

Imposte indirette su merci e livello generale dei prezzi^(*)

PARTE III

§ 14. — La teoria dell'incidenza insegna che in condizioni di concorrenza perfetta l'imposta su merci fa rialzare il prezzo in misura uguale a se stessa, superiore, o inferiore, a seconda che venga applicata a un bene prodotto a costi costanti, decrescenti o crescenti: insegna inoltre che l'imposta *ad valorem*, mentre si confonde con quella specifica, o per unità di merce, quando i costi sono costanti, è più gravosa, facendo elevare maggiormente i prezzi, di quella specifica, quando si produce a costi decrescenti, ed è meno gravosa quando si produce a costi crescenti.

In condizioni di monopolio l'imposta su merci spinge il monopolista a rivedere la posizione di massimo profitto. Nella nuova posizione di *optimum* il peso dell'imposta si distribuisce tra il monopolista, il cui profitto netto si riduce, e l'acquirente che paga un prezzo più elevato; il rialzo di prezzo è di regola inferiore all'ampiezza dell'imposta (81). Quando la domanda è lineare, il rialzo dei prezzi è uguale a metà dello importo dell'imposta, se i costi sono costanti, a meno della metà se sono crescenti e a più della metà se sono decrescenti; quando la domanda non è lineare il nuovo prezzo è tanto più elevato quanto più la curva della domanda stessa è concava

(*) La I e la II parte sono state pubblicate nel precedente numero di questa Rivista.

(81) In linea teorica, come è ben noto, l'imposta è pagata dal solo monopolista, mentre il consumatore subisce il danno derivante dall'incremento del prezzo di vendita, in dipendenza del variare dell'*optimum* del monopolista. Dice il Vanoni: « Il nuovo prezzo non contiene alcuna parte di imposta, essendo esso, il prezzo ottenibile secondo la posizione del monopolista per la nuova (o minore) quantità di merce venduta. Il reddito del monopolista dopo l'imposta, non è altro che il reddito netto prima della imposta per quella quantità di merce diminuita dal tributo dovuto per la stessa quantità ». Cf. EZIO VANONI, *Problemi dell'imposizione degli scambi*. Cedam, Padova, 1939, Cit. pag. 141.

verso l'alto e, viceversa tanto meno si eleva quanto più la curva è convessa (82). Infine il rialzo di prezzo, o in altre parole l'incidenza sull'acquirente, diviene di norma più accentuato con l'imposta specifica che con quella *ad valorem*, mentre maggiore è con quest'ultima il sacrificio del monopolista.

La concorrenza monopolistica, tra i due estremi della concorrenza perfetta e del puro monopolio, non consente di trarre conclusioni ugualmente precise. Una imposta su merci spinge l'operatore in un mercato di concorrenza monopolistica, come l'operatore in situazione di concorrenza perfetta e il monopolista, ad agire in modo che l'imposta, o per lo meno una massima parte di essa, venga trasferita sull'acquirente. Quando ogni operatore si comporta nella presunzione che medesimo sia il comportamento degli altri, e quando la curva di domanda dei consumatori non si modifica, il mercato perviene ad una nuova posizione di equilibrio, che rispetto alla precedente si differenzia per minore smercio e accresciuta capacità produttiva inutilizzata, ed ha al tempo stesso aspetti simili a quella propria della concorrenza perfetta per quanto riguarda il rialzo dei prezzi. Questi vengono di regola a superare quelli che si avrebbero in regime di monopolio.

Il Due ritiene tali effetti sui prezzi quali i più probabili, sebbene ammetta anche la possibilità che i venditori si facciano aspra lotta; lo ritiene in particolare quando non vi siano profitti eccedenti, ma non l'esclude nel caso di profitti eccedenti. In molti casi, poi, continua il Due, quando esistano condizioni di oligopolio e venga strettamente seguito il criterio di fissare i prezzi in base

(82) Dimostra la Robinson che l'aumento del prezzo può divenire uguale o maggiore dell'imposta, quando i costi marginali si flettono più rapidamente della curva di domanda (caso di equilibrio impossibile), oppure la curva di domanda è fortemente concava. JOAN ROBINSON, *The Economics of Imperfect Competition*, MacMillan, Londra 1948, pagine 76-82.

ai costi medi, l'aumento dei prezzi può altresì superare l'importo dell'imposta, in dipendenza del minor volume delle vendite (83).

Le conclusioni del Due sul mercato avente caratteristiche di concorrenza monopolistica presuppongono implicitamente un atteggiamento « statico » dei venditori malgrado il fatto nuovo dell'imposta. Questo atteggiamento è indubbiamente il più prossimo alla realtà nei periodi in cui facili sono le vendite e il venditore può imporre con agevolezza i propri prezzi; quando, peraltro, il mercato è pervaso dalla tendenza opposta, le seguenti alternative appaiono più probabili: a) alcuni venditori, quelli che precedentemente non conseguivano profitti eccedenti, o i cui costi erano più elevati, non sono più in grado ai nuovi prezzi di coprire anche il costo dell'imposta e pertanto si ritirano dal mercato; b) alcuni venditori non aumentano il prezzo, o l'aumentano in misura modesta, sia perchè i buoni profitti finora conseguiti loro consentono di « assorbire » l'imposta, sia perchè essi mirano ad incrementare le vendite, riportando i guadagni all'ammontare di prima, od oltre, mediante l'accresciuto smercio e la contrazione dei costi unitari. L'uscita di alcuni operatori dal mercato rende le curve di domanda dei rimanenti più elastiche; l'esistenza di una capacità produttiva in eccesso, caratteristica della concorrenza monopolistica, consente di abbinare accresciute produzioni e vendite con minori costi unitari. La produzione globale e la vendita globale si riducono in misura modesta, meno di quanto sarebbe avvenuto in un mercato di concorrenza perfetta o in regime di monopolio, e altresì i prezzi segnano rialzi relativamente modesti. L'onere della nuova imposta ricade in gran parte sui produttori e sui commercianti che sono costretti ad abbandonare la loro attività, sui fattori produttivi che rimangono disoccupati. L'eventualità di effetti in senso meno gravoso per il compratore appare più propria per l'imposta *ad valorem* che per quella specifica, giacchè nella natura tecnica dell'imposta *ad valorem* è insito l'incentivo per il produttore-venditore ad accrescere le vendite, al fine di ridurre anche il peso unitario fiscale, oltre che i costi unitari già esistenti. D'altronde, come in regime di

monopolio, il venditore ha minor convenienza a ridurre le vendite con l'imposta *ad valorem* di quanto l'abbia con l'imposta specifica.

In generale la teoria dell'incidenza indica nel rialzo di prezzo dei beni gravati dall'imposta indiretta uno tra i suoi effetti principali. Il rialzo appare più elevato, *coeteris paribus*, in regime di concorrenza perfetta che in regime di monopolio e che, presumibilmente, in regime di concorrenza monopolistica.

I risultati sono estensibili nella loro generalità sia agli effetti di breve periodo e sia a quelli di lungo periodo; spesso, anzi, e ciò vien detto specialmente per la meno recente letteratura, si tiene conto soltanto degli effetti di lungo periodo benchè ad essi si pervenga indebitamente da premesse di invariabilità delle curve di domanda e di costo, la cui validità è circoscritta al periodo breve. Il ragionamento giunge qui a conclusioni di equilibrio definitivo tra i costi e i ricavi dell'impresa omettendo il periodo intermedio, durante il quale l'impresa in concorrenza perfetta copre i soli costi marginali e in generale quella in concorrenza non perfetta o monopolistica non è in grado di coprire, o preferisce non coprire, l'intero onere dell'imposta. Conclusioni di breve periodo vedrebbero, *coeteris paribus*, ridursi l'esigenza di rialzo iniziale dei prezzi (84).

La teoria dell'incidenza del Brown, ripresa poi dal Rolph, trae lo spunto dalla constatazione teorica che il prezzo delle singole imprese in condizioni di concorrenza perfetta è una grandezza data e immutabile, sicchè la loro reazione a un aumento dei costi non può essere che la riduzione delle quan-

(84) Tra i pochi studi sugli effetti di breve periodo dell'imposta su merci, occorre menzionare: E. C. FAGAN e ROY W. JASTRAM, *Tax Shifting in the Short-Run*. In « The Quarterly Journal of Economics », agosto 1939, pagg. 562-589. I due autori prendono come punto di partenza non la situazione di equilibrio definitivo, in cui il costo marginale e il costo totale medio dell'impresa sono uguali e si eguagliano al prezzo (in condizioni di pura concorrenza), bensì una situazione in cui il prezzo di mercato supera il costo totale medio della impresa, sicchè il punto di incontro tra prezzo di vendita e costo marginale ne è al di sopra. L'impresa percepisce dei soprappiù, o profitti di congiuntura. Riteniamo che anche in una analisi degli effetti dell'imposta in periodo breve, il punto di partenza debba essere quello di equilibrio definitivo, e che il raffronto debba essere fatto in primo luogo con questo, salvo poi passare ai due sottocasi dell'esistenza previa di soprappiù o di perdite. È il punto di arrivo che in una analisi di breve periodo si può discostare da quello di equilibrio di lungo periodo, senza soprappiù e senza perdite, non quello di partenza.

