

Note bibliografiche

VAT, *Experiences of Some European Countries*, H. Aaron ed., Kluwer, Deventer, 1982.

Nel libro, pubblicato a cura di H. Aaron per l'editore Kluwer e, in una versione più contenuta, per la Brookings Institution, sono raccolte le relazioni di una conferenza internazionale in cui sono state prese in esame le esperienze riguardanti l'applicazione dell'imposta sul valore aggiunto tipo consumo in sei paesi, cinque dei quali appartenenti alla Comunità Europea (Francia, Italia, Germania, Olanda, Regno Unito), e uno esterno alla Comunità (Svezia). L'obiettivo della conferenza era quello di presentare all'attenzione di studiosi e politici americani spunti di riflessione sui meccanismi, il funzionamento e gli aspetti economici di un'imposta sul valore aggiunto. Negli Stati Uniti l'interesse per questo genere di imposte non è recente. L'introduzione di un'imposta simile sotto molti profili era già stata sperimentata, negli anni '50-'60, da uno stato (il Michigan), e negli anni '70 l'adozione di un'imposta indiretta generale sul modello europeo era stata consigliata da studiosi come Due, con l'abolizione delle imposte locali sulla proprietà, e Lindholm, in sostituzione di tutte le imposte locali e, in più, di parte delle imposte federali sul reddito delle persone fisiche e delle società. Una proposta di legge federale che introducesse la nuova imposta, come imposta federale, caldeggiata soprattutto da Ullman, non ha comunque avuto alcun seguito.

L'interesse verso le esperienze europee in materia di imposte indirette generali è confermato da studi della *Treasury*, del *General Accounting Office* e dell'OCSE all'inizio degli anni '80.

Le relazioni sui vari paesi, presentate da studiosi di ciascun paese, seguono uno schema uniforme: si parte da una breve presentazione del profilo storico dell'introduzione dell'imposta sul valore aggiunto, e quindi si esaminano la struttura, gli effetti economici e distributivi, gli aspetti amministrativi.

La lettura dei testi presentati è con ogni probabilità molto più utile agli europei che non agli americani. Ai lettori americani, ai quali sfuggiranno alcuni aspetti delle valutazioni su esperienze comparate nel quadro della Comunità Europea, forse tornerà più comprensibile il libro di R.W. Lindholm del 1976 (*Value Added Tax and Other Tax Reforms*, Nelson Hall, Chicago), in cui l'esame dell'imposta sul valore aggiunto, in termini favorevoli, veniva compiuto in una prospettiva "americana". La prospettiva in cui l'imposta sul valore aggiunto suscita l'interesse degli USA è diversa da quella che interessava i paesi europei. Intanto si tratterebbe di un'imposta federale, e non statale, e poi sarebbe un'imposta completamente nuova e non, come in Europa, uno strumento fiscale che sostituisca precedenti imposte indirette generali, sia pure di tipo diverso. La distinzione tra livelli di governo e di struttura fiscale negli USA è diversa da quelle dei paesi esaminati, e ha forse qualche punto di contatto con la sola Germania.

Le motivazioni a favore di un'imposta generale plurifase non cumulativa sono anch'esse diverse. Mentre i paesi della CEE miravano essenzialmente a rimuovere le distorsioni negli scambi all'interno della Comunità provocate da imposte generali cumulative, gli USA hanno come obiettivo fondamentale (obiettivo che nel libro di Aaron non viene posto in molta evidenza) quello di favorire la competitività dei propri prodotti contro quelli della CEE, i quali beneficiano di rimborsi d'imposta o di esenzioni alle esportazioni con i meccanismi dell'imposta sul valore aggiunto, mentre sui prezzi dei prodotti USA gravano forti imposte dirette sul reddito (specialmente la *corporation income tax*) che sono trasferite in avanti ma non sono rimborsabili all'esportazione. Questo fatto, ritenuto dagli USA una grave distorsione della concorrenza internazionale, ha dato origine ripetutamente a controversie fra gli USA da una parte e CEE e Giappone dall'altra. Tra i motivi addotti a favore di un'imposta sul valore aggiunto rientra, da parte americana, il desiderio di alleviare il carico di imposte dirette federali, degli oneri sociali e delle imposte locali.

L'esperienza dei paesi europei in materia di imposta sul valore aggiunto comincia ad essere abbastanza consistente. La Francia per prima aveva introdotto tale imposta nel 1954, adeguandosi poi allo schema comunitario nel '68; a livello CEE l'imposta venne trattata nel rapporto Neumark del '58 e la sua struttura essenziale fu delineata con le direttive comunitarie del '67.

Progressivamente l'imposta venne introdotta nell'ordinamento tributario dei vari paesi: prima in Germania (1968), poi in Olanda e Svezia (1969), quindi in Italia e nel Regno Unito (1973), tenendo conto solo dei paesi esaminati nel libro di Aaron, ed è diventata comunemente nota con sigle molteplici (TVA, IVA, VAT, BTW, MOMS, MWST).

L'imposta sul valore aggiunto nei paesi europei presi in esame dà una quota consistente del gettito tributario complessivo, fino ad un massimo del 45% nel caso della Francia (per l'Italia siamo intorno al 27%). In Italia la struttura dell'IVA è stata sottoposta a continui mutamenti, con variazioni di aliquote e di imponibili. L'Italia è anche il paese con il ventaglio di aliquote più ampio, mentre la Svezia ha una sola aliquota. Con la riforma tributaria del '73-'74 si è da noi ridotto progressivamente il ruolo dell'imposizione indiretta, mentre è cresciuto il ruolo dell'imposizione diretta sul reddito. L'esame delle esperienze altrui è un'occasione per meditare sul ruolo che può avere un'imposta come l'IVA, e sui problemi che essa pone da molteplici punti di vista. Nel rapporto riguardante l'Italia, dovuto ad A. Pedone, sono condensati molti dei problemi fondamentali dell'imposta, ad alcuni dei quali è dedicato un trattamento più dettagliato di quello delle altre relazioni, così da presentarsi come un'utile raccolta di idee anche, e soprattutto, per il lettore italiano.

Consideriamo alcuni dei punti e dei problemi che sono affrontati nelle singole relazioni.

Anzitutto gli effetti sui prezzi e l'incidenza dell'IVA. L'introduzione della nuova imposta in sostituzione di imposte a cascata ha avuto, per via dei differenziali di aliquote e per le asimmetrie e le diversità nella distribuzione dell'incidenza, effetti sui prezzi, che sono aumentati ovunque in modo più o meno rilevante (2-6% per l'Italia). Peraltro, gli effetti sui prezzi sicuramente individuabili sono pochi: specialmente nella seconda metà degli anni '70 l'imposta sul valore aggiunto ha interagito con i processi inflazionistici, e gli aumenti dei prezzi sono stati causati, oltre che dalle variazioni di aliquote, dai meccanismi di indicizzazione (come la scala mobile) e dagli incrementi dei margini lordi delle imprese. L'IVA (usando questo termine per tutte le imposte sul valore aggiunto)

rispetto alle precedenti imposte generali ha trasferito parte del carico fiscale dai produttori ai consumatori, e così sono aumentati i prezzi dei beni di consumo mentre sono diminuiti i prezzi dei beni di investimento e delle esportazioni. E la traslazione sui prezzi, in alcuni casi e in certi settori, è stata solo parziale ed incompleta. Gli effetti dell'IVA sulla politica seguita dalle imprese per fissare i prezzi di vendita non sono ben chiari. Anzitutto il modo di fissare i *mark up* non è lo stesso nel settore della produzione e in quello del commercio, anzi sui *mark up* commerciali si conosce veramente poco: di qui le difficoltà di trattare propriamente i *mark up* in presenza di un'imposta come l'IVA, e di inserirla correttamente nelle formule di prezzo di solito utilizzate. Non è ben chiaro se l'IVA versata debba essere trattata come un costo diretto che rientra nella base del *mark up*, il quale a sua volta diventa funzione dell'imposta (la detrazione imposta da imposta o base da base) influisca sul *mark up*. Non è da escludere che, se le formule di prezzo da usare fossero veramente quelle comunemente impiegate, come quelle di Johansen, l'IVA avrebbe anch'essa degli effetti cumulativi.

