che si ricava dal modello di Weitzman (1980) ove lo si riconduca entro un contesto uniperiodale. La fig.2 mostra la posizione di equilibrio dell'impresa tenendo conto delle (5) e delle (7). Per indurre l'impresa a produrre una quantità diversa da OA , il centro deve agire su β e su \bar{a} (come rivela immediatamente una analisi delle (gli altri parametri non incidendo sulla posizione di equilibrio)). Sul grafico è facile verificare che un aumento di β spinge l'impresa a produrre una quantità maggiore (per le ipotesi (5) e (7)). A sua volta un aumento di \bar{a} , date le (5), sposta verso destra la funzione della disutilità marginale del prodotto, inducendone per tale via un aumento di y . Ciò è coerente con il segno positivo di μ_3 . Si metti a queste propositi che, dividendo tra

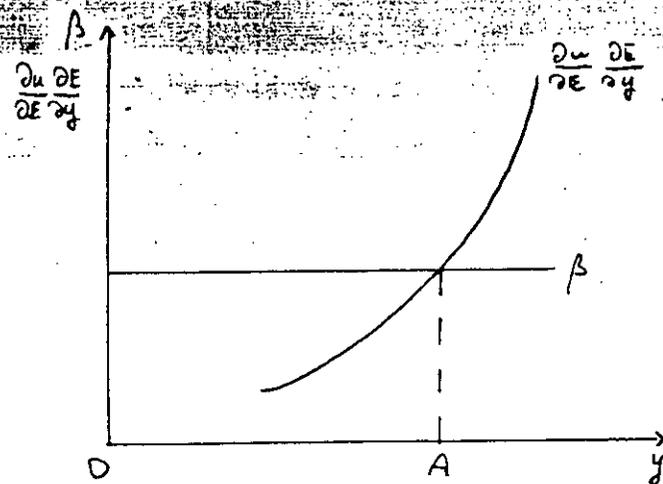


Fig. 2

lere la prima e la terza delle (12), si ottiene:

$$(14) \quad \mu_3 = \beta \frac{\partial q}{\partial a}$$

che è di immediata interpretazione economica. Infine, nel caso qui considerate non solo il target q ^{hanno} ~~non~~ influenza sul level le effettive dell'output ma anche i prezzi del prodotte e della risorsa produttiva. Ciò dipende dall'assenza del vincolo finanziario.

III. UN PRIMO MODELLO DI TAUTNESS

I risultati della teoria dell'impresa di tipo sovietico sui quali ci siamo soffermati nella sezione precedente non consentono, come si è anticipato nella introduzione, di dar conto di quel fenomeno tipico delle economie di piano che consiste nella continua ricerca da parte delle autorità della tautness nella

fissazione degli obiettivi per le imprese. L'esigenza di spiegare le ragioni della tautness ha spinto altri autori a cercare di individuare una relazione positiva tra obiettivi di piano e prestazione dell'impresa. Il primo contributo in questa direzione è quello di Hunter (1961), che argomenta l'esistenza di una relazione positiva tra target e quantità prodotta con motivazioni prevalentemente di tipo psicologico, come l'entusiasmo che, per esempio, in un periodo di emergenza e di forte tensione ideale un obiettivo elevato può suscitare nel personale dell'impresa spingendolo ad accrescere le "sforze" produttive. Pur non sottovalutando il ruolo che motivazioni di queste tipo possono giuocare, soprattutto in determinate fasi storiche, ci interessa qui esaminare la possibilità di individuare motivazioni di carattere economico, che possano giustificare la ricerca della tautness che sembra aver fin qui caratterizzate stabilmente le economie di tipo sovietiche, al di là di periodi di maggiore mobilitazione politica.

Su motivazioni di carattere economico è basata l'analisi di Keren (1972) che, pur adottando l'ipotesi di un comportamento massimizzante dell'impresa, ricava una relazione positiva tra obiettivo di piano e quantità prodotta. In un modello che assume una dotazione di fattori data per l'impresa, una relazione di questo genere può essere ottenuta adottando una funzione dei prezzi asimmetrica, nel senso che il premio si riduce a zero se il piano risulta sottorealizzato. Nei termini del modello considerato nella sezione II, si può osservare che in queste case la condizione (13) individua la quantità prodotta dall'impresa, che indichiamo con y , fintanto che questa risulta superiore all'obiettivo q . Ciò implica che per valori di q tali che, per $y = q$, $\frac{\partial u}{\partial E} \frac{\partial E}{\partial y} < \beta$, il livello dell'obiettivo non ha alcuna influenza sulla produzione, e questa risulta in ogni caso pari a y . Poniamo

me era che q abbia un valore tale che, per $y = q$, $\frac{\partial u}{\partial E} \frac{\partial E}{\partial q} > \beta$. Se la funzione dei premi è simmetrica, l'impresa produce anche in queste case al livello \bar{y} e l'obiettivo non ha influenza sulla produzione (abbiamo semplicemente $y < q$). Se invece la funzione è asimmetrica, abbiamo due possibilità: nel caso in cui, per $y = q$, $[\bar{B} - u(E)] > 0$, la produzione uguaglia l'obiettivo; nel caso in cui, per $y = q$, $[\bar{B} - u(E)] < 0$, l'output scende a un livello corrispondente a una "sforzo" nullo, livello che indichiamo con \bar{y} . Nel primo caso, inoltre, un'ulteriore crescita di q fino al punto in cui, per $y = q$, $[\bar{B} - u(E)] = 0$, determina una crescita corrispondente della quantità prodotta. Se q aumenta oltre questo punto l'output scende a \bar{y} . Sulla base di questo ragionamento Keren costruisce uno schema di determinazione del livello ottimale dell'obiettivo di piano.

