

La misura della pressione fiscale in rapporto al prodotto interno lordo in luogo del prodotto interno netto: un capitolo dell'illusione fiscale

FRANCESCO FORTE

Introduzione

L'obiettivo principale del presente lavoro è quello di richiamare l'attenzione sull'aspetto macroeconomico dell'"illusione fiscale", che sorge dall'attuale pratica ufficiale di esprimere i principali indicatori fiscali – pressione fiscale, dimensione e ruolo del governo in termini di spesa pubblica, deficit, debito pubblico – in percentuale del prodotto interno lordo ai prezzi di mercato (PILM) anziché del prodotto interno netto al costo dei fattori (PINF), che è il solo atto a misurare correttamente l'ammontare delle risorse economiche prodotte e disponibili agli individui membri del paese considerato.

La comune odierna prassi ufficiale e accademica di misurazione dei redditi delle nazioni in termini di PILM anziché PINF, che sarà illustrata nella prima parte del lavoro, causa una sistematica sottovalutazione del carico fiscale, che si aggira tra il 25% (Svezia e Austria) e il 15% (Svizzera). Di conseguenza, la pressione fiscale nella maggior parte dei paesi europei è ben al di sopra del 50% e nei paesi del Nord vicina o sopra il 65%!

Le crescenti proteste dei contribuenti sono, dunque, abbastanza "razionali".

Dobbiamo inoltre inferire che – a causa dell'adozione del Pil per misurare il carico fiscale – i cittadini-contribuenti sono sistematica-

□ Università degli Studi di Roma "La Sapienza", Facoltà di Economia e Commercio, Istituto di economia pubblica, Roma.

mente tratti in inganno circa i costi reali e la misura dell'economia pubblica complessiva, ciò che causa la distorsione dei loro giudizi su tali questioni. Conseguentemente, risultano più facili da far operare i diversi strumenti di illusione micro-fiscale correntemente adottati al fine di nascondere quanto in realtà siano ingenti i costi reali del governo.

Nella seconda parte del lavoro, verrà mostrato come il Pil sia un artificio utile – se non inventato – per l'illusione macro-fiscale. Le sue origini si ritrovano nella scelta deliberata di una misura del potenziale economico nazionale gonfiata. Infatti, esso fu inizialmente adottato alla fine degli anni '30, inizi '40, sotto la duplice influenza della scuola organicista tedesca della finanza pubblica e della (allora nuova) macroeconomia keynesiana, con l'intento di esagerare la dimensione ufficiale della produzione nazionale e quindi del potenziale bellico dei paesi che si confrontavano fra loro nel conflitto mondiale. Nato in tale quadro guadagnò popolarità, essendo il più pervasivo e comodo aggregato utilizzabile per le politiche di macro-pianificazione keynesiana le quali, dopo la guerra e per un lungo periodo, vennero di moda sia nei paesi industrializzati, sia in quelli in procinto di esserlo. Entrambi i tipi di paesi, per ragioni di prestigio, non osarono adottare una più modesta misura del proprio prodotto aggregato e pro capite.

La terza parte del lavoro si concentra sullo sviluppo della nozione di reddito o prodotto nazionale adottato per misurare l'ammontare della pressione fiscale. Di nuovo, mostrerò come prima della rivoluzione keynesiana, sia tra gli studiosi che tra gli addetti ai lavori, la dominante nozione di pressione fiscale fosse quella che poneva in relazione il gettito tributario con il prodotto netto nazionale, in quanto più vicina alla nozione di capacità contributiva individuale. Solo con l'affermarsi della macroeconomia keynesiana e la crescita del governo, l'uso di riferirsi al prodotto lordo anziché netto e di includere sia i tributi indiretti che tutti i beni pubblici (come ad esempio la spesa per la difesa pubblica) nelle risorse economiche disponibili alla nazione prima della tassazione, per stimare l'onere fiscale, diviene un "ovvia" procedura. Argomenterò che questo cambiamento prese piede a causa sia dell'abbandono del punto di vista individualistico a favore del concetto di benessere aggregato, sia del desiderio di dare luogo a un'illusoria misura del carico fiscale, del deficit di bilancio e del debito pubblico lasciato ai futuri contribuenti. Ma il modo corretto di misurare il peso fiscale, l'entità della spesa pubblica, dei deficit e dei debiti è di

riferirsi al valore aggiunto aggregato ottenuto dai membri della nazione, ossia al prodotto interno netto al costo dei fattori (PINF).