Questo tema è stato trattato marginalmente rispetto al problema della fiscalizzazione degli oneri sociali con aumento delle aliquote IVA, problema discusso nelle relazioni di Svezia e Francia, e più diffusamente per l'Italia, dove sono riprese, in modo sintetico ed efficace, questioni che sono state oggetto di recente controversia (proprio in questa *Rivista*, cfr. F. Modigliani e T. Padoa Schioppa: "La politica economica in un'economia con salari indicizzati al 100 o più", n. 117, marzo 1977; e A. Roncaglia e M. Tonveronachi, C. Casarosa, M. Crivellini: "Commenti a un recente studio di Modigliani e Padoa Schioppa", n. 121, marzo 1978). Che la riduzione di oneri sociali e la loro sostituzione con aumenti dell'IVA avesse effetti anti-inflazionistici, in

un'economia con salari indicizzati, è stato posto in seria discussione nel caso dell'Italia.

L'effetto anti-inflazionistico sarebbe collegato alla riduzione della base sulla quale si applica il *mark up*; così diminuiscono i profitti unitari. Ancora, per il ragionamento è fondamentale l'assunzione di *mark up* costante nel tempo e nei settori dell'economia così come sono fondamentali alcune assunzioni implicite sulla traslazione dell'imposta. Ma i ragionamenti fatti in questa controversia trascurano, per necessità, parecchi altri problemi, oltre alla rappresentazione corretta dell'IVA nelle formule di prezzo, come la parità di gettito e le variazioni delle imposte personali. Forse è considerato più importante l'effetto positivo sul commercio estero, che fa passare in secondo piano altri problemi.

Si è fatto un gran parlare in passato della neutralità dell'IVA, cioè del fatto che con tassi di imposta uguali in tutti i settori i prezzi relativi rimangono inalterati. Ma l'IVA in nessun paese è un'imposta veramente generale. Solo in Svezia c'è un'aliquota unica. Altrove la presenza di numerose esenzioni e di aliquote differenziate ne fanno un'imposta tutt'altro che neutrale. Bisogna inoltre tener presente che la differenziazione delle aliquote non riguarda solo le aliquote formali, ma anche quelle effettive, a causa della distribuzione dell'evasione dell'imposta nei vari settori. L'IVA ha perciò diversi effetti moltiplicativi a seconda dei settori di applicazione e non ha un meccanismo unico con il quale entra nei costi e nei prezzi e altera i prezzi relativi di beni e servizi. La non-neutralità dell'IVA è espressamente riconosciuta nel caso dell'Olanda, dove l'imposta favorisce i servizi *labor intensive* e le grandi imprese rispetto alle piccole (per via delle esenzioni).

Temî connessi con quello della distribuzione dell'IVA sono la progressività dell'imposta e l'evasione.

L'aspetto della progressività è trattato qualche volta insieme al problema dell'inci-

denza, qualche altra volta ponendo l'IVA a confronto con altre imposte indirette o con imposte dirette. E si distingue tra progressività rispetto al consumo e progressività rispetto al reddito.

Il carattere regressivo dell'imposta è riconosciuto per la Francia e l'Olanda, dove contano poco le riduzioni di aliquote nell'attenuare la regressività; in Svezia l'IVA è stata trovata regressiva rispetto ad un'imposta proporzionale sul reddito, e pure in Germania si propende per il carattere regressivo dell'imposta (ma esiste anche uno studio che afferma la progressività sul consumo e la proporzionalità rispetto al reddito). Invece nel caso del Regno Unito è affermata la progressività dell'IVA rispetto al reddito familiare, soprattutto a causa della ridotta base imponibile, con un aumento della progressività del sistema quando si è spostata sull'IVA una parte dell'onere dell'imposta personale sul reddito. Per quanto riguarda l'Italia sono citate le conclusioni di due studi, entrambi favorevoli all'ipotesi della progressività dell'IVA: in uno studio del '73 si sosteneva che l'IVA, per via delle aliquote differenziate, era progressiva sulla spesa delle famiglie, e in un altro studio del 1979 si affermava che l'IVA era progressiva, oltre che sulla spesa familiare, anche sul reddito, soprattutto a causa della forte proporzione che nella spesa delle famiglie a reddito inferiore hanno i consumi alimentari che sono colpiti da aliquote ridotte. Le conclusioni in favore della progressività cui giungono gli studi riguardanti l'Italia vanno prese con molta cautela. Innanzitutto non convincono molto il modo in cui sono imputate alle spese annue le spese per beni durevoli (difficoltà comune anche a studi condotti per altri paesi), e alcune assunzioni che sono alla base dell'analisi. C'è poi la solita storia dell'evasione che, nello studiare la distribuzione dell'incidenza sulle classi di spesa, si assume, più o meno implicitamente, assente.

Il problema dell'evasione verrà ripreso tra poco. Ma va detta qualche cosa di più in tema di progressività. Non sembrano essere molto utili le discussioni, ad esempio, sui meriti relativi di IVA e IRPEF riferiti a fundamenta abbastanza dubbie riguardanti la progressività delle due imposte, in base a definizioni del reddito complessivo, all'evasione o alla composizione della spesa. Il punto vero è quello della progressività del sistema e non tanto quello della progressività delle singole imposte, mentre, con le opportune distinzioni, si può dimostrare che sia l'IVA che l'IRPEF sono regressive, o progressive, o proporzionali, rispetto a questo o a quell'imponibile. Che la progressività sia il risultato, automatico, non diverso dal rapporto tra imposta e imponibile netto legale, derivante solo dalla differenziazione delle aliquote, è un'opinione errata. Come non ci si dovrebbe sorprendere della possibilità di avere un sistema progressivo risultante dalla somma di imposte ciascuna delle quali sia regressiva. Era una vecchia, e quindi sempre valida, giustificazione della progressività dell'imposta personale sul reddito quella di dover correggere la regressività delle imposte sui consumi; ma nei rapporti tra IVA e IRPEF questo discorso non viene mai ricordato. L'ampia differenziazione di aliquote per l'IVA non ha tanto l'obiettivo di favorire la progressività dell'imposta, quanto quello di agevolare settori e produttori. Se si tiene piena conto di questo fatto, certe conclusioni circa la progressività dell'imposta possono mutare. A molti discorsi che si fanno sull'IVA nuoce probabilmente il fatto che tale imposta viene considerata, più o meno inconsapevolmente, come un surrogato o un parente stretto di un'imposta personale sulla spesa: ma allora sarebbe meglio, se non altro a fini di chiarezza, dire se si ritiene opportuno trasformare parte dell'IVA e dell'IRPEF in un'imposta sulla spesa. Che è un altro discorso.