Si può osservare, peraltro, che anche nel caso di una funzione dei premi di tipo asimmetrico, se l'impresa ha un comportamento massimizzante, un aumento del coefficiente di incentivazione β può condurre a un aumento della quantità prodotta senza bisogno di ricorrere alla manovra dell'obiettivo q (18). Un opportuno ricorso alla leva fiscale può correggere gli eventuali effetti indesiderati della variazione di β dal punto di vista distributivo. Inoltre, rispetto alla manovra di β , quella dell'obiettivo ha lo svantaggio che, se le autorità commettono l'errore di fissare un obiettivo tale che, per $y = q$, $[\bar{B} - u(E)] < 0$, la produzione scende al livello minimo \bar{y} . In conclusione, la manovra dell'obiettivo resta in ogni caso uno strumento non essenziale per influire sulla quantità prodotta dall'impresa e al quale va preferita la manovra degli altri parametri controllati dal centro, e in particolare, nel caso considerato, quella del coefficiente di incentivazione volta, in contrasto con la tautness, a facilitare per l'impresa il conseguimento dei propri obiettivi.

IV. UN MODELLO DI IMPRESA "SATISFICING"

Queste ultime considerazioni e l'esigenza di individuare un ruolo peculiare e insostituibile della tautness nello stimolare la prestazione dell'impresa nelle economie di tipo sovietico, ci hanno spinto a tentare un riesame del problema. Come si è detto nell'introduzione, ci è sembrato che a questo scopo potesse essere utile riconsiderare le scelte dell'impresa in base all'ipotesi che il suo comportamento non sia di tipo ottimizzante ma sia volto a conseguire un livello "soddisfacente" della funzione-obiettivo, riprendendo ed estendendo l'analisi avviata a questo riguardo nel nostro precedente lavoro sull' "effetto ratchet".

Non è necessario in questa sede esporre in dettaglio le ipotesi su cui si fonda la teoria "comportamentistica" né le sue conseguenze circa i procedimenti di scelta dei soggetti e i risultati che ne derivano (19). Ai fini dell'applicazione dell'approccio comportamentistico ai problemi che qui ci interessano, basterà ricordare che un comportamento di tipo satisficing sembra più aderente ai procedimenti di scelta dei soggetti, e dell'impresa in particolare, nel caso in cui, come è in genere realistico ipotizzare, non siano verificate una o più delle condizioni che consentono l'esplicitarsi di un comportamento ottimizzante: conoscenza completa delle alternative di scelta disponibili e del risultato che da ognuna di esse deriva (o almeno della distribuzione di probabilità dei risultati); possibilità per il soggetto di collocare in un ordine di preferenza preciso e completo tutti i risultati possibili e sua capacità di effettuare i calcoli necessari a individuare la soluzione di ottimo. Quando una o più di queste condizioni non sono

verificate, occorre abbandonare quelli che Simon chiama "global models of rationality" a favore di un approccio basato su "models of limited rationality", in cui le alternative vengono considerate sequenzialmente dal soggetto e "we may regard the first satisfactory alternative that is evaluated as such as the one actually selected" (14).

Entro questa impostazione, date un livello giudicato soddisfacente della propria funzione-obiettivo (livello delle aspirazioni), l'impresa ricerca all'interno di quelle a lei note una alternativa di comportamento il cui risultato consenta di raggiungerlo. Nel caso in cui tra quelle note non vi sia una simile alternativa, l'impresa cercherà di individuarne altre, allargando così l'insieme a sua disposizione, oppure (se dovesse incontrare eccessive difficoltà in questa ricerca) dovrà rivedere al ribasso il livello delle aspirazioni. L'uno o l'altro di questi processi, e ambedue insieme, determinano un progressivo adattamento di aspirazioni e risultati che porta all'individuazione di una soluzione del problema di scelta dell'impresa.

Introduciamo ora un simile schema di comportamento entro il contesto istituzionale descritto nella sezione II, facendo per amore di generalità l'ipotesi che siano assenti tutte le condizioni necessarie al realizzarsi di un comportamento ottimizzante. Una volta chiarito il modello di comportamento entro questa ipotesi, non è difficile la sua riformulazione nel caso manchino solo alcune delle condizioni ricordate. Per cominciare, assumiamo che il livello delle aspirazioni possa essere rappresentato - nell'ipotesi che l'impresa non sia in grado di dare un ordine di preferenza completo e preciso alle diverse possibili combinazioni di premi e "sforze" produttive - da un vettore composto da

un livello minimo dei premi \bar{B} e un livello massimo delle "sforze" \hat{E} (15). L'impresa giudica quindi soddisfacente una situazione in cui $B \geq \bar{B}$ e $E \leq \hat{E}$. A questi due vincoli di tipo soggettivo, in cui si traduce il livello delle aspirazioni, si aggiungono quelli di tipo "oggettivo", fissati dalle autorità di piano circa la quantità \bar{a} dell'input variabile assegnata all'impresa e il livello minimo di profitti $\bar{\pi}$, che possiamo anche qui per comodità ipotizzare pari a zero. Assumiamo infine che dell'insieme K delle alternative disponibili nell'uso delle risorse l'impresa conosca inizialmente solo un sottoinsieme K_0 , e abbia una nozione solo approssimata del risultato produttivo che, per ogni livello delle "sforze", può ottenere da ognuna di esse. Indichiamo con K^* l'alternativa tecnica effettivamente scelta. L'impresa si troverà a cercare di soddisfare il seguente insieme di vincoli:

$$(15) \begin{cases} B = \bar{B} + \beta(y - q) \geq \hat{B} \\ E \leq \hat{E} \\ py - (a + b)\bar{v} - bv(b) \geq 0 \\ \bar{a} - a \geq 0 \\ K^* \in K_0 \subset K \end{cases}$$