(83) JOHN F. DUE, *The Theory of Incidence of Sales Taxation*. King's Crown Press, New York, 1942, Ed. litografata. Ed anche: *The Incidence of Sales Taxes. Ad valorem and specific Taxes*. In « The Quarterly Journal of Economics », agosto 1940, pagg. 679-685.

tività prodotte. Soltanto quando le imprese hanno ridotto, indipendentemente l'una dall'altra, le quantità prodotte, esse vedono alzarsi le rispettive curve di domanda e i prezzi, e riescono così a coprire in un primo tempo i costi marginali, e in un secondo tempo quelli totali. Ma nel frattempo la contrazione della produzione ha costretto le remunerazioni dei fattori produttivi a ribassare proporzionalmente.

Questa successione temporale appare, in effetti assai poco reale, nella sua astrattezza, e omette dal ragionamento la speculazione, elemento integrante del mercato e che ne anticipa i mutamenti. Un'imposta indiretta, la quale colpisca un bene o più beni, rappresenta un costo che grava uniformemente su tutte le imprese che producono il bene, o i beni medesimi, ed ogni impresa è a conoscenza del suo carattere « generale ». D'altra parte il costo di beni venduti oggi è primariamente l'importo che il venditore ritiene che potrà ricevere domani » (85). Quindi, nel momento in cui un'imposta induce a ridurre la produzione, giacché i ricavi più non coprono i costi effettivi, la speculazione cercherà di prevedere gli effetti sui prezzi della minore offerta complessiva, in breve a quale prezzo si stabilirà il nuovo equilibrio tra domanda e offerta. Il singolo non venderà più il bene al prezzo esistente all'istante in cui l'imposta viene introdotta, bensì lo venderà al prezzo anticipato, ridotto del peso dell'interesse. Qualora i singoli venditori non seguissero questa politica dell'offerta, interverrebbero gli speculatori, i quali acquisterebbero le disponibilità di beni esistenti al prezzo invariato per rivenderlo al nuovo prezzo previsto. Ossia, nello istante in cui, in dipendenza della nuova imposta, si decide di ridurre la produzione, si riducono altresì le vendite. I mutamenti di prezzo, i quali scontano i prezzi futuri, precedono nell'ampiezza le variazioni dell'esito della produzione. La relazione inversa è probabile si stabilisca soltanto per i beni rapidamente deperibili.

Le conclusioni a cui giungono il Brown e il Rolph presuppongono inoltre implicitamente che il periodo intercorrente tra la riscossione dell'imposta e la sua spesa da parte dello stato sia più lungo di quello intercorrente, dall'altro lato, tra la imposizione stessa, la contrazione della produzione e la conseguente flessione delle remunerazioni.

(85) GEORGE J. STIGLER, *The Theory of Prices*, Macmillan, New York 1947. Citaz. pag. 149.

Esse presuppongono una successione di tempi che non è confortata dall'esperienza; e una analisi temporale non può disconoscere l'insegnamento dell'esperienza, se intende pervenire a risultati interpretativi della realtà.

La teoria dell'incidenza, ristretta nella ricerca e nei risultati alla singola industria, lascia aperta la questione, non meno rilevante per l'indagine degli effetti di una data imposizione sul livello generale dei prezzi, dei mutamenti di prezzo che possono aversi in altri settori, in dipendenza del variare della domanda effettiva, e in dipendenza delle nuove e diverse richieste di fattori produttivi. In relazione al primo aspetto si è già fatto un rapido cenno, giungendo alla conclusione che, in condizioni di domanda globale stabile, il rialzo di prezzo dei beni tassati tende a trascinare in via di massima con sé quello dei beni non tassati (86). In relazione al secondo ci si consenta un solo cenno all'effetto più probabile dell'aumento di costo presso le industrie che accrescono le vendite; infatti, mentre l'afflusso di fattori produttivi e di risorse già utilizzate dall'industria tassata avviene a prezzi invariati, l'offerta dei fattori specifici non si accresce, almeno in un primo tempo, in uguale proporzione, e tanto meno agli stessi costi monetari (87).

(86) In realtà, qualora si intendano superare questi limiti, e scendere a un maggiore approfondimento delle variazioni della domanda, l'analisi dovrebbe di volta in volta soffermarsi sulla natura e l'ordine dei beni, inferiori o superiori, sulla classe di appartenenza dei consumatori, sulle relazioni di complementarietà, succedaneità o indipendenza dei beni, sugli effetti di sostituzione e sugli effetti di reddito. Si ricordi al riguardo l'analisi effettuata dal D'Albergo proprio per le imposte di consumo, ma relativamente alla pressione tributaria. ERNESTO D'ALBERGO: *L'analisi Pareto-Slutsky della domanda e la teoria delle imposte sui consumi*. In «Giornale degli Economisti», gennaio-febbraio 1949, pagg. 59-90. Va osservato che la invariabilità della domanda effettiva, ipotizzata nel testo, rende tutti i beni, che non siano complementari, succedanei tra loro.

(87) Tali conseguenze, che appaiono in contrasto con la opinione più diffusa nella letteratura finanziaria — secondo la quale l'afflusso di fattori produttivi dalle industrie tassate a quelle non tassate dovrebbe fare flettere presso di queste i costi — presuppongono da un lato la non perfetta sostituibilità dei fattori produttivi (una bassa elasticità di sostituzione è la condizione di un apprezzabile aumento dei costi) e, dall'altro lato, dipendono dalla premessa della invariabilità del grado di occupazione. Qualora la produzione dovesse nel suo insieme flettersi, perché il lavoratore preferisce l'ozio a un lavoro, che gli procura un più basso reddito reale, o perché altri fattori non sono immessi nella produzione, manca la ragione del rincaro dei prezzi dei beni non tassati, cioè la maggiore domanda di essi. Si ricordano sulla questione delle variazioni dei costi, in dipen-

La questione, la quale allarga l'indagine dall'equilibrio parziale a quello generale del mercato, meriterebbe invero ben più approfondita trattazione; ciò ci condurrebbe tuttavia troppo al di là dei limiti del presente studio. Inoltre si è piuttosto dubbiosi che astratte analisi possano qui, per la stessa vastità e interdipendenza del problema, condurre a risultati apprezzabili; a questo punto occorre che l'indagine, la quale non intenda cadere in una casistica logica, si muova su un terreno concreto, abbia cioè a scopo lo studio degli effetti di una concreta imposta in un concreto sistema economico.

§ 15. — Nel corso dell'esposizione abbiamo ripetutamente sottolineato la diversità di effetti della imposta diretta sul reddito rispetto a quelli della imposta indiretta su merci; nello esempio espresso nella tabella 2, l'imposta generale sul reddito lascia i prezzi invariati, mentre quella indiretta su merci li accresce dell'importo dell'imposta. Questa diversità di effetti, che le due imposte hanno quando presentano carattere di universalità, ha avuto d'altronde ampio accoglimento nella letteratura, e trova la propria consacrazione nel « Colwyn Report » inglese del 1927, il quale — secondo le parole dei Keynes — avallò contro l'unanime opinione degli uomini d'affari l'altrettanto unanime opinione degli economisti che l'imposta diretta non si riflette in prezzi più elevati per i consumatori e accettava al tempo stesso per l'imposta indiretta l'opinione, condivisa dagli uni e dagli altri, dell'elevazione dei prezzi (88).

Queste conclusioni di più larga accettazione non sono state accolte, come s'è visto, dal Brown e dal

denza della diversa distribuzione della domanda, lo studio di JOAN ROBINSON, *Rising Supply Price* e quello di JACOB VINER, *Cost Curves and Supply Curves*, riprodotti in « Readings in Price Theory », a cura di « The American Economic Association » Chicago 1952; rispettivamente pag. 233-241, e 198-232.

(88) J. M. KEYNES, *The Colwyn Report on National Debt and Taxation*. In « The Economic Journal », giugno 1927, pag. 198-212. Si dice nel *Report of the Committee on National Debt and Taxation* (London 1927): « Abbiamo visto che, con eccezioni prive di importanza, l'imposta sul reddito non è trasferita direttamente nei prezzi dei beni e servizi. Se i prezzi siano influenzati indirettamente è altra questione, che dipende dallo effetto totale dell'imposta sul risparmio e sulla impresa ». *Ibidem*, pag. 164. E' oltre, a pag. 211: « I dazi e le accise possono essere opposti all'imposta sul reddito, quali imposte indirette, le quali rispondono all'intento del loro trasferimento sul consumatore, e che di fatto vi sono trasferite ».

Rolph i quali hanno ricondotto l'azione dell'imposta su merci a quella dell'imposta diretta, sicché l'una e l'altra agirebbero in modo uguale decurtando il reddito dei fattori della produzione (89).

Ma anche altra obiezione è stata, come è noto, mossa alla diversità di effetti dei due tipi di imposta, obiezione opposta alla precedente, secondo la quale pure l'imposta sul reddito tenderebbe, come quella indiretta su merci, a trasferirsi sui prezzi. La critica questa volta si rivolge particolarmente all'imposta sui redditi di impresa.