Un tema molto delicato riguarda l'evasione. Sull'evasione in tempi recenti si è fatto, in Italia come in altri paesi, molto rumore per nulla, o quasi. Ci sono stati parecchi studi, tra i quali un rapporto abbastanza recente dell'OCSE, che hanno posto il tema dell'evasione in diverse prospettive. Anni addietro, c'erano stati modelli di psicologia fiscale (Schmölders e Katona) che tendevano a mettere in evidenza i motivi che spingono ad evadere le imposte. Più di recente alcuni modelli di *optimal evasion* (Allingham, Sandmo, Kolmi, Srinivasan, ecc.) descrivono il comportamento di soggetti razionali che massimizzano il reddito netto con comportamenti rischiosi; ma tali modelli, sottoposti a verifica con tecniche di simulazione, non hanno dato grandi risultati. Spazio limitato hanno avuto indagini campionarie (in Svezia ed in Scozia) sui comportamenti individuali e sui principi di "etica fiscale". Hanno avuto qualche diffusione anche tentativi di trovare misure aggregate dell'evasione dal confronto tra i dati rilevati nella contabilità nazionale e i dati risultanti dagli imponibili dichiarati, corretti per tener conto delle esenzioni, degli scarti temporali, delle diversità contabili rispetto ai dati di contabilità nazionale: questo metodo è stato usato sia per le imposte sul reddito sia per le imposte indirette. Un altro sistema per valutare l'evasione, partendo dalla considerazione che i dati di contabilità nazionale sono sottostimati per via dell'economia "sommersa", ha cercato di stimare (negli USA, nel Regno Unito e in Belgio) le perdite di gettito dovute alla presenza di un settore che è sconosciuto sia alla contabilità nazionale sia al fisco, ma i risultati sono stati piuttosto deludenti; per quanto riguarda l'IVA sono state utilizzate le tavole intersettoriali dell'ISTAT costruite al lordo ed al netto dell'IVA pagata ai fornitori, ma i dati non sembrano di pieno affidamento; sempre per l'IVA si è fatto riferimento al rapporto tra l'IVA sulle importazioni, che è più difficile da evadere, e l'IVA totale,

osservando le diversità tra le aliquote effettive sui fatturati interni e su quelli di importazione.

Nelle relazioni raccolte nel libro di Aaron il tema dell'evasione non è molto approfondito. Per la Germania c'è la cauta affermazione che non si può dire nulla di preciso; in Olanda c'è stato (nell'80) un rapporto sull'evasione basato sugli accertamenti, che portava ad una stima approssimativa di evasione del 6% del gettito complessivo dell'imposta; per il Regno Unito l'*Inland Revenue*, sempre sul fondamento di accertamenti, ha trovato un'evasione dell'1%, ma con l'ammissione che si tratta di un valore sottostimato perché trascura totalmente i contribuenti non registrati; per la Svezia si parla solo di un aumento di gettito del 4% dovuto a controlli dell'amministrazione; la discussione dell'evasione dell'IVA è più dettagliata nel caso dell'Italia. Pedone riporta alcuni calcoli, effettuati col metodo del confronto tra imponibili dichiarati e valori di contabilità nazionale, da cui risulta che la percentuale di evasione dell'IVA (cioè il rapporto dell'IVA non pagata rispetto all'IVA potenziale) è del 66% in media, e in media l'imponibile dichiarato è inferiore del 40%; sono anche illustrate la distribuzione per settori dell'IVA non pagata, la distribuzione per settori del valore aggiunto non dichiarato e il numero di dichiarazioni (per l'anno 1977). Data la diversità dei metodi usati non dovrebbe meravigliare il forte scarto tra la percentuale di evasione attribuita all'Italia e quella riferita ad altri paesi, ma comunque dovrebbe invitare a riflettere sia sul concetto di evasione sia sui metodi di stima oltre che, ovviamente, sull'affidabilità dei dati di contabilità nazionale.

Il discorso sull'evasione si raccorda con quello riguardante i problemi amministrativi, gli adempimenti dei contribuenti e la riscossione dell'imposta. Rimane un po' in secondo piano il rapporto tra evasione ed erosione dell'imponibile, dovuta alle esenzioni e alle aliquote differenziate: è pos-

sibile che in alcuni casi l'evasione sia una conseguenza delle distorsioni indotte dall'erossione. Inoltre è trascurato il rapporto tra evasione e prezzi. Se l'IVA è prelevata ma non è versata, l'imposta grava sui prezzi così come l'IVA regolarmente pagata; ma è anche possibile che l'IVA non sia fatturata, i prezzi risultino inferiori ed i benefici dell'evasione vadano in parte ai consumatori. La distinzione tra i due casi è importante, soprattutto ai fini di valutare gli effetti di eventuali misure di recupero. È probabile, infatti, che una riduzione dell'evasione porti a incrementi dei prezzi; ciò è ovvio nel secondo caso, perché si tratta di introdurre un'imposta che non era applicata, ma anche nel primo caso non è credibile che un'imposta regolarmente versata rimanga senza ulteriori effetti sui prezzi, perché si tratta sempre di una riduzione di profitti. Che l'introduzione dell'IVA e le ricorrenti modifiche di aliquote abbiano provocato "effetti di annuncio" e aumenti ingiustificati di prezzo è cosa troppo nota perché si possa pensare che misure (efficaci o no) contro l'evasione non abbiano effetti sui prezzi, poiché per le imprese che non versano l'IVA prelevata non è indifferente, rispetto ai prezzi, trattenerne o versare l'imposta.

Nell'ultima parte di ciascun rapporto sono esaminati i problemi di amministrazione dell'imposta, gli adempimenti dei contribuenti, la tenuta della contabilità, l'emissione delle fatture, il calcolo dell'imposta, i versamenti. Per alcuni paesi sono fatti cenni all'organizzazione degli uffici ed ai costi di riscossione; per la Francia c'è anche il richiamo all'uso di simulazioni macroeconomiche su di un modello dell'amministrazione (METRIC). Non si parla di un punto che potrebbe avere particolare rilievo, cioè di come l'inefficienza amministrativa e le complicazioni eccessive dell'imposta favoriscano i processi di evasione; ma il tema si presentava certamente molto complesso. Alcuni paesi sottolineano la semplicità dell'imposta (Sve-

zia), e qualcuno afferma che si tratta sostanzialmente di una buona imposta (Olanda). Gli americani sono stati impressionati dal fatto che, secondo alcuni, l'IVA è più semplice da amministrare delle imposte personali sul reddito, cosa che nel caso dell'Italia è alquanto discutibile. È interessante la parte, nella relazione inglese, in cui si esaminano i costi amministrativi della VAT e gli indicatori costi/gettito, oltre che i costi degli adempimenti imposti ai contribuenti: in questo campo il Regno Unito ha un'esperienza originale, soprattutto per il lavoro svolto da un gruppo di studiosi dell'università di Bath (Sandford e al.), i quali lavorano su campioni ristretti e indagano a livello nazionale. Va segnalata, tra le opere di questo gruppo, almeno la seguente: C.T. Sandford, M. Godwin, P. Hardwick, I. Butterworth: *Costs and benefits of VAT*, Heinemann, London, 1981.