Il sistema di vincoli (15) trova una semplice rappresentazione grafica nella fig. 3. Sia C la curva del costo totale che, per un $E = \hat{E}$ e un $v = \bar{v}$ anche per $x > \bar{a}$, corrisponde ai punti della funzione di trasformazione (4), ossia alla frontiera delle possibilità tecnologiche rappresentate dall'insieme K . Sia C' la curva del costo nelle stesse ipotesi, salvo $v = \bar{v} + v(b)$ per quantità della risorsa x superiori a quella assegnata dal piano. Sia R la funzione del ricavo totale dell'impresa per il prezzo p . Tutti i punti del piano compresi tra la retta R e la curva C' rispettano insieme il vincolo finanziario e quello sull'assegnazione di piano, nell'ambito delle possibilità tecniche astratte

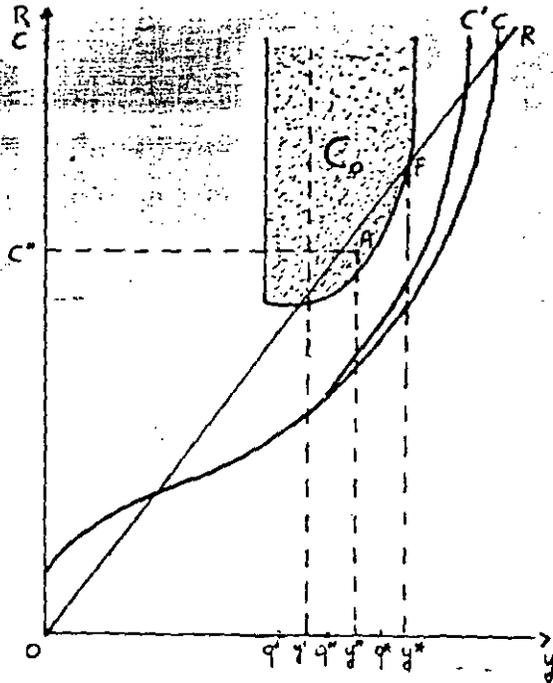


Fig. 3

tamente disponibili. Occorre a questo punto tener conto della condizione che l'insieme K_0 delle alternative tecniche effettivamente note all'impresa è un sottoinsieme di K . Dovrere a questo scopo introdurre nel grafico i singoli punti del piano rappresentanti le combinazioni tra output e costo per ogni dato livello di "sforzo" $E \leq \hat{E}$ ottenibili in base alle alternative note. Per comodità procederemo ipotizzando che tali punti vengano a formare una sezione del piano, che indichiamo con C_0 ed è evidenziata nella fig. 3 dal punteggiato, e che essa sia limitata verso il basso da una curva con la concavità verso l'alto, che rappresenta per ogni livello di produzione y il minimo costo che l'impresa è in grado di raggiungere in base alle alternative tecniche che le sono note ed erogando uno "sforzo" $E = \hat{E}$. In

realtà, i punti potrebbero essere isolati, così da non formare una sezione del piano, e ancora non dispersi lungo una curva come quella ipotizzata. Ma il lettore potrà facilmente verificare che la nostra analisi resterebbe inalterata nelle sue linee essenziali anche rimuovendo l'ipotesi fatta su C_0 , salvo risultare facilmente visualizzabile.

Nella fig. 3, l'area compresa tra la R e la curva che limita verso il basso C_0 , area che indichiamo con A_0 , rappresenta tutti i punti che soddisfano gli ultimi quattro vincoli delle (15). Si faccia ora l'ipotesi che il target q sia fissato al livello q' e che la produzione y' soddisfi il vincolo $B \geq \hat{B}$ col segno di uguaglianza. I punti dell'area A_0 che giacciono sulla verticale tracciata su y' e alla sua destra soddisfano al tempo stesso tutti i vincoli del sistema (15). Supponiamo ora che tra tutti questi l'impresa abbia individuato e scelto il punto A e produca il quantitativo y'' con uno sforzo inferiore a \hat{E} e un costo pari a C'' . Aumenti dell'obiettivo di piano riducono l'area che soddisfa ^{insieme} tutte le (15), ma finché l'obiettivo resta al ~~massimo uguale al~~ ^{stato di} sotto del livello q' , per il quale $B = \hat{B}$ se $y = y''$, l'impresa non ha ragione di modificare l'output. Se ora $q > q'$, la produzione y'' non consentirà più di conseguire il livello desiderato dei premi. L'impresa dovrà allora cercare di spostarsi verso destra, aumentando le "sforze" produttive a parità (e anche a minor quantità) di input impiegate, oppure accrescendo l'impiego del fattore a parità (e anche a minor livello) di "sforze", o infine aumentando ambedue. Comunque, procedendo all'aumento del target, e quindi spostandosi verso destra la verticale tracciata sul livello di produzione che assicura esattamente i premi desiderati, l'impresa sarà costretta a postarsi via via verso il punto F se non vedrà veder ridotti i premi sotto il livello

delle aspirazioni. D'altra parte potrà portarsi verso F in quanto esse rientra ancora tra i punti raggiungibili in base alle alternative tecniche già note e che rispettano insieme gli ultimi quattro vincoli delle (15). Per $q = q^*$, l'impresa potrà soddisfare insieme tutti i vincoli del problema solo in F , cioè per $y = y^*$. Un ulteriore aumento di q costringerà l'impresa, per assicurarsi ancora l'ammontare desiderato dei premi, a cercare di allargare il sottoinsieme K_0 delle alternative tecniche a lei note in modo da ampliare verso destra l'area C_0 . Naturalmente, nella realtà, una simile ricerca può avere inizio per valori di q ancora al di sotto di q^* . Per semplicità trascuriamo questa eventualità.