Il Robertson, replicando alle conclusioni del *Colwyn Report*, rivendica con particolare vivacità il merito degli uomini d'affari di essere nel giusto e sostiene la propria affermazione, sia facendo riferimento alla contrazione dell'offerta e sia sottraendo alla impresa marginale la funzione di « guida » del mercato e affidandola alla impresa « rappresentativa » (90). Alle obiezioni del Robertson hanno fatto eco da noi, anche con argomentazioni proprie, il Cabiati e il Fasiani, sebbene entrambi con riserve significative (91). Il Fasiani riporta opportunamente l'attenzione sull'oggetto delle imposte, cioè sul reddito o profitto dell'impresa. « Tutto dipende, egli dice, dal significato che si attribuisce al termine *profitto*... è il profitto un puro e semplice *soprappiù* (*rendita o quasi-rendita*), nel classico significato dell'espressione? Oppure comprende (o almeno comprende anche) la remunerazione di certi fattori, come l'abilità dell'imprenditore, l'assunzione dei rischi, gli interessi del capitale investito, ecc. ? ».

Nel primo caso, afferma il Fasiani, la tesi della non traslazione in avanti dell'imposta diretta ha fondamento; nel secondo caso no. Ma, egli aggiunge, conviene tener presente che le imposte sui redditi praticate in tutti gli stati contemporanei non si limitano affatto a tassare i soprappiù.

In realtà le argomentazioni di coloro i quali ritengono che anche l'imposta generale sul reddito faccia rialzare i prezzi, alla stessa stregua di quella generale sulle merci, traggono spesso parte della

(89) Scrive il ROLPH, in « *Excise Tax Theory etc.* », pag. 117: « Le accise, poiché riducono i redditi monetari dei privati, operano in modo strettamente comparabile con le cosiddette « imposte dirette » ».

(90) D. H. ROBERTSON, *The Colwyn Committee, the Income Tax and the Price Level*. In « The Economic Journal », dicembre 1927, pagg. 566-581.

(91) A. CABIATI, *op. cit.*, MAURO FASIANI, *A proposito di un recente volume sull'incidenza delle imposte*. In « Giornale degli Economisti », gennaio-febbraio 1940, pagg. 1-23. Citaz. pag. 4.

loro forza persuasiva da constatazioni istituzionali, riguardanti le imposte dei loro paesi. Altrimenti il dissenso è più volte dovuto a imprecisione di termini, di concetti e di ipotesi. In specie si manca per un troppo sbrigativo passaggio del concetto di profitto dal campo teorico economico a quello fiscale concreto e per una insufficiente precisazione del grado di universalità dell'imposta, cui i ragionamenti sono riferiti. Mentre, poi, quando l'attenzione si è rivolta all'imposta sui redditi di impresa si è fatto vanamente ricorso a due concetti, in sé imprecisi e inadeguati per la determinazione del profitto, quello di impresa marginale e quello di impresa rappresentativa, intendendosi da alcuni quale impresa marginale l'impresa la quale ottiene un profitto minimo, quel profitto che nella sua natura è un costo (vedasi il Seligman); e indicando altri un'impresa di tale specie quale impresa « rappresentativa », senza distinguere poi se il ragionamento si riferisce a risultati di breve o di lungo periodo.

Il concetto di profitto, quale di norma è tradotto nella prassi fiscale, può dirsi non coincida mai con il concetto economico. In una impresa possiamo distinguere tra profitto lordo e profitto netto. « Il netto è ottenuto deducendo gli interessi, i salari di direzione, le rendite e il premio per i rischi assicurabili ed è il vero e proprio profitto considerato dalla teoria » (92). Il profitto è il soprappiù, l'eccedenza rispetto ad ogni elemento di costo accertabile, sopportato dall'impresa per la raccolta e l'impiego dei fattori produttivi. Questo soprappiù è fenomeno esclusivamente dinamico, frutto di situazioni generali favorevoli della congiuntura, o di situazioni specifiche favorevoli di una singola impresa, quando vi siano circostanze propizie di tempo e di luogo, di felice combinazione dei fattori produttivi, di favorevole differenza tra prezzi di acquisto e prezzi di vendita, di intraprendenza e abilità dell'imprenditore. Inoltre questo soprappiù, che per sua natura è fenomeno di breve periodo — giacché la concorrenza reciproca delle imprese e le richieste di più elevate remunerazioni da parte del lavoro e del capitale, quando i guadagni degli imprenditori crescono, insieme concorrono a farlo scomparire —, trova nelle forme di concorrenza limitate o monopolistiche del mercato una protezione che contribuisce a prolungarne la durata nel tempo. Nell'insieme, poi, del mercato l'esistenza di profitti è fe-

(92) GIOVANNI DEMARIA, *Logica della produzione e della occupazione*. Milano, 1950, Cap. III, citaz. pag. 639.

nomeno permanente, in quanto in ogni momento si affiancano alle imprese i cui costi e ricavi sono prossimi all'equilibrio, le imprese che beneficiano di profitti netti e imprese in perdita.

In *jure condito* il profitto, o reddito, che di norma il fisco considera quale cespite dell'imposizione, non corrisponde al profitto in senso economico, bensì è comprensivo di alcuni degli elementi di costo propri al profitto lordo. La tassazione del profitto vero e proprio, del soprappiù, non è trasferibile in avanti per sua natura; la traslazione in avanti riguarda pertanto quella parte del reddito d'impresa, accertato dal fisco, la quale rappresenti elementi di costo. Essa, inoltre, è determinata, nella sua ampiezza, dalla gravità della tassazione relativamente al trattamento fiscale cui gli stessi elementi (ad es. il capitale e l'opera dell'imprenditore) sarebbero sottoposti alternativamente in altri impieghi e altre attività; è inversamente proporzionale al grado di « universalità » dell'imposizione.

Le imposte speciali sul reddito, le quali gravino su particolari industrie o attività economiche, si riflettono, in via di massima, nel rialzo dei prezzi di vendita; ed invero gli estensori del « Colwyn Report » avevano in mente un'imposta sui redditi di impresa avente carattere di universalità.

La distinzione fu chiaramente vista a suo tempo dal Ricardo, che separò l'imposta sui profitti di una o poche industrie dall'imposta generale sui profitti; e previde nel primo caso il rialzo dei prezzi con l'argomentazione che altrimenti l'imprenditore trasferirebbe i suoi capitali, la propria esperienza e la propria capacità verso le industrie non tassate; e ritenne nel secondo caso impossibile il rialzo generale dei prezzi, per considerazioni afferenti il libero movimento con l'estero delle merci e della moneta (93).

Alle stesse conclusioni si associa il Seligman aggiungendo alle argomentazioni del Ricardo il contributo del ragionamento marginalistico. Le imposte speciali tendono ad essere trasferite in avanti « perchè altrimenti l'individuo ritirerà il suo capitale da quella categoria di imprese e la conseguente diminuzione dell'offerta porterà inevitabilmente ad un aumento del prezzo. Lo stesso ragionamento si applica, con certe riserve, al reddito da attività personali, quali i salari e i guadagni

(93) D. RICARDO, *Principles*, op. cit., pag. 191-204.

professionali » (94). « In linea di fatto, tuttavia, la situazione è diversa quando si tratta di una imposta generale sul reddito... Se ciascuno è tassabile per il suo reddito, da qualunque fonte provenga, non v'è alcun campo esente da tributo in cui possa rifugiarsi » (95).

In effetti la non trasferibilità in avanti dell'imposta sul reddito è funzione diretta dell'universalità dell'imposizione. L'uomo d'affari si inganna quando sostiene che anche l'imposta generale sui redditi, d'impresa sia trasferita sull'acquirente nella forma di prezzi più alti. Questa imposta, infatti, non è trasferibile quando colpisce il profitto vero e proprio, e non lo è ancora quando gli elementi di costo colpiti, quali il frutto del capitale, le remunerazioni dell'imprenditore, ecc., siano tassati anche altrove (96). Sostiene il Goode, riferendosi all'imposta americana sui profitti di società, che in periodo breve questa imposta non esercita in linea di massima una pressione al rialzo sui prezzi, giacché in periodo breve soltanto i costi diretti sono rilevanti ai fini della determinazione della quantità dei beni da prodursi, e la definizione di costo della legge americana è più ampia della definizione economica; unicamente in periodo lungo l'imposta medesima potrebbe far ridurre in una certa misura l'investimento di capitale e conseguentemente far elevare i prezzi di vendita (97).

(94) E. SELIGMAN, op. cit., pag. 196.

(95) E. SELIGMAN, op. cit., pag. 197.