L'impressione che si ricava dalla lettura di tutti i rapporti del libro curato da Aaron è che l'IVA sia un'imposta tuttora in via di evoluzione e di assestamento, che presenta alcuni aspetti positivi, ma anche molte ombre. È un'imposta che periodicamente trova molti fautori, soprattutto perché si sta diffondendo un senso di sfiducia verso l'imposizione diretta sul reddito. Ma un recupero del potere di imposizione sui consumi non è detto che possa essere fatto con l'IVA, né esistono motivi convincenti sulla superiorità dell'imposizione generale indiretta. Il nuovo successo dell'imposizione indiretta, che passa appunto attraverso la svalutazione di quella diretta e la critica alla regressività dell'imposta generale tipo IVA, avrà forse un carattere provvisorio. Difatti c'è stato già un *revival* di un'altra imposta, alla quale si è fatto cenno, cioè dell'imposta sulla spesa, riproposta in Svezia (rapporto Lodin), nel Regno Unito (rapporto Meade) ed anche negli USA (*Treasury*). È un'imposta che, al di là di grosse difficoltà di applicazione, ha degli aspetti indubbiamente affascinanti. Anni addietro ne suggerirono l'introduzio-

ne in Italia anche Fuà e Sylos nelle *Idee per la programmazione*. Ma è noto che gli strumenti fiscali sono più o meno razionali ed efficienti a seconda della struttura amministrativa e delle capacità che un paese ha. E certe imposte sono un lusso che non ci si può permettere. Spesso, invece, un paese ha le imposte che si merita.

GIUSEPPE DALLERA

SERGIO RICOSSA, *Dizionario di Economia*, Torino, Utet, 1982, pp. VIII-547.

Nella Prefazione all'opera l'Autore si chiede se sia ancora ammissibile e proponibile un dizionario di economia redatto da un unico economista. Si sa come la scienza economica sia oggi così estesa e ramificata in molte specializzazioni che all'interrogativo si potrebbe anche rispondere negativamente. Ma occorre riconoscere che questo *Dizionario di Economia* del Ricossa ha saputo sfidare gli erti ostacoli delle specializzazioni, riuscendo ad offrire una visione unitaria della riflessione sul fenomeno economico, una visione che, pur restando fatalmente soggettiva, problematica e sempre semplificatrice, non abdica ai rigori del metodo scientifico.

Per fare in modo che il suo *Dizionario* non sia "un registro di decessi", tra le tante teorie che si sono succedute nel corso del tempo il Ricossa ha selezionato con avvedutezza quelle che esigono un ricordo da quelle che meritano solamente l'oblio. Tra le vive, pur non senza titubanze come egli dichiara, ha scelto quelle maggiormente significative, che probabilmente avranno per sé il futuro. Egli, d'altra parte, è dell'avviso che ormai si possa far conto, nel campo della riflessione economica, su di un insieme di teorie centrali le quali, accolte, pur con alcune varianti, da quasi tutti gli economisti, promettono di durare nel tempo. Sembra proprio, infatti, che, dopo tanti contrasti, si stia profilando un'unica teoria

del valore capace di riscuotere il consenso degli studiosi di tutte le tendenze e provenienze.

Se è così, una teoria unificata del valore può diventare una struttura logica portante di un'opera come questa la quale, con sufficiente sicurezza, si pone in grado di discutere criticamente le questioni che emergono dalla teoria della produzione, da quella che riguarda la distribuzione del reddito o dall'analisi dell'equilibrio economico generale. Per tale via è stato possibile all'Autore presentare le varie voci secondo un ordine alfabetico che non contraddice l'ordine logico; cosicché le ripetizioni di notizie o di considerazioni che nelle pagine del *Dizionario* si ritrovano numerose non soltanto evitano al lettore di saltellare spesso da una voce all'altra per riannodare fili concettuali, ma gli offrono ad ogni voce una certa completezza di discorso, una certa autosufficienza di ragionamenti. Ragionamenti che sono capaci di sollecitare la curiosità o l'attenzione del lettore con una varietà di riferimenti e di implicazioni. Svolti sempre con conoscenza dei singoli aspetti della scienza economica, essi rivelano spesso un solido buon senso, un meditato realismo nutrito di sensibilità storica e sociologica. A esemplificazione, tra i tanti possibili, non è forse inopportuno riportare i seguenti brani, significativi, a parere di chi scrive, anche se isolati dal più complesso discorso condotto nei contesti cui appartengono.

A pag. 161 del *Dizionario*, parlando del consumismo alla voce *Economia*, il Ricossa scrive: «Il *consumismo* è un termine coniato dopo, ma fu all'epoca di Keynes che mise radici. Corrispondeva a sentimenti diffusisi con rapidità, e non solo per la propaganda degli economisti (si pensi in letteratura all'opera di Francis Scott Fitzgerald). In effetti, Keynes fu più rivoluzionario di quanto non pareva: lasciò le istituzioni, ma infranse la morale corrente. Rovesciò l'eguaglianza smithiana tra virtù privata e virtù sociale, e pretese di dimostrare che invece la virtù privata del risparmio può tradursi

in vizio sociale (l'eccesso di parsimonia provoca una deficienza di spesa e di occupazione del lavoro). L'occupazione ad ogni costo, a prescindere dalla sua efficienza, sconfessava la razionalità economica e le sostituiva delle finalità puramente assistenziali. Dopo la seconda guerra mondiale, la temuta depressione degli affari non si manifestò affatto: al contrario, si ebbe un decennio prospero come non mai. Il merito venne attribuito al keynesismo, affrettatamente, sicché bisognò attendere la grande inflazione iniziata verso il 1970 per una critica più attenta di teorie sorte sotto lo stimolo della deflazione e poco adatte al fenomeno opposto; teorie fors'anche rigorose in origine, ma presto degenerare in una moda culturale avventata».

A pag. 521, alla voce *Valore*, il Ricossa osserva: «Se chiediamo alle teorie del valore di riuscire, fra l'altro, a spiegare i prezzi, che la realtà offre nelle varie economie nazionali, e in base ai quali si effettuano i calcoli politici, privati e pubblici; se adottiamo il valore monetario storico come pietra di paragone, è giocoforza ammettere che i risultati non sono ancora del tutto soddisfacenti. È fin troppo facile accertare che i prezzi di equilibrio non sono sempre i prezzi della realtà storica: sono (forse) quelli che *dovrebbero* valere, ma che per innumerevoli motivi non valgono. Essi hanno una funzione normativa prevalente sulla funzione descrittiva: rappresentano un ideale, non l'economia effettiva con i suoi continui squilibri». Un po' più avanti, sempre a proposito del valore, si legge: «Non sembra più che si possa prescindere dal mettere in primo piano gli elementi istituzionali: oggi come oggi, la grande industria, i sindacati, la legislazione sociale, l'istruzione professionale, la ricerca scientifica, la programmazione economica, e via dicendo. Una teoria del valore che lasci fuori dalla scena questi elementi o li releghi in fondo, lontani dalla ribalta, non può soddisfarci. Ma

allora, probabilmente, è vano cercare una teoria del valore puramente economica, e non anche sociologica, politica, interdisciplinare, come si usa dire».