E' ragionevole ipotizzare che l'allargamento di K_0 e C_0 risulterà tanto più difficile per l'impresa, ^{per} data capacità del suo personale dirigente e dei lavoratori in essa impiegati, quanto più andrà avvicinandosi alla frontiera C' . Possiamo pensare infatti che l'ampliamento di K_0 e C_0 procederà dapprima individuando i miglioramenti nell'impiego delle risorse che richiedono modifiche limitate nell'organizzazione del processo produttivo, per poi doversi misurare con la necessità di adottare trasformazioni profonde dell'assetto produttivo. Quanto più difficile risulterà per l'impresa rispondere ad aumenti del target allargando il sottoinsieme delle alternative tecniche a lei note, tanto più essa sarà portata a rivedere le sue aspirazioni per quanto riguarda premi e "sforze". Considerando per semplicità solo la revisione al ribasso dell'ammontare ^{minimo} dei premi giudicate "soddisfacente", avremo in risposta ad aumenti del target incrementi via via minori dell'output. Nella fig. 4 il punto P' , cui corrisponde la quantità y^{**} corrisponde al massimo ampliamento di C_0 oltre il quale l'impresa non è in grado di andare data le capacità del personale in essa impiegato. y^{**} rappresenta dunque il massimo livello di produzione cui

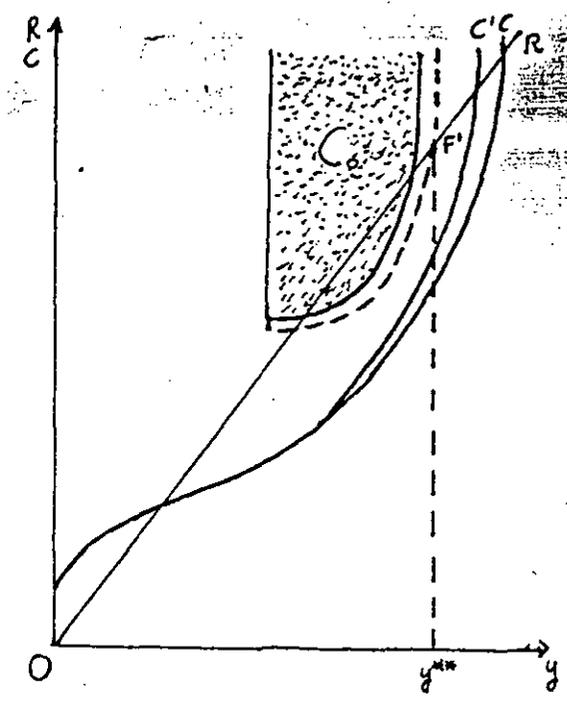


Fig. 4

è possibile spingere l'impresa attraverso aumenti dell'obiettive sulla quantità prodotta.

Se poi facciamo l'ipotesi che esista un livello minimo accettabile delle aspirazioni, che indichiamo con B^m , quando q ^{il livello, che indichiamo con} cresce oltre q^{**} , per il quale $B = B^m$ per $y = y^{**}$, l'impresa si trova nell'impossibilità di adattare risultati e aspirazioni. In questo caso subentrerà, per riprendere l'approccio di Simon, un comportamento del tipo "indifferenza" e del tipo "aggressività". Un comportamento di indifferenza può consistere nella rinuncia da parte dell'impresa ad ampliare il sottoinsieme K_0 e/o nella riduzione al minimo delle "sforze". Il mantenimento della produzione a y^{**} o la sua riduzione dipenderà da quanto l'impresa verrà limitare i danni derivanti sui premi da un target troppo elevato. Un comportamento di aggressività può tradursi a sua volta nel tentativo di forzare il sistema di forniture materiali

a proprie vantaggi, creando situazioni di mancato apprevvigiamente per altre imprese. In conclusione, vi è un livello critico del target al di là del quale la tautness si rivela eccessiva e può provocare effetti perversi sulla prestazione dell'impresa e sul funzionamento del sistema nel suo complesso. Ma fino al livello critico un aumento dell'obiettivo ottiene effetti positivi, riducendo progressivamente (anche se come si è visto mai in modo completo) quella che nella teoria comportamentistica è chiamata l'inerzia organizzativa e tecnica dell'impresa. (18)

Naturalmente il valore critico del target si modificherà al variare degli altri parametri controllati dal centro che, come vedremo fra breve, e incidono sulla posizione della sezione C_0 sul piano (è il caso di variazioni in \bar{a} , \bar{v} e, ove determinata dal centro, della funzione $v(b)$) eppure (è il caso di \bar{w}) equivalgono a una traslazione in verticale della retta del ricavo totale R_0 , *ancora una volta modifica della sua inclinazione (nel caso di variazioni di ρ)*.