(96) Tra coloro i quali hanno posto in evidenza la distinzione desideriamo citare da noi Renzo Fubini, il quale afferì in termini netti che: *l'imposta generale non fa parte del costo di produzione, mentre l'imposta parziale fa parte del costo di produzione*. In: *Sull'influenza dell'imposta sulla domanda e sull'offerta*, « Giornale degli Economisti », gennaio 1929, pagg. 12-22. E all'estero ricordiamo: DUNCAN BLACK, *The Incidence of Income Taxes*. MacMillan, Londra 1939. Il Black precisa che la produzione e il prezzo del monopolista colpito da una imposta sul reddito non mutano, per effetto di imposta sui profitti, quando i fattori produttivi non possono essere stornati e destinati ad altra attività; la produzione si riduce e i prezzi aumentano quando invece, l'offerta privata dei fattori produttivi non è rigida. In: D. BLACK, op. cit., cap. V. In condizioni di concorrenza, il trasferimento dei fattori produttivi da una linea produttiva ad altra, allo scopo di evitare la tassazione dei soprappiù di congiuntura, presuppone il permanere di prospettive dinamiche favorevoli per più industrie ed è condizionato dalla durata delle medesime condizioni.

(97) RICHARD GOODE, *The Corporate Income Tax and the Price Level*. In « The American Economic Review », marzo 1945, pagg. 40-58. La legge americana comprende nel profitto il frutto del capitale della impresa, l'eventuale rendita dei fattori produttivi e il rischio non assicurato.

In lungo periodo, tuttavia, altri molteplici fattori si aggiungono ai fini di un meditato giudizio, tra i quali preminente l'effetto sulla domanda globale.

Le considerazioni sull'imposta speciale sui redditi di impresa valgono di massima per la imposizione dei redditi di lavoro e di capitale, ogni qualvolta questi per la loro mobilità potendosi spostare con sufficiente facilità verso altri impieghi, o per la forma contrattuale, sono in grado di ottenere che il proprio reddito al netto dell'imposta venga ripristinato all'antico livello. Il salario più elevato, o il più alto importo pagato per interesse, accresce i costi dell'industria interessata obbligandola ad aumentare corrispondentemente i prezzi di vendita.

Anche nel caso di una imposta speciale sui redditi di impresa, di lavoro o di capitale, ha luogo, come con l'imposizione indiretta su merci, un'espansione della domanda effettiva, grazie all'accrescersi della velocità di circolazione della moneta. La situazione presenta, rispetto a quella che si verifica con la imposta su merci, la variante di un ulteriore trapasso di moneta non avente peraltro effetti sui prezzi, come se il produttore-venditore non pagasse direttamente l'imposta su merci allo Stato, bensì ne affidasse l'importo ad altri perchè poi versino alla scadenza prestabilita il controvalore al fisco.

Di effetti incerti sui prezzi appaiono invece le imposte « generali » sul reddito di un solo fattore produttivo, il lavoro, il capitale o la terra, qualunque sia l'attività economica da cui provengano, imposte, quindi, che turbano un esistente equilibrio generale di distribuzione del reddito. Invero la natura generale e speciale ad un tempo di queste imposte lascia apparire come possibili risultati diversi: cioè che alla ricostituzione dell'equilibrio perduto si pervenga in tutto o in parte attraverso aumenti della remunerazione del fattore gravato da imposta, rimanendo costante quella dei restanti fattori produttivi, e quindi attraverso il rialzo generale dei prezzi dei beni finali; come pure che ad esso equilibrio si pervenga, a prezzi finali immutati, mercè una mera redistribuzione del reddito, che conceda un adeguato compenso al fattore produttivo gravato dall'imposta.

In conclusione la contrapposizione tra l'imposta diretta sul reddito e quella indiretta sulle merci relativamente ai loro effetti sui prezzi in tanto si appalesa in quanto le due imposte abbiano spiccato carattere di universalità. L'imposta speciale, sia essa diretta sul reddito o sia essa indiretta su mer-

ci, fa di norma elevare i prezzi dei beni ai quali si riferisce, e perciò agisce sempre nel senso del rialzo del livello generale dei prezzi. L'imposta generale sul reddito è invece « neutra » rispetto al livello generale dei prezzi e si differenzia quindi nettamente da quella generale su merci. Le considerazioni svolte inducono a ritenere che il comportamento delle due imposte si renda vieppiù divergente rispetto al livello generale dei prezzi, man mano che esse diventano universali, accentuandosi la natura « neutra » dell'una, e quella al rialzo dell'altra (98).

La corrispondenza del comportamento di una imposta di un concreto ordinamento fiscale alle conclusioni astratte, cui siamo pervenuti, implica — ciò che è in sé evidente ma non sempre presente nelle discussioni — che al nome di diretta, o indiretta, dell'imposta, non corrisponda natura opposta, talché l'imposta indiretta su merci, in quanto commisurata al valore aggiunto netto della produzione, sia più propriamente un'imposta diretta, e viceversa l'imposta diretta sui profitti, in quanto riferita all'ammontare complessivo dell'attività della impresa, abbia più caratteristiche di imposta indiretta. Scrive il Laufenburger, sulla base dell'esperienza francese, che dal punto di vista tecnico, amministrativo e giuridico le frontiere tra le imposte dirette e indirette sono cancellate (99). L'affermazione, nella sua assolutezza, ha significato indubbiamente polemico; peraltro l' ammonimento occorre sia presente a chi si accinge a esaminare in concreto gli effetti economici di una imposta, che, oltre la classificazione

(98) In realtà, sebbene l'imposizione del reddito tenda a colpire nei principali paesi tutti i cespiti, cioè ad essere generale, la diversa gravità con cui si colpisce un'attività economica, un tipo di reddito, rispetto ad altri crea frequenti sperequazioni fiscali, le quali hanno effetti simili a quelli delle imposte speciali. D'altro canto lo stesso concetto di « imposta generale » è un concetto che non appare suscettibile di definizione rigorosa. Come dice SERGIO STEVE: « Le definizioni in senso oggettivo possono avere qualche validità in sistemi altamente astratti, ma non quando si introducano taluni dati fondamentali della vita reale. Le definizioni in senso soggettivo non possono dare d'altra parte sufficienti sussidi a determinare in concreto i requisiti di una imposta che risponda all'esigenza di lasciare inalterata la condotta dei soggetti » In: *Sul concetto d'imposta generale*, « Giornale, degli economisti », novembre-dicembre 1947 pag. 573-626, citaz. pag. 625.

(99) HENRY LAUFENBURGER, *La distinzione tra imposte dirette e indirette*. In « Rivista di diritto finanziario e scienza delle finanze », marzo 1954, pagg. 3-18.

della legge, o del fisco, è necessario individuarne la vera natura in relazione alle modalità tecniche e di tempo di accertamento e riscossione, nonché ai criteri di fatto seguiti dal fisco medesimo. Come scrive l'Einaudi, il fisco trasforma una imposta sull'impresa da diretta in indiretta, ogni qualvolta in luogo di tassare di più quando detto profitto è più elevato, e non tassare quando vi sono perdite, accerti un reddito medio per più anni, prenda a base principalmente il volume degli affari, ed esiga dal contribuente una somma invariata indipendentemente dai profitti ricavati nei successivi anni dallo stesso volume di affari. Soltanto uno scandaglio « ci farebbe conoscere, cosa che oggi ignoriamo, se l'imposta di ricchezza mobile per la categoria dei redditi industriali e commerciali sia di fatto quel che la legge dice sia, una imposta intrasferibile sul reddito netto, ovvero sia un'altra cosa e precisamente un'imposta sul giro d'affari trasferibile sui consumatori. Non sapendo oggi se l'imposta di ricchezza mobile sia, in una sua principalissima branca, un'imposta sul reddito ovvero sui consumi, rimangono all'oscuro altresì delle proprietà dell'imposta complementare progressiva sul reddito complessivo, che si adagia sugli accertamenti dell'imposta base e quindi sugli accertamenti dell'imposta mobiliare » (100).

§ 16. — Il ragionamento è stato fin qui condotto nella supposizione astratta che l'attività finanziaria dello Stato sia neutra rispetto alla spesa globale e alle dimensioni del reddito, monetario e reale. Ai risultati relativi agli effetti sul livello generale dei prezzi dell'uno o dell'altro tipo di imposta, ed anche del prestito pubblico, ha fatto da sfondo un reddito reale costante ed un reddito monetario unicamente influenzato dalle modalità tecniche di prelevamento.

Un'analisi, che si arrestasse a questo punto, porterebbe in sé il contrasto tra la premessa dello accrescimento dell'attività statale e la staticità del reddito sociale, ed in senso più determinato della attività produttiva e dei prezzi. Ci si consenta, pertanto, proseguendo oltre, di sostituire lo sfondo immobile con quello di un reddito monetario cre-

(100) LUIGI EINAUDI, *Per una ricerca sulla traslazione dell'imposta di ricchezza mobile ed una ulteriore critica del progetto Rignano*. In « La Riforma Sociale », 1927, pagg. 261-285. Citaz. pagina 274.

scente, e di indagare se anche in tali condizioni rimangono valide le conclusioni a cui siamo giunti.