Nell'ambito di questa visione generale, l'impianto del *Dizionario* si articola su tre schemi che possono agevolare la lettura e l'assimilazione: un sistema di voci per uno studio della microeconomia e del lungo periodo che dalla discussione del termine *economia* giunge sino alle questioni dello sviluppo e del sottosviluppo; uno indirizzato all'esame della macroeconomia e del breve periodo che inizia con la voce *macroeconomia* e finisce con quella di *bilancia dei pagamenti*; un sistema, infine, di voci che riguarda uno studio della politica economica che si apre con la voce *sovrabbondanza* e termina discutendo una "parola ottocentesca", cioè quel termine dalle molte valenze che è *comunismo*. Questi schemi, ricchi di interni collegamenti, non possono di certo sostituire una biblioteca di economia ma, per il modo in cui sono impostati, costituiscono un'ottima introduzione alle tematiche economiche e alla loro sterminata letteratura della quale, al termine di ogni voce, si fornisce una selezione bibliografica in grado di offrire ai ben disposti un sicuro mezzo di approfondimento conoscitivo.

UMBERTO MEOLI

R.J. GORDON, *Introduzione alla Macroeconomia*, presentazione e cura di P. Garbero, Torino, Loescher Editore, 1982, pp. XXIV-622.

1. La casa editrice Loescher ha tradotto la seconda edizione di *Macroeconomics* di Gordon, apparsa negli Stati Uniti nel 1981. Il manuale, presentato in Italia come un corso introduttivo, ha un carattere originale. Come afferma l'Autore nella prefazione, infatti, ci troviamo di fronte al primo libro di testo che tratta l'inflazione e

la disoccupazione come gli argomenti centrali e fondamentali della macroeconomia.

La scelta di centrare l'intero corso su questo problema influenza sia la trattazione degli argomenti sia lo spazio relativo ad essi assegnato. I capitoli iniziali, dedicati agli elementi introduttivi e alla teoria della determinazione del reddito entro uno schema IS-LM, sono molto concisi. La parte più importante del libro è invece riservata all'offerta aggregata e alla conseguente analisi di inflazione e disoccupazione. Introdotto in questo modo l'intero "modello dell'economia", alcuni importanti capitoli analizzano le cause e i rimedi dell'inflazione, il dibattito sulla stabilità della spesa privata e la controversia sulle politiche di stabilizzazione. I due capitoli conclusivi, sulla crescita e l'economia aperta, sono di nuovo piuttosto sacrificati.

L'ordine seguito da Gordon nell'introdurre la domanda e l'offerta aggregata rispecchia lo schema logico di un noto articolo di M. Friedman.¹ Dopo aver enunciato il modello IS-LM, Gordon esamina innanzitutto le diverse assunzioni sull'aggiustamento istantaneo di prezzi e quantità. La IS-LM viene quindi reinterpretata come una teoria del reddito nominale e la "missing equation", che determina le variazioni di prezzi e quantità, attraverso passaggi graduali viene specificata nella forma di una curva di Phillips verticale nel lungo periodo.

Coerentemente con questo apparato il PNL reale naturale, introdotto fin da pagina 10 come l'unico livello di reddito compatibile con un tasso di inflazione costante, viene connotato come equilibrio stabile di piena occupazione; gli scostamenti di questo equilibrio, di natura transitoria, dipendono dalla discrepanza tra inflazione

effettiva e inflazione anticipata (v. in particolare pp. 201 e 208).

Gli elementi fin qui riassunti sembrano indicare chiaramente che il volume di Gordon è espressione della restaurazione monetarista e pre-Keynesiana in atto da più di un decennio. Destano dunque una certa sorpresa alcune affermazioni dell'autore (contenute nella prefazione — p. XXII — e nel primo capitolo — pp. 22 e 23 — secondo le quali «il testo non ha orientamento né monetarista né non-monetarista», ma al contrario per «la maggior parte si fonda sull'ampio consenso tra monetaristi e non-monetaristi sull'utilizzo di un modello economico comune»; lo studente potrebbe quindi assimilare la materia «senza timore che i principali argomenti vengano ignorati o contraddetti in altri corsi».

In cosa consiste dunque l'orientamento del testo, e in quale misura le affermazioni di Gordon possono essere condivise?

2. È superfluo ricordare che, dalla prima metà degli anni settanta, la macroeconomia si trova al centro di un'accesa controversia di natura teorica. Piuttosto, giova notare che l'intera controversia è scaturita proprio dal dibattito su inflazione e disoccupazione, sorto intorno alle interpretazioni della curva di Phillips.

Dal punto di vista statistico, la curva di Phillips si limita a descrivere una relazione, più o meno stabile, tra livelli di attività economica e dinamica dei prezzi: un fenomeno noto fin dai tempi di Hume e riscontrato in tutti gli studi empirici sul ciclo. Le interpretazioni di tale evidenza sono tuttavia molto diverse, ed una stessa equazione, in cui l'inflazione corrente è funzione del tasso di disoccupazione e dell'inflazione passata, è compatibile con un intero spettro di posizioni teoriche diverse.

Se la relazione tra dinamica dei prezzi e attività economica è facilmente integrabile entro modelli di derivazione Keynesiana, la sua spiegazione nell'ambito della teoria

¹ M. FRIEDMAN, "A Theoretical Framework for Monetary Analysis", in R.J. Gordon ed. *Milton Friedman's Monetary Framework*, Chicago, the Un. of Chicago Press, 1974. Questo saggio sintetizza due precedenti articoli pubblicati da Friedman nel 1970 e nel 1971.

neoclassica ha richiesto alcuni sforzi. Apparentemente, infatti, la relazione osservata è incoerente con la teoria ortodossa dell'equilibrio economico generale, ove essa afferma che le variazioni nel livello generale dei prezzi lasciano invariato il livello delle variabili reali, per via del postulato di omogeneità.

La spiegazione dell'evidenza di Phillips in termini di PNL naturale, o di tasso naturale di disoccupazione, rappresenta appunto il tentativo di riconciliare teoria neoclassica ed evidenza empirica all'interno di un modello Walrasiano da cui è stato rimosso il postulato di informazione perfetta. Nel modello, coerentemente con l'idea centrale dell'equilibrio Walrasiano, l'economia si trova in continuazione in uno stato di *market-clearing*.² L'incapacità (o l'impossibilità) di percepire con esattezza le variazioni nel livello generale dei prezzi determina sovrastime o sottostime del salario reale effettivo. Ciò a sua volta determina le fluttuazioni temporanee del reddito intorno al suo livello naturale e, con diverse assunzioni sulle aspettative, permette di spiegare l'evidenza di Phillips osservata.

In questo modello, dovuto a Friedman e riformulato in maniera più rigorosa da Lucas, la curva di Phillips viene pertanto reinterpretata come una curva di offerta aggregata, ove le variazioni non anticipate del livello generale dei prezzi determinano scostamenti del reddito effettivo dal reddito naturale. Nel breve periodo l'evidenza di Phillips dipende dagli effetti dell'inflazione non anticipata: nel lungo periodo, quando le aspettative si sono aggiustate, non esiste alcuna relazione tra dinamica dei prezzi e disoccupazione, e la curva di Phillips corrisponde ad una retta verticale.

Questa interpretazione, nota come *natural rate hypothesis*, ha importanti implica-

² Il riferimento all'equilibrio Walrasiano è contenuto esplicitamente in tutte le formulazioni originarie della *natural rate hypothesis*.

zioni di politica economica. Come è noto, essa ha permesso di reintrodurre la teoria quantitativa della moneta e, unitamente all'ipotesi di aspettative razionali, ha costituito la base di proposizioni assai radicali contro l'impiego, anche nel breve periodo, di qualsiasi politica di stabilizzazione o sostegno del reddito. Secondo questa visione, comunemente definita monetarista, la politica economica può avere un solo obiettivo: il controllo del tasso di inflazione. Per raggiungere questo obiettivo esiste un unico strumento: il controllo della quantità di moneta.