Ancora una caratteristica della manovra dell'obiettivo sull'output merita di essere evidenziata. Come abbiamo visto, q rappresenta il valore-soglia iniziale dell'obiettivo, al di sotto del quale variazioni del target non hanno influenza su y . Il processo che abbiamo descritto implica, peraltro, che il valore-soglia si modifica via via che procediamo con aumenti di q oltre q : una volta che l'impresa ha raggiunto un output più elevato, infatti, se il target scende, i vincoli del problema restano a fortiori soddisfatti, senza che l'impresa debba variare la sua posizione. *D'altra parte,* è caratteristica della teoria comportamentistica che solo un restringimento di un vincolo, e non un suo rilassamento, possono stimolare l'impresa a modificare le sue scelte. Ciò implica che la relazione positiva tra variazioni del target e variazioni dell'output è valida solo in una direzione, ossia *quando* il target cresce, ma non quando esso

si riduce. A meno che simultaneamente a una riduzione del target non si abbia il restringimento di un altro vincolo che spinga l'impresa a ridurre la produzione (per esempio, come vedremo fra breve, attraverso una riduzione di \bar{a}).

E veniamo ora agli effetti di variazioni negli altri parametri controllati dal centro. Possiamo rilevare innanzi tutto come nel nostro modello un incremento del coefficiente di incentivazione β non abbia effetti sulla quantità prodotta dall'impresa. Esso infatti non fa che rendere più facile all'impresa soddisfare il suo obiettivo di premi senza necessità di modificare le sue scelte produttive. E', caso mai, una riduzione di β che può spingere ad aumentare la produzione, proprio in quanto rende più stringente il primo vincolo delle (15) a parità di prodotte e di target, ossia accentua la tautness corrispondente a ogni dato livello del target. (19)

riguarda
Per quanto *riguarda* la variazione del quantitativo \bar{a} dell'input assegnate all'impresa, un suo aumento provocherà un abbassamento della funzione di costo C' e dell'insieme C_0 , in quanto a parità di "sforzo" e di input impiegato, e dunque di quantità prodotta, il costo totale si riduce perché aumenta la parte acquistata della risorsa produttiva al prezzo base \bar{v} . Il risultato consiste in un ampliamento dell'area A_0 *della fig. 3* (e in un abbassamento del punto A), insomma in un allentamento del terzo e del quarto vincolo del problema (15). Permanendo l'impresa nella situazione data, cioè producendo ancora y , i vincoli (15) risultano tutti a fortiori soddisfatti e non vi è motivo perché l'impresa modifichi la sua posizione.

Viceversa una riduzione di \bar{a} sposta verso l'alto, come evidenziata nella fig. 5, la curva C' e la sezione di piano C_0 . Puntualmente che la riduzione di \bar{a} non determina uno spostamento del punto A al di sopra della retta R, l'impresa non ha necessità di modificare la sua posizione. Per una variazione della ricerca assegnata dal centro tale da portare A al di sopra di R, l'impresa deve rivedere le sue scelte. Essa dovrà cercare di tornare, variando l'input impiegato e/o lo "sforzo", nell'area A_0 (che si sarà nel frattempo ridotta) mantenendo inalterata la

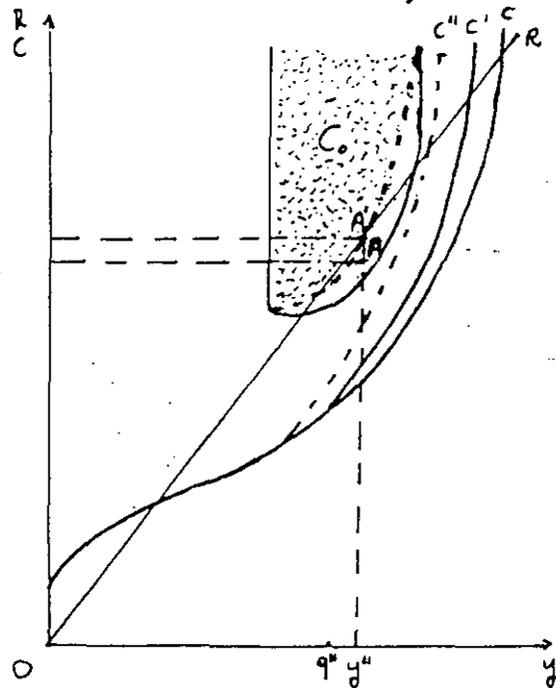


Fig. 5

quantità prodotta, se $q = q''$, affinché i premi non scendano sotto il livello desiderato. Quando la riduzione di \bar{a} avrà portato la curva che limita C_0 a intersecare R per $y = y''$, come accade in fig. 5, all'impresa non resterà che collocarsi in A'.

Riduzioni ulteriori di \bar{a} costringeranno l'impresa, se verrà mantenere l'aumentare desiderato di premi, ad allargare K_0 e C_0 così da poter mantenere $y = y''$ nel rispetto dei vincoli del problema. L'allargamento di C_0 implica la possibilità di produrre la quantità y'' riducendo l'impiego del fattore. Quanto più difficile risulterà per l'impresa ampliare K_0 e C_0 , tanto più essa dovrà ridurre il livello delle aspirazioni B. In questo caso al diminuire di \bar{a} si verificherà, oltre a una riduzione dell'impiego del fattore, anche una diminuzione della quantità prodotta.

Anche in questo caso, come per le variazioni del target produttive, modifiche del parametro controllato dal centro agiscono sulle scelte dell'impresa solo quando vanno nella direzione di rendere più stringente uno dei vincoli del problema, mentre non agiscono quando finiscono per allentare i vincoli. La relazione positiva tra fornitura di piano e impiego del fattore è valida quindi solo in una direzione, quando cioè ^{la fornitura} ~~si~~ si riduce, non quando aumenta. A meno che simultaneamente all'incremento di \bar{a} non venga reso più stringente il vincolo sui premi attraverso un aumento del target q.