Il prelevamento fiscale e la spesa pubblica, unitamente e disgiuntamente, mutano profondamente, come è noto, l'ambiente economico in cui operano: la domanda effettiva globale ne esce accresciuta, oppure ridotta; le domande dei singoli si alterano; la produzione segue nuovi cammini; i prezzi si modificano. In senso assoluto l'imposta è sempre deflazionistica, come in senso assoluto la spesa statale è sempre espansionistica, o inflazionistica, o l'uno e l'altro, a seconda delle condizioni di occupazione dei fattori produttivi. Un'imposta viene, pertanto, indicata come espansionistica (e in ultima istanza inflazionistica), oppure deflazionistica, in senso relativo, rispetto ad altra fonte di entrata, supposta invariata la corrispettiva spesa statale. Un'imposta è più espansionistica di altra se, ferma restando la spesa statale, rende possibile un più ampio accrescimento del reddito; il prestito è più espansionistico di qualsiasi imposta.

Secondo il teorema dello Haavelmo, uguali incrementi delle entrate fiscali e delle spese pubbliche fanno accrescere il reddito nazionale monetario di uguale importo (101). Il teorema, che è un semplice corollario dell'applicazione della formula del moltiplicatore, suppone che gli investimenti privati rimangano costanti, suppone altresì che i contribuenti e coloro i quali ricevono le somme spese dallo Stato, abbiano la medesima propensione marginale al consumo; qualora, infatti, modificando l'ipotesi dello Haavelmo, si sostituisse l'ipotesi di una propensione marginale al consumo dei contribuenti inferiore a quella dei percettori della spesa statale, l'accrescimento del reddito monetario supererebbe il prelevamento fiscale; qualora per converso si sostituisse l'ipotesi di una propensione marginale al consumo dei contribuenti superiore a quella dei percettori della spesa statale, l'accrescimento del reddito monetario rimarrebbe al di sotto del prelevamento fiscale; ed anzi al di là di certi limiti si avrebbe una contrazione del reddito (102). Il reddito disponibile dei

(101) Vedi G. PARRAVICINI, *Debito pubblico, reddito, occupazione*. In: « Rivista di diritto finanziario e scienza delle finanze », 1951, pagg. 25-38; 164-179; 250-285 e, *Ancora sul teorema dello Haavelmo*. In: « Rivista Bancaria », gennaio-febbraio 1951, pagg. 60-67.

(102) Come abbiamo dimostrato, posto $Pcf =$ propensione marginale al consumo dei contribuenti, e $Pcg =$ propensione marginale al consumo dei

privati, che rimane invariato nelle ipotesi dello Haavelmo, appare a sua volta aumentare o ridursi quando detta ipotesi sia sostituita; esso si accresce quando anche il reddito nazionale si accresce in misura superiore al prelevamento fiscale, cioè i contribuenti hanno bassa propensione marginale al consumo, si riduce nel caso inverso, quando i contribuenti hanno propensione marginale al consumo superiore a quella di coloro ai quali va a finire la spesa statale.

Questo sviluppo del reddito sociale è, peraltro, sempre condizionato dall'esistenza di disponibilità monetarie adeguate all'accresciuto volume degli scambi, sia sotto la forma di una caduta della preferenza per la liquidità, sia sotto quella di un aumento della quantità di moneta a disposizione. Se infatti il solo passaggio di moneta dai fondi oziosi a quelli attivi di cassa appare sufficiente a soddisfare il fabbisogno di fondi addizionali dello Stato, connesso alla sua più ampia attività finanziaria, la sola caduta della preferenza per la liquidità è indubbiamente insufficiente, come insegna l'esperienza, a sostenere anche un accrescimento della produzione e degli scambi del settore privato.

In condizioni di sottoccupazione, quando esistano ampie scorte di merci, capacità produttiva non utilizzata presso gli impianti, manodopera disoccupata, una ampia attività finanziaria fa espandere il reddito reale, accanto a quello monetario, sicché nullo o scarso è il rialzo dei prezzi. Qualora il ricavo delle imposte venga destinato dallo Stato all'acquisto di beni e servizi, il reddito sociale reale si accresce della produzione di questi beni e servizi; qualora esso venga destinato al pagamento di stipendi a nuovi impiegati, il reddito nazionale reale si accresce del valore dei beni e servizi, che questi impiegati consumano, a fronte dei quali si hanno le loro prestazioni delle quali trae profitto la collettività (103).

percettori della spesa statale, il reddito monetario nazionale si riduce, in luogo di espandersi, quando:

$Pcf > \frac{1}{2 - Pcg}$. In *Debito pubblico, reddito, occupazione, op. cit.*, pag. 260.

(103) Se il ricavo delle imposte, o del prestito, viene destinato a pagamenti aventi scopi sociali, assistenziali, previdenziali, al servizio del debito pubblico, ecc. talché si abbia un mero trasferimento di capacità di acquisto, l'attività finanziaria non è in sé produttiva di nuovo reddito; questi trasferimenti possono, tuttavia — ed è questo l'aspet-

In entrambi i casi i prezzi rimangono stabili nella misura in cui la produzione di beni e di servizi (ivi non incluse le prestazioni degli impiegati pubblici) segua lo sviluppo del reddito monetario.

In condizioni di piena occupazione, caratterizzata da mancanza generale o specifica di fattori produttivi, l'espansione dell'attività finanziaria comporta la mera espansione del reddito monetario: i prezzi si elevano unitamente e corrispondentemente alle entrate e alle spese pubbliche. In effetti quando il ricavo del prelevamento è speso dallo Stato in beni e servizi, la maggiore domanda globale si imbatte nel mercato in una offerta rigida; quando esso è speso in stipendi a nuovi impiegati, lo Stato sottrae manodopera a linee produttive già attive, sicché l'atteso effetto favorevole per il reddito delle prestazioni degli impiegati si annulla nella minor produzione che ne deriva per la ragione su indicata. La possibilità di un accrescimento del reddito reale esiste teoricamente qualora la deficienza di fattori produttivi sia parziale, e lo Stato possa attingere a manodopera disoccupata; tale accrescimento è peraltro subordinato alla condizione restrittiva che la spesa addizionale degli impiegati pubblici non ecceda gli effetti indiretti di accrescimento del reddito imputabili alla più ampia attività dello Stato, effetti che, d'altro canto, la indisponibilità degli altri fattori della produzione è presumibile trattienga in limiti assai prossimi.

Le virtù della singola imposta in condizioni di sottoccupazione diventano suoi difetti in condizioni di piena occupazione, giacché quanto più l'imposta è espansionistica nel primo tempo, diviene tanto più inflazionistica nel secondo tempo. E viceversa l'imposta più idonea in condizioni di piena occupazione, in quanto di meno eleva i prezzi, appare la meno idonea in condizioni di sottoccupazione.

La singola imposta influisce sul reddito monetario, sul reddito reale e sui prezzi nella misura in cui influisce sulla propensione al consumo della collettività e sugli investimenti privati. Un'imposta

to più probabile quando si tratta di attività sociale — riflettersi nell'espansione della domanda effettiva globale e quindi della produzione, se chi riceve è più propenso a spendere, o ad investire di chi dà. Gli accrescimenti non produttivi della burocrazia in periodi di sottoccupazione sono assimilabili a meri trasferimenti di somme dal contribuente all'impiegato pubblico.

è più espansionistica di altra qualora, ferma restando la spesa statale, essa più attinga al risparmio dei privati; e viceversa è più deflazionistica, qualora meno vi attenga; parimenti un'imposta è tanto più espansionistica di altra quanto più stimoli gli investimenti privati, ed essa è tanto più deflazionistica quanto più li scoraggi.

L'imposta indiretta su merci è considerata in generale un'imposta che meno incide, di quella sul reddito, sul risparmio dei privati, e che quindi di più si fa sentire in senso negativo sul loro consumo. Si ritiene che l'imposta su merci sia da anteporsi a quella sul reddito quando si voglia frenare o arrestare un processo inflazionistico in corso, o si voglia seguire una condotta prudente, pel timore del subentrare di manifestazioni inflazionistiche; e che sia, invece, da anteporsi quella sul reddito, quando si intende attenuare un processo deflazionistico in corso, oppure stimolare l'accrescimento del reddito nazionale (104).

In condizioni di piena occupazione, o di sopravvenienti strozzature limitatrici dell'accrescimento della produzione, l'imposta indiretta su merci e quella generale sul reddito avrebbero così influenze sui prezzi opposte a quelle già rilevate, dipendenti dalla loro natura tecnica e dal momento del prelevamento: l'imposta su merci, in quanto darebbe minore impulso all'espansione del reddito monetario, fisserebbe i prezzi a un livello meno elevato di quello che si avrebbe con una imposta sul reddito.