3. Come si è osservato, il modello dell'economia presentato da Gordon è basato su questa interpretazione della curva di Phillips e dell'offerta aggregata. Le principali caratteristiche della *natural rate hypothesis* sono infatti riproposte nei capitoli centrali del testo.

La trattazione di Gordon, tuttavia, si discosta dalla versione discussa nel paragrafo precedente in due importanti aspetti: l'offerta di moneta non è esogena e il *market-clearing* non è necessariamente continuo, per l'esistenza di accordi sui prezzi e salari che impediscono l'aggiustamento istantaneo dei prezzi. Come risultato, le principali proposizioni dei monetaristi non possono essere ricavate come semplici implicazioni del modello e la visione complessiva può sembrare più equilibrata (capp. 7, 8, 9).

Questi elementi, e la conseguente trattazione del dibattito sulle politiche di stabilizzazione, possono chiarire la compatibilità tra l'orientamento del testo e le affermazioni iniziali di Gordon. La visione dell'economia proposta è neoclassica e rappresenta il punto d'arrivo, pur moderato, della svolta della teoria economica avvenuta nell'ultimo decennio. In questo quadro l'applicazione di regole monetariste non discende come corollario dal modello, perché alcune assunzioni sono state ri-

mosse. La visione generale del sistema economico tuttavia è antitetica a quella Keynesiana, e supera le critiche fondamentali e il contributo di Keynes semplicemente ignorandoli.

Detto tutto ciò, è necessario osservare che, quanto meno negli Stati Uniti, il modello presentato da Gordon è in effetti condiviso da un largo numero di macroeconomisti. Il consenso tuttavia non è generalizzato. Economisti come Tobin, ad esempio, pur accettando il concetto di PNL naturale come l'unico livello del reddito compatibile con la stabilità dell'inflazione, non sono disposti a identificare questo livello, volatile nel tempo e probabilmente casuale, con il reddito di piena occupazione.³ L'intera visione, inoltre, ha subito critiche teoriche assai radicali, sia da parte Keynesiana sia da parte di teorici neoclassici negli Stati Uniti come in Europa.

Se la visione "canonica" della *natural rate hypothesis* è difficilmente sostenibile sul piano teorico, la versione proposta da Gordon presta il fianco a critiche anche maggiori. Le osservazioni sulla non controllabilità dell'offerta di moneta non hanno implicazioni teoriche di rilievo.⁴ Le conseguenze più serie dipendono piuttosto dalle assunzioni sull'aggiustamento dei prezzi.

Gli sviluppi più recenti del programma di ricerca neo-Walrasiano hanno infatti mostrato che questo paradigma ha natura "categorica". Come hanno spiegato Arrow e Hahn ed è stato sostenuto da Clower, alcune "variazioni sul tema" Wal-

³ V. J. TOBIN, "Stabilization Policies Ten Years After", *Brookings Papers on Economic Activity*, 1980.

⁴ L'andamento effettivo dell'offerta di moneta, analizzato da Gordon in alcuni importanti lavori, non viene infatti ricondotto al dibattito sull'endogeneità della moneta entro un sistema creditizio, ma viene considerato conseguenza di fattori politici e sociologici.

rasiano, come l'aggiustamento graduale dei prezzi e i conseguenti scambi fuori dall'equilibrio, danneggiano irrimediabilmente i risultati dell'analisi Walrasiana (e di equilibrio temporaneo) e sollevano problemi non risolvibili. Non a caso alcuni degli economisti, che hanno maggiormente contribuito allo sviluppo della *natural rate hypothesis*, come Barro e Lucas, ancora di recente hanno richiamato l'attenzione sulla necessità di assumere un aggiustamento istantaneo dei prezzi, modellando l'economia con una sorta di banditore che opera a velocità infinita per tenere i mercati costantemente in equilibrio.⁵

L'assunzione di Gordon sull'aggiustamento dei prezzi, introdotta per motivi di realismo, ha pertanto conseguenze assai gravi: molte delle proposizioni sul PNL naturale che vengono presentate nei capitoli centrali del libro non possono essere derivate coerentemente dalla teoria cui si richiamano e si fondano su un puro "atto di fede".

Queste avvertenze e riserve vanno comunque temperate col riconoscimento dei pregi del manuale di Gordon. Tra i quali rientrano lo sforzo di ricordare la trattazione con la realtà del nostro tempo (lo stesso argomento centrale del libro costituisce il principale problema della teoria e della politica economica degli anni più recenti); il continuo riferimento agli eventi che hanno caratterizzato la storia economica dell'ultimo decennio; la trattazione degli effetti degli *shocks* dal lato dell'offerta; la notevole attenzione dedicata alle implicazioni di politica economica di ogni modello presentato. Vanno ricordati inoltre l'uso estensivo dello "studio di casi", che introduce lo studente alle effet-

⁵ Cfr. R.J. BARRO, "Second Thoughts on Keynesian Economics", *American Economic Review*, 1979, e R.E. LUCAS, "Methods and Problems in Business Cycle Theory", *Journal of Money Credit and Banking*, 1980.

tive dimensioni e alle caratteristiche di numerosi fenomeni macroeconomici, e il ricorso a utili strumenti pedagogici, quali sommari ed esercizi alla fine di ogni capitolo.

Da segnalare infine l'ottimo lavoro del curatore, che ha eliminato talune sezioni dedicate allo specifico contesto statunitense ed ha aggiunto alcune parti dedicate all'economia del nostro paese, tra cui quattro "casi", ove sono trattate per l'Italia le medesime questioni analizzate nel testo e nei "casi" originali.

DOMENICO SINISCALCO

Attualità di Keynes, a cura di F. Vicarelli, Editori Laterza, Bari, 1983, pp. 353.

1. Dedicato dagli autori e dall'editore a Federico Caffè, che coi suoi *Studi keynesiani* ha efficacemente contribuito alla diffusione delle idee di Keynes in Italia, il volume giunge in un momento storico in cui il titolo può apparire paradossale. Gli anni settanta si caratterizzano sul piano della teoria con l'emergere di sistemi di pensiero alternativi che pongono l'equilibrio paretiano al centro delle loro costruzioni teoriche e fanno del *laissez-faire* il criterio ispiratore delle loro proposte di politica economica; sul piano dei fatti, un profondo clima deflazionistico è la più evidente manifestazione dell'abbandono di politiche economiche keynesiane; parallelamente a ciò una generale convinzione della inapplicabilità del paradigma teorico di Keynes sembra giustificare una considerazione esclusiva dal lato dell'offerta del sistema economico.

Il volume, senza entrare direttamente nel clima economico e teorico congiunturale, tenta una valutazione equanime di ciò che è storicamente e teoricamente rilevante del pensiero dell'economista di Cambridge. Senza i toni celebrativi che avrebbero potuto essere giustificati dal centena-

rio della nascita di Keynes, i dieci saggi contenuti nell'antologia danno l'immagine di una 'professione' che, al di là della diversa formazione culturale ed accademica, si interroga su problemi che oggi, come negli anni trenta, sono nell'agenda della comunità scientifica.