Ancora, una riduzione di $\bar{\pi}$ equivale a una traslazione ^{verso} l'alto, parallelamente a se stessa, ^{della} retta R. Si ha di conseguenza un allargamento dell'area A_0 a parità di K_0 , cosicché l'impresa non è stimolata a modificare la sua posizione. Per un aumento di $\bar{\pi}$, invece, R trasla verso il basso e l'area A_0 si riduce. Procedendo con aumenti di $\bar{\pi}$, l'impresa si vedrà costretta prima a cercare di ridurre la quantità impiegata dell'input a parità di prodotte, e ad aumentare y a parità di input, e a per correre insieme le due strade.

Può essere utile rilevare, a proposito del vincolo finanziario, che se esso non è tenuto sotto strette controlli da parte delle autorità, al crescere del target q può aversi un aumento

di y senza una riduzione dello slack organizzativo e tecnico dell'impresa, giacché a parità di E e di K_0 , si è di fatto venuta ampliando l'area A_0 , così da includere anche punti di profitte negative. Per una ricerca effettiva della tautness attraverso la fissazione di target produttivi (ma il ragionamento potrebbe essere ripetuto anche per una riduzione della fornitura di piano) si presenta quindi come condizione necessaria il mantenimento rigoroso del vincolo finanziario.

Infine, una variazione nel prezzo del prodotto, modificando la pendenza della retta R , avrà effetti sostanzialmente analoghi a una variazione di \bar{r} . A sua volta una variazione nel prezzo della risorsa produttiva produrrà effetti equivalenti a una modifica della fornitura di piano.

V. CONCLUSIONI

Nella sezione precedente abbiamo argomentato che, a differenza di quante accade nei modelli basati sull'ipotesi di comportamento massimizzante, nel caso di comportamento satisficing ~~una~~ la ricerca della tautness attraverso una opportuna manovra dei parametri controllati dal centro è uno strumento essenziale per stimolare l'impresa a migliorare la propria prestazione, giacché in coerenza con le ipotesi della teoria comportamentistica l'impresa viene spinta a modificare la sua prestazione solo ove uno o più vincoli (relativi ai suoi livelli di aspirazione, o imposti dal centro) vengano a restringersi. Così, mentre nei modelli della sezione I aumenti del target non modificano l'output, nel nostro essi determinano un aumento della quantità prodotta; ancora, si è visto che, mentre nei modelli di ottimizzazione variazioni negli altri parametri controllati dal centro (forniture di piano

degli input, prezzi, coefficiente di incentivazione, profitte minime richieste) influiscono sulla prestazione dell'impresa in ambedue le direzioni (sia per variazioni in aumento che in diminuzione), nel nostro modello tale influenza si esercita solo per variazioni nella direzione in cui uno o più vincoli vengono resi più stringenti.

In conclusione, poiché nel caso da noi considerato il problema è quello di ridurre per quanto possibile l'inerzia organizzativa e tecnica dell'impresa, la tautness si rivela come lo strumento necessario, che il centro può perseguire modificando uno o più dei parametri controllati a seconda degli scopi che si propone, per stimolare comportamenti maggiormente efficienti da parte delle imprese entro il contesto di una pianificazione amministrativa. Essa viene a sostituire, secondo una logica di tipo appunto amministrativa, il meccanismo concorrenziale che in una economia di mercato crede in maggiore e minor misura l'inerzia dell'impresa. Quale dei due meccanismi, amministrativo e di mercato, ottenga i risultati migliori nel sospingere le imprese a migliorare le proprie prestazioni è questione che esula dai limiti di questo lavoro. Preme qui rilevare solo che l'analisi svolta nelle pagine precedenti conferma che le economie di tipo sovietiche hanno prodotto specifici meccanismi economici di stimolazione delle imprese, meccanismi che funzionano secondo una logica a essi propria e producono risultati peculiari. Una migliore comprensione di questa logica e di questi risultati può contribuire ad accrescere le nostre capacità di analisi del funzionamento concreto delle economie di tipo sovietico.

NOTE

(1) Nei modelli dinamici ricordati più sopra nel testo, questa affermazione non è sempre verificata. Ciò dipende, in particolare, nei modelli di Gindin (1970), Snowberger (1981), e Keren, Miller e Thornton (1983), dalla presenza del ratchet (l'effetto di variazioni dell'obiettive sulla produzione corrente ^{in questi modelli} risulta di segno ambiguo); riformulando in assenza di ratchet, l'obiettive risulta ininfluenza sulla quantità prodotta. Nei modelli di Yunker (1973) e Snowberger (1979) l'obiettive può invece influenzare la quantità prodotta anche in assenza di ratchet data l'ipotesi che viene adottata di una funzione di utilità dei premi concava; in questo caso, comunque, la manovra dell'obiettive non svolge alcun ruolo essenziale, potendo essere sostituita da una manovra del coefficiente di formazione dei premi. Torneremo su questo più avanti nella nota (9).

(2) Circa la reale efficacia del vincolo finanziario, Kornai (1980) avanza notevoli riserve, al punto da individuare proprio nell'assenza di un vincolo finanziario realmente operativo una delle cause principali dello shortage, il noto fenomeno che caratterizza le economie di tipo sovietico. È stato notato peraltro che sembra più realistico ipotizzare, come fa per esempio Ames (1965), che l'impresa "sia sottoposta non solo al vincolo tecnologico ma anche al vincolo dell'equilibrio finanziario", anche se "si può ammettere una certa capacità dell'impresa di imporre di fatto alle banche concessioni di credito non pianificate così da rendere più elastico il vincolo stesso"; si può ipotizzare comunque che "i dirigenti non pensino di poter violare sistematicamente e indefinitamente il vincolo finanziario senza subire ripercussioni negative". Puccinelli (1984).