E. C. Brown afferma che, anche in condizioni di uguale propensione marginale al consumo, un'imposta generale sul consumo imprime alla spesa privata una contrazione superiore a quella che proverrebbe da una imposta proporzionale

(104) Tra la letteratura che si è occupata degli effetti sul reddito dell'imposta, e più particolarmente di quella indiretta su merci, ricordiamo: JOHN F. DUE, *The Incidence of a General Sales Tax*. In «Public Finance», n. 3, 1950, pagg. 222-239. IDEM, *A General Sales Tax and the Level of Employment: A Reconsideration*. In «National Tax Journal» giugno 1949, pagg. 122-130. E. CARY BROWN, *Consumption Taxes and Income Determination*. In «The American Economic Review» marzo 1950, pagg. 74-89. RICHARD GOODE, *Anti-inflationary Implications of alternative Forms of Taxation*. In «The American Economic Review - Papers and Proceedings», maggio 1953, pagg. 147-160. Ricordiamo nella letteratura italiana: ERNESTO D'ALBERGO, *Economia della finanza pubblica*. S.T.E.B., Bologna, 1952, Vol. II, cap. XV. CESARE COSCIANI, *Principi di scienza delle finanze*. Parte II (Reddito nazionale ed attività finanziaria) UTEI, 1953.

sul reddito, che procuri la stessa entrata allo Stato. Egli illustra due casi: nel primo il consumatore modifica la spesa monetaria in relazione all'andamento del proprio reddito monetario disponibile; nel secondo egli guarda al proprio consumo reale, il quale dipende, a sua volta, dal reddito disponibile reale, sicché, non essendovi illusione monetaria, il consumo reale si riduce ancora a seguito di un rialzo dei prezzi, ma non nella stessa misura del reddito reale disponibile. Nel primo caso, come è in sé evidente, il consumo privato si flette, quando è applicata un'imposta indiretta, dell'intero importo del prelevamento dello Stato, mentre quando è applicata un'imposta diretta, si flette nella sola misura in cui il prelevamento fiscale è stato soddisfatto con quote di reddito che sarebbero state destinate al consumo stesso. Nel secondo caso il consumo privato si flette, quando è applicata un'imposta indiretta, in ragione maggiore, uguale o inferiore a quella che comporterebbe il ricorso all'imposta diretta sul reddito, a seconda che al punto di equilibrio il risparmio personale (supposto nullo il risparmio aziendale) sia superiore, uguale o inferiore a zero. Poiché di regola il risparmio è superiore a zero, anche in questo caso l'imposta indiretta sul consumo riduce di più il consumo privato di quanto lo faccia quella sul reddito (105).

È stato obiettato al Brown che i suoi risultati non hanno valore generale, bensì sono la mera conseguenza delle ipotesi fatte. Se a queste si sostituisce l'ipotesi, non meno probabile, che la spesa reale pel consumo dipende dal reddito monetario disponibile, l'imposta indiretta su merci appare meno restrittiva del consumo privato di quanto lo sia l'imposta personale sul reddito. D'altra parte questo è forse il caso più probabile in periodo breve, quando vi sia un rialzo dei prezzi (come quello indotto dall'imposta) (106).

A queste considerazioni è d'uopo muovere una prima fondamentale obiezione, cioè quella di non prestare attenzione, o non prestare adeguata attenzione, agli investimenti privati e dedurre semplicemente dalla funzione del consumo il proba-

(105) E. C. BROWN, *op. cit.*

(106) Lo stesso appunto viene mosso da L.S. RITTER, *Consumption Taxes and Income: Comment*. In «The American Economic Review», marzo 1951, pagg. 191-193.

bile andamento della domanda effettiva (107). Alla quale si aggiunge l'altra obiezione, pur'essa fondamentale, di assumere una propensione al consumo rigida, mentre è indubbio che la propensione al consumo è una funzione flessibile, la quale dipende da una folla di cause economiche e sociali, e che lo stesso strumento fiscale non agisce su di essa in senso unico, bensì a seconda delle circostanze economiche e sociali di tempo, di luogo e di ambiente (108). Sicché gli effetti sul reddito sociale delle imposte non sono classificabili in semplici schemi di validità generale, bensì si differenziano da imposta a imposta, a seconda della natura tecnica e del cespite cui ciascuna si riferisce, e a seconda quindi del momento congiunturale e dell'ambiente economico.

Non esiste un unico comportamento dell'imposta indiretta su merci, come non esiste un unico comportamento di quella diretta sul reddito. Non l'uniformità bensì la difformità distingue l'agire delle imposte; e più che la loro diversa natura di diretta o indiretta occorre indagare su quali classi di reddito incidono, sul grado di necessità dei consumi sui quali gravano, sulle condizioni di offerta dei beni tassati. Indubbiamente un'imposta sui generi di largo e necessario consumo incide in misura ben più larga sul consumo privato di una imposta sul reddito fortemente progressiva con ampie esenzioni alla base; la stessa differenziazione non appare però più così certa tra una imposta generale sui generi di consumo e un'imposta sul reddito proporzionale o modestamente progressiva, e con limitate esenzioni alla base.

D'altro canto l'imposta personale sul reddito, qualora fortemente progressiva, smorzando nelle classi più elevate l'incentivo ad accrescere i guadagni, è atta a deprimere altresì gli investimenti privati; uguale effetto è presumibile abbia l'imposta sui profitti, sia perchè riduce le prospettive di red-

(107) Si continua a seguire, in fondo, lo schema di ragionamento che inizialmente tracciò il Kalecki col supporre costanti gli investimenti. MICHAEL KALECKI, *A Theory of Commodity, Income and Capital Taxation*. In «The Economic Journal» 1937, pagg. 444-450.

(108) Si veda: GIUSEPPE DI NARDI, *Analisi critica della funzione Keynesiana del consumo*. In «Studi in memoria di Gino Borgatta». Istituto di cultura bancaria, Milano. RANDALL S. WILLIAMS, JR., *Fiscal Policy and the Propensity to Consume*. In «The Economic Journal», dicembre 1945, pagg. 390-397.

dito netto, e sia perchè riduce il formarsi di disponibilità presso le imprese. (109).

Di massima, inoltre, l'efficacia dell'imposta indiretta su merci e di quella diretta sul reddito, quale strumento di prelevamento più acconcio per una politica di stimolo del processo produttivo, oppure quale freno a una attività economica eccessivamente intensa o all'inflazione, dipende dalle speciali condizioni storiche di un determinato ambiente economico; quando la domanda dei consumatori tende ad essere troppo elevata, sicchè la produzione vi tiene dietro con fatica, l'imposta indiretta su merci è strumento d'intervento più immediato e probabilmente più idoneo a frenare il rialzo inflazionistico dei prezzi; quando invece i nuovi investimenti, sospinti da prospettive di nuovi guadagni, tendono ad espandersi eccessivamente, lo strumento più idoneo diviene un'imposta diretta, che più da vicino tocchi i redditi di impresa. D'altra parte l'imposta speciale, e non quella generale, è atta a correggere situazioni particolari di domanda eccessiva in limitati settori del mercato.

Alla questione di ordine generale, se, in condizioni di piena occupazione, quando vi sia incapacità del reddito sociale reale a tenere lo stesso passo di quello monetario, il ricorso all'imposta indiretta su merci consenta di contenere l'aumento dei prezzi entro un livello inferiore a quello che sarebbe toccato col ricorso all'imposta diretta sul reddito, o viceversa, non sembra pertanto si possa dare una risposta univoca. In senso generale, può soltanto dirsi che in condizioni di sottoccupazione, l'imposta indiretta su merci (e quella speciale sul reddito) fa accrescere i prezzi in dipendenza dell'aggiun-

(109) Il Goode considera le imposte sui profitti delle società quale strumento di controllo della inflazione usualmente più debole delle imposte personali sul reddito e delle imposte indirette su merci; ritiene tuttavia che in generale le differenze tra le maggiori imposte siano modeste. R. GOODE, *Anti-inflationary Implications of alternative Forms of Taxation*, op. cit., pag. 160. Il Goode ritiene inoltre che l'opinione tradizionale che tutte le imposte con uguale ricavo complessivo abbiano lo stesso effetto anti-inflazionistico sembra più vicina alla realtà delle moderne affermazioni che le imposte differiscono di molto sotto questo aspetto. Riteniamo da parte nostra che tale opinione indicata dal Goode come tradizionale, se non erranea, rappresenta soltanto un primo accostamento alla realtà, di lungo periodo. Essa, tra l'altro, presuppone implicitamente un mercato di concorrenza perfetta, e trascura, inoltre, gli effetti di discriminazione insiti nella progressività, o regressività, di una imposta, o sistema fiscale.

gersi del nuovo costo agli altri costi di produzione; in condizioni di piena occupazione essa fa accrescere i prezzi per due motivi: sia ancora per l'aggiungersi dell'imposta stessa ai costi e sia in relazione degli effetti inflazionistici che l'accresciuta attività statale pone in essere. L'imposta generale sul reddito fa accrescere i prezzi unicamente in condizioni di piena occupazione e limitatamente agli effetti inflazionistici dovuti all'accrescimento dell'attività finanziaria dello Stato.

Il ricorso al prestito pubblico ha effetti uguali a quelli dell'imposta diretta sul reddito finchè perdurano le condizioni di sottoccupazione, sebbene il processo di accrescimento del reddito sociale divenga più rapido; esso si distacca dall'una e dall'altra forma di imposta, per gli effetti nettamente inflazionistici, una volta che si sia raggiunta una situazione di piena occupazione. Infatti, il prestito nella misura in cui non attinga al reddito privato, bensì venga finanziato con nuova creazione di moneta, pone in essere un continuo accrescimento della domanda effettiva globale, e con sé trascina i prezzi al rialzo con andamento a spirale. In queste condizioni l'imposta su merci, come l'imposta sul reddito, hanno effetti deflazionistici rispetto al prestito; anche l'imposta su merci ha tale effetto, malgrado il rialzo dei prezzi che essa comporta in un primo tempo. Non v'è contraddizione, come il Rolph crede di aver trovato, tra l'uno e l'altro effetto dell'imposta indiretta su merci, tra il primo effetto e l'effetto generale deflazionistico rispetto al disavanzo di bilancio, effetto che è proprio di ogni imposta.