2. Il contributo di F. Hahn, *Alcune riflessioni keynesiane sul monetarismo*, col quale l'antologia si apre, ha l'indubbio merito di essere brillante sul piano della critica e propositivo su quello del metodo. Il suo oggetto è il monetarismo nella sua versione anni settanta: una miscela teorica esplosiva di aspettative razionali e mercati sempre equilibrantisi. Un modello che sembra trovare un crescente numero di adepti perché, dopo tutto, "funziona": fornisce risultati empirici predittivi accettabili. Hahn non discute i risultati empirici, ma attacca la base di quella che dovrebbe essere la teoria economica del monetarismo, perché senza di essa, per chi abbia «scelto di fare l'economista, non lo stregone (...) dal punto di vista epistemologico tutta una serie di argomentazioni degli econometrici monetaristi è da analfabeti.» (p. 13). La fragile base teorica del monetarismo viene individuata da Hahn nell'uso improprio che esso fa del modello neowalrasiano stilizzato da Arrow e Debreu. Tale modello infatti perde tutta la sua monoliticità e perfezione quando viene utilizzato nella più complessa e realistica forma sequenziale. Pur ammettendo che, con scambi effettuati in ogni istante del tempo e con aspettative razionali — «delle aspettative in realtà non si sa quasi nulla e proprio perciò si usa chiedere che siano razionali» — esista un equilibrio paretiano, non abbiamo alcuna garanzia teorica che l'equilibrio verrà raggiunto e, tanto meno, che esista un unico sentiero di convergenza. Partendo da uno dei diversi stati di natura, sempre ammesso che esista un equilibrio con tasso naturale di disoccupazione, non bisogna sottovalutare i diversi sentieri di convergenza del sistema; «il

modello walrasiano sottovaluta gravemente la portata delle esternalità e (...) di conseguenza, è troppo ottimista nell'affermare che i risultati capitalistici non possono essere migliorati tramite una cooperazione esplicita» (p. 20). Spesso i costi del sentiero di convergenza walrasiano sono notevoli e i risultati incerti. L'opposizione di Keynes alla riduzione del salario monetario e i suoi suggerimenti per una politica monetaria discrezionale sono chiari esempi di esternalità presenti in una economia sequenziale, esternalità che il monetarismo non ha alcuna capacità di cogliere. «Se i monetaristi sono un facile bersaglio per la critica, ciò non implica che i keynesiani siano al sicuro. Essi hanno condiviso una delle principali colpe dei monetaristi, e cioè un atteggiamento di disattenzione e leggerezza nei confronti della teoria, col che voglio dire che i keynesiani si sono interessati troppo poco della coerenza intellettuale e sono stati troppo ansiosi di gettarsi nella mischia politica. Keynes stesso non sembra essersi mai reso conto che la teoria del valore marshalliana mal si adattava alle sue più importanti posizioni critiche. In un certo senso i monetaristi sono davvero una punizione per la disattenzione intellettuale di tutta la scuola keynesiana» (p. 32).

Siamo partiti dal contributo di Hahn perché esso pone sul tappeto sia problemi di interpretazione di Keynes in chiave storica, sia interrogativi sul ruolo, sui limiti della politica economica keynesiana e sui rapporti col paradigma teorico. Per quanto una simile divisione possa essere opinabile in astratto, e lo sia se applicata ai contributi raccolti nel volume (i nove saggi trattano congiuntamente quasi tutti i temi), essa è funzionale ad una esposizione sistematica. Sul primo versante tre saggi, quello della J. Robinson, scritto con la collaborazione di F. Wilkinson, quello di J. Hicks e quello di J. Steindl, offrono complessivamente un ottimo esempio di

come molta parte delle innovazioni teoriche proposte da Keynes vengano dedotte da soluzioni intuitive suggerite per i problemi della politica economica del momento.

In *Keynes e il sistema economico mondiale* Hicks pone in evidenza come il principale limite della *Teoria Generale*, in quanto sistema teorico da applicare al capitalismo preso nel suo complesso, possa essere individuato nel "labour standard". Robinson e Wilkinson, con *Ideologia e logica*, mostrano come Keynes abbia colto la tendenza storica alla istituzionalizzazione dei prezzi e dei salari e come tutto ciò sia strutturalmente inflazionistico. Steindl, in *J.M. Keynes: la società e l'economista*, rileva come la sconfitta della politica economica keynesiana non si sia verificata tanto sul campo interno a causa della politica salariale, quanto su quello internazionale. Le materie prime industriali sono state un settore nel quale le idee di Keynes del *buffer stock*, recentemente riproposte da Kaldor, subirono una sonora sconfitta. Lo scopo principale della proposta di Keynes, sottolinea Steindl, era quello di mantenere un equilibrato rapporto di scambio fra manufatti industriali e materie prime, che avrebbe permesso uno sviluppo dell'offerta e impedito l'esplosione dei prezzi nei primi anni settanta, naturale conseguenza del clima di generale *laissez-faire* imperante in questo comparto del mercato internazionale.

3. La presunta constatazione del fallimento delle politiche economiche keynesiane e il giudizio circa la loro inefficacia in una situazione di ristagno inflazionistico, tesi queste sempre più spesso passivamente accettate, non possono non stimolare un'analisi del significato e della rilevanza di una strategia keynesiana. I saggi di M. Salvati e di J. Kregel vogliono sgombrare il campo da troppo disinvolute affermazioni in proposito.

L'obiettivo del contributo di Salvati, *Sono possibili politiche economiche post-*

keynesiane? (ovvero: sono i politici vittime di economisti defunti, o viventi?), è quello di dare una visione d'insieme delle difficoltà, più politiche che teoriche, che hanno portato negli anni settanta ad un ripensamento delle strategie economiche keynesiane. L'autore riconsidera le preoccupazioni ristagnazioniste post-belliche, le fasi dell'intenso sviluppo capitalistico degli anni sessanta e settanta, le loro determinanti e i loro momenti di forza. Se è vero che il mercato e il settore privato dell'economia svolsero nel modello "Ford-consumista" il ruolo fondamentale, è pur vero, riconosce Salvati, che «dietro al mercato c'era un 'fornitore di domanda effettiva di ultima istanza' che non avrebbe consentito il riprodursi delle condizioni degli anni trenta. Ed anche su questa sicurezza si è basato lo slancio dei privati» (p. 175). Il limite più evidente dell'età dell'oro delle economie industrializzate può essere individuato in una insufficiente innovazione politica che sarebbe stata necessaria per mantenere il capitalismo in prossimità della piena occupazione e che appare, oggi, tanto più necessaria in un periodo storico in cui «siamo probabilmente entrati in una fase lunga in cui il potenziale di crescita dei paesi capitalistici industrializzati si è ridotto.» (p. 180).