(3) Nell'esperienza sovietica i criteri di formazione dei premi sono stati indubbiamente ^{ben} più complessi di quelle utilizzate nel testo. Agli scopi del presente lavoro non è però necessario andare oltre la formulazione ^{fornita}, che in ogni caso rispecchia la prevalenza storicamente avuta dall'indicatore di produzione e la scarsa diffusione a tutt'oggi del cosiddetto sistema dei contropiani varate in Unione Sovietica nel 1971. Per una analisi teorica delle conseguenze della molteplicità degli indicatori di successo, cfr. Keren (1979). Sul sistema dei contropiani, poi, si è sviluppato un ampio dibattito a partire dal bell'articolo di Weitzman (1976); per una sintesi dei risultati raggiunti, cfr. Cave e Hare (1981), cap. 9.

(4) Per un modello di impresa in presenza di una molteplicità di risorse variabili, cfr. Portes (1968).

(5) Cfr. Ames (1965), parte I; Portes (1968), pp. 200-201; e Puccinelli (1984), pp. 23-25, che prende in considerazione anche la possibilità di una contrattazione diretta con le imprese produttrici e che aggiunge: "la relazione tra quantità acquistata e prezzo pagato può essere di tipo discontinuo, cioè una funzione a gradini dove il prezzo varia per scaglioni di quantità, e pure può crescere senza discontinuità apprezzabili a seconda delle regole in vigore. Anche se formalmente il prezzo unitario varia a scatti, di fatto il costo di una unità aggiuntiva per l'impresa può continuare a crescere anche all'interno dello scaglione poiché l'attività necessaria per riuscire ad ottenere quote in eccesso rispetto al piano è un'attività essa stessa costosa sia in termini di tempo che di eventuali controprestazioni che l'impresa può essere costretta a fornire per ottenere un trattamento preferenziale dall'autorità amministrativa e dalle altre imprese".

(6) In Ames (1965) e Puccinelli (1984) sono presenti anche prezzi differenziati per la produzione che corrisponde all'obiettivo di piano e per la parte in eccesso, *nell'ipotesi che essi*

sono previsti dalle autorità stesse e sono realizzati nella contrattazione tra le parti. L'introduzione di queste aspettative, sul quale torneremo più avanti, non modifica le conclusioni cui perveniamo in questo lavoro. C'è da osservare che l'ipotesi adottata nel testo, e che è ripresa dal primo modello presente in Ames (1965) e da quello di Portes (1968), implica che "all output is delivered to the state distributors", o comunque sotto loro controllo, e che "to the extent that one enterprise's above-plan output is the source of another enterprise's above-plan inputs, the transaction is assumed to occur through the distributors. This is mainly because managerial bonuses are a function of output reported and delivered to the state distributors". Portes (1968), p.201.

(7) Secondo la definizione di Keren (1972), "effort[...] can be thought as a labour-augmenting quality: for any expenditure of labour time, the effectiveness of labour will grow as the workers' exertion increases"; p.470. *Osserviamo inoltre che*

Si potrebbe facilmente introdurre nel presente contesto un elemento di incertezza relativo alle condizioni tecniche di produzione, assumendo che la quantità prodotta dipenda non solo da x ed E ma anche da una variabile casuale ξ che l'impresa non conosce all'inizio del periodo di piano. Keren (1972) e Weitzman (1980), come del resto gli altri che hanno introdotto l'incertezza nell'analisi dell'impresa di tipo sovietico, assumono che essa sia in possesso di una distribuzione soggettiva di probabilità circa i valori di ξ . Questo modo di trattare l'incertezza non modifica

sostanzialmente i risultati che si ottengono dall'analisi *nell'ipotesi* di certezza circa le condizioni tecniche di produzione.

Per gli scopi del presente lavoro è possibile quindi prescindere

(8) La forma della (5) implica, come è facile osservare, che

$$\frac{\partial U}{\partial B} = \text{costante} = 1 \quad ; \quad \frac{\partial^2 U}{\partial B^2} = 0$$

in analogia con quanto ipotizzato anche da Ames (1965).

(9) Il risultato ora richiamato risente dell'ipotesi $\frac{\partial U}{\partial B^2} = 0$. Rimuovendola in favore di $\frac{\partial^2 U}{\partial B^2} < 0$, una variazione dell'obiettivo finisce per influenzare la posizione di equilibrio. Mantenendo le ipotesi di separabilità e additività, scriviamo:

$$U = U[\bar{B} + \beta(y - q)] - u(R)$$

ove $\frac{\partial U}{\partial y} = \frac{\partial U}{\partial B} \cdot \beta$

La prima delle condizioni (9) diventa allora:

$$\frac{\partial U}{\partial B} \cdot \beta + M_1 \frac{\partial f}{\partial y} + M_2 p \leq 0$$