§ 17. — All'argomentazione monetaria avversa alla possibilità che una imposta indiretta su merci possa dare origine a un rialzo generale dei prezzi, si è spesso alternata l'argomentazione dell'interdipendenza internazionale dei mercati. Anzi le due argomentazioni vengono espone per lo più unite, per la stretta attinenza dei campi teoretici in cui si muovono.

La concorrenza internazionale, si afferma, non consente a un paese di elevare i prezzi senza che l'intero equilibrio dei traffici con l'estero ne venga turbato, che aumentino le importazioni e si flettano le esportazioni. Sicchè, si aggiunge seguendo il Ricardo, il paese perde moneta e i prezzi compiono un cammino a ritroso al ribasso fino al ristabilimento dell'equilibrio spezzato.

La validità dei risultati fin qui ottenuti verrebbe così a cadere, una volta che si esca dal mercato chiuso e si ragioni in condizioni di mercato aperto ai traffici internazionali. In realtà, tuttavia, le considerazioni seguenti inducono a ritenere tali risultati sempre validi, seppure le dimensioni del fenomeno possano ridursi: a) non tutti i beni sono oggetto di traffici con l'estero; b) frequentemente una nuova imposta è accompagnata da ristorni e diritti compensativi al confine; c) le variazioni del tasso di cambio concorrono con quelle dei prezzi a riportare in equilibrio la bilancia dei pagamenti.

L'esigenza teorica che i prezzi interni non siano più elevati di quelli degli altri paesi, che può considerarsi assoluta per i beni che per natura sono oggetto di traffici internazionali, come le materie prime, i prodotti della terra e i manufatti semplici, diviene meno imperativa per quei beni che, come i manufatti altamente specializzati o destinati di massima a particolari mercati ed esigenze, costituiscono oggetto di importazioni ed esportazioni specializzate in concorrenza tra di loro soltanto al di là di determinate differenze di prezzo; essa si attenua infine ancora quando si passa a quei beni che per le speciali caratteristiche non sono ottenibili che nel paese in cui si è avuta l'introduzione della nuova imposta, o sono tali da richiamare unicamente la domanda locale, oppure quando si passa ai servizi e ai beni immobili per natura o destinazione, come la terra, gli impianti fissi, le case, le ferrovie, ecc. (110). Un sopravveniente squilibrio della bilancia dei pagamenti pone in atto una pressione deflazionistica sui prezzi dei beni di esportazione e di quelli esposti alla concorrenza estera; ma soltanto in parte e indirettamente lo stesso squilibrio pone in atto un movimento al ribasso anche per gli altri beni. L'esigenza della flessione dei prezzi fino a ritornare al punto di partenza, non è generale. A meno che l'imposta non sia speciale e non gravi esplicitamente sui beni di esportazione, o su quelli che subiscono la concorrenza delle importazioni, il livello generale dei prezzi non ritorna necessariamente al punto di partenza. D'altro canto la stessa esigenza di un medesimo livello dei prezzi, prima e dopo l'imposta, per i beni che rientrano nei traffici internazionali,

(110) Si richiama al riguardo la lucida trattazione di R. F. HARROD nell'opera « *International Economics* », Londra e Cambridge, 2^a ed. riveduta 1939, Cap. IV.

va intesa in senso lato, non riferentesi cioè strettamente nei due momenti agli stessi beni. L'equilibrio, che si stabilisce dopo l'imposta, è sempre diverso dal precedente: i mutamenti relativi dei prezzi interni, della domanda e della produzione, richiamano mutamenti della composizione e del volume degli scambi con l'estero. Teoricamente, e l'esperienza sembra confermarlo, l'imposta interna tende a migliorare le ragioni di scambio di un paese e a ridurre al tempo stesso il volume complessivo dei traffici con l'estero. Da un lato si contrae l'offerta di esportazione ai prezzi internazionali, in dipendenza dei più elevati costi interni; dall'altro si flette la domanda di beni dell'estero, in dipendenza dell'accresciuta spesa per l'acquisto di beni nazionali. Il costo della vita si eleva rispetto agli altri paesi.

La interdipendenza dei singoli mercati nazionali non implica conseguentemente che il livello generale dei prezzi del paese che pone un'imposta indiretta su merci non possa rimanere più elevato, ad aggiustamento avvenuto, di prima; non lo implica anche se si suppone, come fecero il Ricardo e i classici, che in tutti i paesi circoli la moneta metallica effettiva, oppure che le monete dei singoli paesi siano convertibili e mantenute rigidamente sempre alla stessa parità con l'oro.

La conclusione che i prezzi dei beni, i quali partecipano, anche successivamente all'imposta, ai traffici internazionali, ritornino al precedente livello presuppone, come venne già indicato da James Mill, che l'imposta abbia precisa natura di imposta di produzione o sugli scambi, colpendo unicamente i beni di produzione interna e colpendoli anche se destinati all'estero. Essa vien meno quando l'imposta abbia, per converso, natura di imposta interna di consumo, e il nuovo regime fiscale sia completato dall'applicazione di un dazio di congruaggio all'importazione nonchè da esonero, o ristorno, a favore di prodotti esportati. Soltanto nel primo caso sorge l'esigenza della flessione dei prezzi; nel secondo caso tutti i prezzi, ivi compresi quelli dei beni che sono oggetto di scambi con l'estero, vengono a stabilirsi a un livello superiore a quello precedente. Le deduzioni stesse, poi, cadono del tutto se, pur supponendo che venga applicata un'imposta alla produzione, o agli scambi, si abbandona la condizione della rigidità del tasso di cambio e della contestuale flessibilità dei prezzi interni, e con scelta più prossima alla recente espe-

rienza, la si sostituisce con quella della rigidità dei prezzi e della flessibilità del tasso di cambio.

In altro studio abbiamo rilevato come, rimanendo stabili i prezzi in moneta nazionale, l'imposta di consumo, abbinata all'applicazione di un dazio di uguale aliquota all'importazione e a ristorno all'esportazione dell'imposta pagata all'interno, e l'imposta alla produzione, o agli scambi, senza dazio contestuale e senza ristorno, comportino diversi tassi di cambio; con il primo tipo di regime fiscale il nuovo tasso di cambio viene a coincidere con le nuove ragioni di scambio; con il secondo tipo di regime fiscale il nuovo tasso di cambio più non coincide con le nuove ragioni di scambio e deprezza rispetto al primo la moneta nazionale (111). La differente valutazione della moneta nazionale in termini di moneta estera riflette l'ampiezza dell'imposta.

Su questa funzione riequilibratrice del tasso di cambio è stata richiamata recentemente l'attenzione dalla Commissione della Comunità europea del carbone e dell'acciaio, incaricata di studiare l'incidenza dei diversi sistemi di tassazione del mercato comune (112). La relazione osserva che il sistema ideale per eliminare, o ridurre, le differenze di onere fiscale esistente tra due paesi — cioè esonero dall'imposta per i prodotti destinati all'esportazione, o ristorno dell'imposta stessa, e compensazione all'entrata dei beni importati mediante applicazione di un tributo uguale all'imposta interna — mentre è il più corretto per le imposte indirette che colpiscono alcune industrie, non lo è con argomentazioni ugualmente valide quando si tratta di una imposta generale come quella sulla cifra di affari. « Se la tassa colpisce le esportazioni, come pure le vendite sul mercato interno — vi si dice — i produttori di tutte le derrate potrebbero sembrare "svantaggiati dal punto di vista della concorrenza" sui mercati esteri; ma "l'equilibrio" potrebbe essere ristabilito da un ribasso, rispetto alla posizione del sistema ideale, dei costi in valuta estera dei fattori di produzione, cioè da un tasso di cambio più bas-

(111) G. PARRAVICINI, *Dazi generali all'importazione e all'esportazione: della loro simmetria con riferimento anche ad altre imposte*. In « Giornale degli economisti » novembre-dicembre, pagg. 667-691; gennaio-febbraio, pagg. 64-86. Rif. pag. 78-81.

(112) COMUNITÀ EUROPEA DEL CARBONE E DELL'ACCIAIO - ALTA AUTORITÀ, *Relazione sui problemi determinati dalle imposte sulle cifre d'affari nel mercato comune*, 1953.

so di quello che si avrebbe col sistema ideale, oppure da un ribasso relativo dei costi nei fattori di produzione». La relazione aggiunge: « Per quanto concerne l'equilibrio statico a lungo termine, la sola differenza tra i sistemi (sistema ideale e l'altro di lasciare le cose come sono, cioè ogni imposta compresa nel prezzo di origine) si avrebbe nel tasso di cambio ». E più oltre: « le nozioni quali "svantaggiati dal punto di vista della concorrenza" o "costi di produzione più o meno alti" ecc. non hanno senso nei rapporti tra i paesi, a meno che ci si possa basare su un tasso di cambio » (113).