In *Finanziamento in disavanzo, politica economica e preferenza per la liquidità* Kregel cerca di dare un contenuto meno evanescente al termine di politica economica keynesiana, che col *deficit spending* e con la composizione dei bilanci degli operatori pubblici negli anni settanta ha poco a che vedere. I dati sulla finanza pubblica, con i loro squilibri di parte corrente, sono una testimonianza «non del fallimento nella politica economica di Keynes, bensì del fallimento nell'applicarla» (p. 64, corsivo nel testo). Coerentemente con una visione del processo capitalistico che vede la sua *causa causans* nell'instabilità dell'accumulazione, il programma di stabilizzazione di Keynes è ben diverso da politiche dei trasferimenti e di consumi pubblici. Esso non può non

porre in prima linea una spesa pubblica per investimenti e un bilancio in conto capitale che, tenuto in pareggio nel medio e lungo periodo, avrebbe dovuto aver come compito principale, nelle parole testuali di Keynes, quello «(...) di prevenire ampie fluttuazioni attraverso uno stabile programma a lungo termine. Se questo riesce, non dovrebbe essere troppo difficile contenere piccole fluttuazioni accelerando questo programma di spesa a lungo termine» (p. 53). Un tale programma sembra realizzabile mediante l'operare «di organismi autonomi (istituiti) all'interno dello Stato: organismi il cui criterio di azione, nel loro ambito specifico, sia il bene pubblico» (p. 58).

Le proposte di Keynes mirano a migliorare complessivamente il grado di fiducia degli operatori circa la dinamica aggregata del sistema economico, perché «per Keynes come per Marx l'equilibrio classico (e per Keynes anche l'equilibrio neoclassico), che è un equilibrio esteso a tutti i mercati e che ha connotati di stabilità e di ottimalità, non è affatto un caso naturale, necessario e generale» (p. 96).

È questa la tesi di fondo sostenuta da G. Lunghini in *L'equilibrio capitalistico da Soho a Bloomsbury*. Il sottile filo rosso che collega Marx e Keynes è individuato dall'autore nel loro metodo di analisi e nel loro realismo: sia per la logica umana di Keynes, sia per la dialettica di Marx, il sistema capitalistico è una struttura geneticamente instabile in cui la norma non può che essere un equilibrio "iniquo". Il fatto che il sistema capitalistico non sia tanto violentemente instabile quanto sarebbe da attendersi da una analisi spregiudicata della realtà e che si trovi usualmente in una situazione di disoccupazione delle risorse, senza manifestare una sostenuta tendenza alla ripresa o al collasso completo, non deve sorprendere. Tutto ciò è spiegato da Keynes sulla base dei comportamenti degli operatori che riflettono la legge psicologica fondamentale del consumo, le aspettative di bre-

ve periodo della preferenza per la liquidità e quelle a lungo termine inglobate nell'efficienza marginale del capitale. Sono i momenti di inerzia presenti in queste scelte che permettono di raggiungere una qualche posizione di quiete all'economia. Tali comportamenti e il loro retroterra non possono e non debbono essere interpretati come attriti che ostacolano il mercato nel raggiungimento dell'equilibrio: «non tanto le imperfezioni impediscono l'equilibrio perfetto, quanto consentono equilibri iniqui» (p. 103).

4. F. Vicarelli, nel contributo *Dall'equilibrio alla probabilità: una rilettura del metodo della Teoria Generale*, accoglie implicitamente l'invito presente nei saggi di Hahn e Lunghini e focalizza il metodo e, conseguentemente, il significato da attribuire all'equilibrio keynesiano. L'ipotesi interpretativa di Vicarelli parte dalla constatazione dell'unitarietà del metodo col quale Keynes affronta i temi della *Teoria Generale* e quelli del *Trattato sulla Probabilità*. L'approccio induttivo utilizzato permette di cogliere immediatamente come le decisioni economiche siano prese in un contesto di incertezza caratterizzato da mancanza di informazioni: detto alla Hahn, non esistono, né potrebbero esistere, tutti i mercati futuri in cui un operatore economico, con l'ausilio della logica formale, potrebbe in ogni circostanza scegliere l'*optimum*. In tale contesto le aspettative finiscono per giocare un ruolo chiave in almeno tre ordini di decisione che vengono prese in un istante del tempo: quanto produrre, come investire la propria ricchezza, e di quanto aumentare lo *stock* di capitale. Sulla base di questi tre tipi di decisioni è possibile costruire un modello formale di determinazione del livello del reddito e dell'occupazione nel quale non c'è spazio alcuno per la revisione delle aspettative: il problema del confronto fra dati *ex ante* e dati *ex post* è al di fuori del metodo di Keynes. Nell'*equilibrio virtuale* così definito, Vicarelli mostra che, anche

se le aspettative di breve periodo si realizzassero, le forze in campo, in un istante del tempo, sarebbero incompatibili con la piena occupazione. In questo equilibrio, al quale è estranea la distinzione marshalliana fra equilibrio di breve ed equilibrio di lungo periodo, perde qualunque significato il concetto di valore normale delle variabili verso il quale il sistema dovrebbe

Il carattere fondamentale gico dei presupposti della *Teoria generale*, unitamente all'ipotesi di esogeneità dell'offerta di moneta e al costante riferimento ad una economia concorrenziale, sono per P. Sylos Labini (*La Teoria generale: riflessioni critiche suggerite da alcuni grandi problemi del nostro tempo*) altrettanti momenti di debolezza dell'analisi di Keynes. Nell'interpretazione dei fatti storici il fondarsi troppo su elementi metateorici può portare ad eludere il confronto con la realtà ed all'accettazione di pseudo spiegazioni. La "grande depressione" fu attribuita da Keynes alla caduta dell'efficienza marginale del capitale, al mutare delle aspettative a lungo termine. Una tale interpretazione è per Sylos Labini insufficiente. Quando infatti si associ la dinamica dell'investimento ai mutamenti nella distribuzione del reddito e se ne valutino attentamente i riflessi teorici e i riscontri empirici, è possibile sostenere che uno «spostamento delle quote distributive (...) è all'origine del crollo di Wall Street e non l'esaurimento (non spiegato) di un'ondata di ottimismo, seguita da un'ondata (ugualmente non spiegata) di pessimismo» (p. 267, corsivo nel testo).

Che l'accento sulla distribuzione del reddito debba essere posto con un vigore maggiore di quanto non abbia fatto Keynes è una necessità che S. Weintraub si sente di sottolineare nel suo saggio *La teoria della distribuzione del reddito*. Nel lavoro viene proposto un modello distributivo di impostazione postkeynesiana che, partendo dai concetti di domanda ed

offerta aggregata, permette di delineare i mutamenti nella distribuzione del reddito connessi con gli incrementi dell'occupazione. Un tale modello consente di mettere in luce i conflitti di interesse che emergono in relazione all'obiettivo della piena occupazione e che spiegano «la non universale accettazione dei benefici del pieno impiego e il consenso imperfetto che indebolisce questo progetto. Le ansie collegate alla distribuzione del reddito aiutano quindi a capire perché non si riesce a conseguire l'obiettivo della piena occupazione, che continua a rimanere un miraggio». (p. 354).

5. Due ci sembrano i messaggi emergenti dall'antologia che possono essere

presi come altrettanti temi di ricerca. L'ipotesi che la sconfitta dell'economia keynesiana sia avvenuta più sul fronte politico che sul quello teorico («gli economisti — così concludono il loro saggio Robinson e Wilkinson — hanno progressivamente abbandonato la logica a favore dell'ideologia e ci hanno riportato precisamente al punto di partenza», p. 144); la necessità di dare alle idee e alle intuizioni di Keynes una formalizzazione diversa rispetto a quella della sintesi neoclassica, capace da un lato di esaltare più che appiattare le differenze fra le diverse scuole di pensiero e dall'altro di recepire gli arricchimenti della tradizione post-keynesiana.

MAURO MARCONI