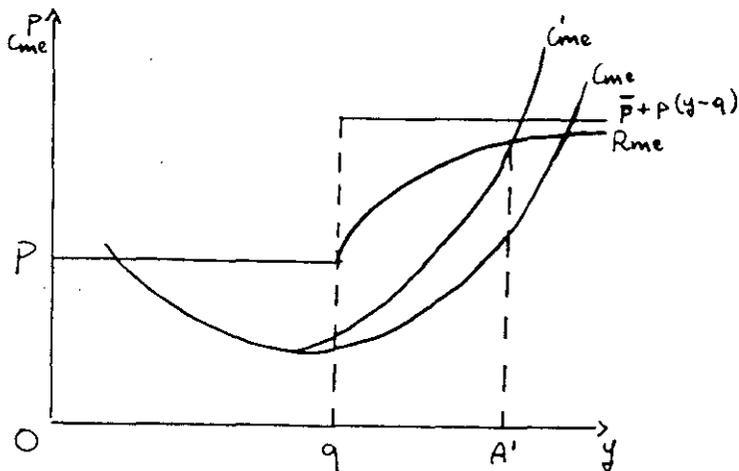
e, siccome $\frac{\partial^2 U}{\partial B^2} < 0$, un aumento di q a parità di y riduce $U(B)$ e quindi aumenta il valore di $\frac{\partial U}{\partial B}$ e di $\frac{\partial U}{\partial B} \cdot \beta$. L'effetto è concettualmente equivalente a quello di un incremento di β . Pertanto, nelle ipotesi fatte, un *aumento del* target può essere sostituito da un *incremento di* β (accompagnato se è il caso da un ricorso alla leva fiscale per correggerne gli eventuali effetti indesiderati sul terreno distributivo), cioè da una misura che facilita per l'impresa il conseguimento dei propri obiettivi sui premi. Scopo di questo lavoro è di mostrare al contrario che, adottando una ipotesi di comportamento dell'impresa diversa da quella massimizzante, solo la ricerca della tautness è in grado

di stimolare l'impresa ad accrescere l'output e a migliorare la *propria* prestazione. L'aver adottato una utilità marginale

costante dei premi - ipotesi ^{sui} altra parte gli autori che qui analizziamo non esitano a ricorrere - costituisce, in conclusione, una semplificazione del modello che non ne intacca i risultati essenziali dal punto di vista che qui ci interessa.

(10) Per una analisi degli effetti di modifiche nella quantità assegnata di un input, in presenza di una molteplicità di risorse variabili con un certo grado di sostituibilità reciproca, cfr. Porges (1968).

(11) Come si è già ricordato, Ames (1965) e Puccinelli (1984) prendono in considerazione anche il caso di prezzi dell'output differenziati per la produzione corrispondente all'obiettivo di piano e per la parte eccedente. In tal caso il grafico di fig.1 si modifica per tener conto del fatto che il ricavo medio dell'impresa è pari a \bar{p} solo per $y \leq q$, mentre per $y > q$ il ricavo medio risulta crescente in quanto risente di un prezzo maggiore e a sua volta crescente per la quantità eccedente il piano. In altri termini, per $y > q$, $p = \bar{p} + p(y - q)$, ove $p(0) = 0$, $p(1) > 0$ e $p' \geq 0$. Considerando per semplicità il caso $p' = 0$, la fig.1 diventa:



La quantità di equilibrio dell'impresa è ora $OA' > OA$. Gli effetti di variazioni nei parametri controllati dal centro sono in tutte analoghi a quelli considerati nel testo, salve il fatto che ora, come è facile verificare sul grafico, variazioni di q , modificando la posizione sul piano della curva del ricavo medio, determinano variazioni di segno opposto nella quantità prodotta. Anche in questo caso, a fertiovi, la manovra dell'obiettivo di piano non produce effetti di segno positivo sull'output.

(12) Questo risultato non emerge nello schema di Keren in quanto la funzione dei premi da lui adottata non prevede un premio per la sovrarealizzazione del piano, cosicché, riducendosi il premio alla componente costante \bar{B} ed essendo sempre $\frac{\partial u}{\partial E} \frac{\partial E}{\partial y} \beta = 0$ per $y = q$ qualsiasi livello di q , restano da considerare solo i casi in cui q influisce sull'obiettivo. Se invece teniamo conto di un premio per la sovrarealizzazione, allora incrementi di β adeguati conducono ad aumenti della quantità prodotta e rendono non necessaria la manovra di q .

(13) A questo riguardo sono ormai classici i saggi di Simon (1957; in particolare il cap. 14), (1959), (1962), (1972), (1978); Cyert e March (1963); Cyert e Kamien (1967). Per una esposizione dell'apprecio comportamentistico, cfr Cyert e Cohen (1965), cap.16.

(14) Simon (1957), p.252.

(15) Non è inutile rilevare che motivazioni di carattere psicologico quali quelle richiamate da Hunter, o altre ancora, possono essere ricomprese all'interno del modello che qui proponiamo tra le determinanti del livello desiderato dei premi \hat{B} . Queste sarebbe allora un indicatore sintetico di tutto ciò che lega le aspirazioni dei dirigenti e dei lavoratori dell'impresa alla quantità prodotta in rapporto al target fornito all'impresa.

(16) Naturalmente, il punto di arrivo di questo processo di adattamento non coinciderà, in linea generale, col punto di incontro tra la curva C' e la retta R, cioè col punto che sarebbe scelto dall'impresa se fossero verificate le condizioni che consentirebbero di applicare "a global model of rationality".

(17) Simon (1959), p.32.

(18) Un risultato analogo si sarebbe ottenuto anche nel caso di prezzi multipli sull'output considerato alla nota (II). Facendo riferimento al grafico presentato lì, un aumento dell'obiettivo abbasserebbe la curva del ricavo medio rendendo più stringente il vincolo finanziario, ma resterebbe comunque per l'impresa la necessità di rispondere ad aumenti di q con aumenti di y per mantenere il livello desiderato dei prezzi.

(19) Anche se dei dubbi circa l'opportunità di puntare su una riduzione di β piuttosto che su un aumento di q possono venire dalla considerazione che la riduzione di β può avere l'effetto negativo di essere interpretata dall'impresa come un segnale che la sovrarealizzazione del piano è scarsamente valutata dalle autorità, riducendo l'importanza che l'impresa annette a questo obiettivo e cioè, nel nostro modello, abbassando il livello delle aspirazioni rappresentate da B.