L'esigenza di interventi fiscali compensativi delle imposte dirette sul reddito, continua la relazione, non appare per le imposte dirette sul reddito, le quali di solito sono generali nel senso che si applicano in modo uguale a tutte le industrie. La questione di interventi compensativi si pone, almeno teoricamente, quando l'imposta sul reddito sia di natura particolare, in senso assoluto come in senso differenziale.

CONCLUSIONE

§ 18 — I risultati della teoria dell'incidenza, relativi al rialzo dei prezzi dei beni gravati da imposta indiretta su merci, mantengono la loro validità anche nel campo più vasto dell'equilibrio generale del mercato. La teoria quantitativa della moneta non li invalida; infatti, questa teoria, qualora venga intesa in senso appropriato, non riguarda mutamenti che abbiano origine da nuove transazioni, giacché essa pone l'attenzione ai mutamenti quantitativi originari della moneta, dai quali deduce le variazioni delle altre grandezze dell'equazione degli scambi; qualora, poi, in senso lato e improprio, venga intesa quale mera denominazione dell'insieme dei rapporti che trovano espressione nell'equazione degli scambi, essa non offre alcuna risposta soddisfacente al quesito posto. L'esame dell'equazione degli scambi, se da un lato ci indica che l'imposta produce variazioni uguali nei suoi membri quando l'imposta è diretta, e variazioni differenziali, quando è indiretta, dall'altro lato nulla ci rivela in merito al fabbisogno di fondi attivi di cassa.

La ricostruzione della moneta nella integralità delle sue funzioni, di riserva di valore e di mezzo

(113) C.E.C.A. ALTA AUTORITÀ, *op. cit.*, pag. 24.

per le transazioni finanziarie, oltre che di mezzo di scambio dei beni e servizi prodotti e consumati, fa venir meno la condizione della costante quantità della moneta e della costante sua velocità di circolazione, rigidamente esclusiva secondo il modello Brown-Rolph di un rialzo del livello generale dei prezzi. D'altro canto l'esigenza di addizionali fondi attivi di cassa non è collegata all'uno o all'altro tipo di imposta, bensì si presenta in relazione alla più ampia attività finanziaria dello Stato, la quale allunga il circuito monetario del reddito a somiglianza di quanto avviene con mutamenti aventi natura organizzativa istituzionale, oppure dovuti a nuovi investimenti.

L'estensione dell'indagine dal mercato chiuso a un mercato aperto ai traffici internazionali qualifica le conclusioni, ma non inficia la validità dell'affermazione principale, cioè del rialzo del livello generale dei prezzi, sebbene ne venga in determinate circostanze a restringere l'ampiezza. Nessuna limitazione d'ordine internazionale esiste quando, come frequentemente è il caso, l'imposta viene integrata da un sistema di restituzioni all'esportazione e di diritti compensativi all'importazione; oppure quando è il tasso di cambio, piuttosto che i prezzi interni, che riconduce all'equilibrio la bilancia dei pagamenti, come frequentemente è ancora il caso. La limitazione d'ordine internazionale agisce, qualora non si verifichino né l'uno né l'altro dei due casi indicati; ma anche in tale evenienza essa agisce con piena efficacia soltanto sui beni i quali sono oggetto di traffici con l'estero o possono divenirlo; uguale esigenza non esiste per i beni interni, per natura e destinazione, e per i servizi, mentre è altresì presumibile che il nuovo equilibrio con l'estero non riporti tutti i prezzi di questi beni al precedente livello e si caratterizzi da più elevato costo della vita, da minori traffici e da migliorate ragioni di scambio.

La sostituzione dell'ipotesi, più conforme alla realtà, di una offerta di moneta elastica a quella di una offerta complessiva rigida, toglie ogni residuo freno alla possibilità di aumento dei prezzi e consente al tempo stesso di rivolgere l'attenzione anche agli effetti dinamici sul reddito monetario, ed ai rialzi di prezzo, che traggono vita dall'espansione dell'attività finanziaria dello Stato in condizioni di piena occupazione. In queste condizioni l'imposta indiretta su merci imprime ai prezzi una duplice spinta al rialzo, la prima in dipendenza del-

l'aggiungersi dell'imposta stessa ai precedenti costi di produzione, la seconda in dipendenza dell'azione del moltiplicatore sul reddito monetario. Il rialzo del secondo tipo, ha tuttavia luogo, anche con un'imposta generale sul reddito; inoltre il grado differenziale d'ampiezza tra il rialzo conseguente all'una o all'altra imposta non è deducibile dalla semplice natura tecnica di imposta diretta o indiretta, bensì viene specificatamente determinato, di volta in volta, dalla propensione al consumo dei contribuenti, che la singola imposta colpisce, e dagli effetti sugli investimenti privati.

Al termine di queste conclusioni, corre tuttavia l'obbligo di ricordare nuovamente che esse non tengono conto degli effetti sui prezzi che hanno la loro origine nel lato reale dell'equazione degli scambi, nel senso di una accresciuta produttività in beni e servizi. Esse sono conclusioni di breve periodo, le quali prescindono dalle conseguenze ultime dell'accresciuta attività dello Stato sulla capacità produttiva sociale di reddito. In senso relativo, il livello dei prezzi tende tuttavia sempre ad essere più elevato anche in periodo lungo, quando si ricorre a una imposta indiretta su merci, che quando si ricorre a una imposta generale sul reddito.

Corre pure l'opportunità di osservare che la questione degli effetti finali sul livello generale dei prezzi dell'imposta indiretta su merci è questione distinta da quella dell'incidenza, la quale concerne le variazioni relative dei prezzi, anche se le due indagini possono percorrere molto cammino insieme. In condizioni astratte, come quelle previste nel modello Brown-Rolph, la ripartizione del carico fiscale rimarrebbe la medesima, se in luogo di avvenire mediante traslazione in avanti sui contribuenti in quanto consumatori, avvenisse mediante traslazione all'indietro sugli stessi contribuenti nella loro veste di partecipanti alla formazione e alla distribuzione del reddito sociale. La risposta alla questione dell'incidenza di una imposta, quando venga intesa non come immediata ripercussione, bensì quale ripartizione ultima del carico fiscale, come la videro i classici, è ben più complessa e indeterminata, di quella che ci occupa in merito al livello generale dei prezzi.

Si è detto all'inizio, che il criterio metodologico dello statistico, il quale aggiunge le imposte indirette al reddito nazionale ai costi dei fattori, per

giungere al reddito nazionale ai prezzi di mercato, è in sè esatto; esso è inoltre necessario per la valutazione del reddito reale, e lo è indipendentemente dalla circostanza che i prezzi si elevino in misura prossima all'imposta, come scrive il Pigou (114), o non si elevino.

Il procedimento statistico è sempre teoricamente corretto, sia che l'imposta indiretta dia origine a un corrispondente rialzo del prezzo di vendita dei beni tassati, e sia invece che si trasferisca interamente all'indietro e faccia ridurre i compensi dei fattori produttivi; come è di conseguenza ugualmente corretto negli infiniti casi intermedi. Da un lato si hanno parallele e uguali variazioni tra il reddito ai costi dei fattori e le remunerazioni dei fattori produttivi; dall'altro lato si hanno paral-

(114) A. C. PIGOU, *The Economics of Welfare*. Londra IV ed. 1948. Scrive il Pigou a pag. 41: «La ragione è che i prezzi degli articoli tassati sono spinti in su (possiamo supporre) di circa l'importo dei tributi e che, pertanto, a meno che il reddito monetario complessivo del paese sia calcolato in modo da essere aumentato in misura corrispondente, questo reddito monetario complessivo diviso per i prezzi, cioè il reddito reale del paese, apparirebbe necessariamente diminuito dalla imposizione di questi tributi anche se di fatto fosse lo stesso di prima».

lele e uguali variazioni tra il reddito monetario e il livello generale dei prezzi, il cui rapporto ci dà l'andamento nel tempo del reddito reale. L'affermazione prescinde dalle difficoltà tecniche effettuali inerenti alla costruzione di un numero indice del livello generale dei prezzi, nel quale i beni gravati dalle imposte indirette abbiano in ogni tempo peso corrispondente alla rispettiva partecipazione alla spesa globale.

Parimenti l'esatta individuazione della natura di imposta diretta o indiretta, al di là della definizione della legge, non ha rilevanza per lo statistico, in quanto l'imposta diretta, qualunque siano le sue caratteristiche, è già inclusa nelle remunerazioni dei fattori produttivi, e quindi nel reddito ai costi dei fattori. Le variazioni, che le nuove imposte imprimono al livello generale dei prezzi, appaiono in corrispondenti variazioni del reddito ai costi dei fattori, qualora si tratti di imposte dirette; in variazioni del reddito ai prezzi di mercato, e alle volte in quello ai costi dei fattori, qualora si tratti di imposte indirette. L'imposta indiretta copre in quest'ultimo caso la variazione in più del reddito ai prezzi di mercato e l'eventuale variazione in meno del reddito ai costi dei fattori.

GIANNINO PARRAVICINI