Parte prima

I.1. L'illusione fiscale – un concetto originariamente introdotto nella letteratura in materia di finanza pubblica dall'economista inglese J.R. McCulloch (1845) nel secolo scorso, teorizzato sistematicamente dall'economista italiano Amilcare Puviani (1903) all'inizio di quello attuale e in seguito elaborato a livello teorico da studiosi come Mauro Fasiani (1951) – è la sistematica distorsione della percezione da parte dei cittadini dei fenomeni fiscali, costituita dalla sottovalutazione del carico fiscale e dalla sopravvalutazione dei benefici della spesa pubblica. Secondo gli autori di cui sopra, l'illusione fiscale è il risultato *intenzionale* di pratiche manipolatorie a opera dei politici al potere (e dei relativi gruppi d'interesse), della burocrazia pubblica e dei fautori dell'intervento pubblico. In un certo senso, l'illusione fiscale deve essere considerata come un capitolo di irrazionalità fiscale derivante dalle condotte opportunistiche degli agenti pubblici.

Senza trascurare questi aspetti del fenomeno, sembra tuttavia al presente autore che a volte l'illusione fiscale possa essere un risultato non intenzionale di tecniche di contabilità nazionale ingannevoli adottate dagli organi pubblici che, unitamente alla complessità della legislazione tributaria e finanziaria, conducono alla sottovalutazione dell'onere fiscale, della spesa pubblica, del deficit e del debito pubblico. Una volta che tali tecniche di contabilità nazionale ingannevole si sono sviluppate per altri fini, finiscono per essere applicate in modo inerziale alla contabilità pubblica dando vita all'illusione fiscale. Poiché esse conducono a una sistematica sottovalutazione della pressione fiscale, con soddisfazione dei governanti, dei burocrati (e degli ideologi dell'intervento dello stato nell'economia), esse ottengono facilmente il consenso generale nella pratica corrente e finiscono per apparire quali uniche veritiere misure di questi fenomeni. Mi sembra essere questo il caso dell'impiego del Pil quale misura della pressione fiscale e, del pari, dell'entità della spesa pubblica, del deficit e del debito pubblico.

I.2. Le ricerche contemporanee in tema di illusione fiscale si sono principalmente concentrate su quelle provenienti dai *tributi*, quali prezzo dei beni pubblici, trascurando l'area dell'illusione sulla reale misura del deficit pubblico, del debito e della spesa pubblica, mentre sulla questione dell'intenzionalità o meno di tale fenomeno si è tenuto un approccio neutrale. Sette principali tematiche sono state identificate e discusse (Misolek ed Elder 1988, Dollery e Worthington 1996):

1) *la complessità della struttura della tassazione* che può trarre in inganno i contribuenti sull'effettivo gravame da essi sostenuto (Wagner 1976, Pommerhene e Schneider 1978, Breeden e Hunter 1985, Baker 1983);

2) *l'aumento automatico* del carico fiscale dei tributi di cui non ci si accorge perché non dovuto a un esplicito cambiamento nelle relative aliquote, ma all'elasticità al reddito (o al prodotto) che le caratterizza¹ (Buchanan 1967, Oates 1975, Baker 1983) e all'inflazione (Tanzi 1986, Hunter e Scott 1987);

3) *l'imperfetta visibilità* dei tributi che sono nascosti nel prezzo al consumo o nei prezzi dei fattori (attraverso trattenute alla fonte) (Pommerhene e Schneider 1978, Nelson 1986);

4) *assenza della percezione del tributo*, causata da traslazione, non collegata ad alcuna norma di legge, come nel caso delle imposte sui beni immobili traslate sugli inquilini (Bergstrom e Goodman 1973, Martinez Vazquez 1983, Heyndels e Smolder 1994);

5) *struttura centralizzata del governo e relativa complessità del sistema di tassazione* e distribuzione a diverse autorità del potere impositivo, così da rendere difficoltosa per il singolo contribuente una percezione chiara del proprio carico fiscale complessivo (Misolek ed Elder 1988).

A questi cinque tipi di inadeguata percezione dei tributi si aggiungono altri due tipi di illusione fiscale per i quali non sembra esistere il tributo: è il caso della spesa pubblica finanziata con trasferimenti provenienti da altri livelli di governo (cosiddetto effetto carta moschicida) o con debito pubblico. In tali casi, accanto all'illusione, vi è anche il fatto che buona parte del carico viene trasferita su altri a lo-

¹ Ovviamente, l'elasticità al reddito dell'aliquota del tributo può essere relativa o al reale aumento del medesimo o a un mero aumento dei prezzi che incrementa nominalmente i redditi.

ro insaputa, nello stesso paese, nella stessa generazione o in quelle successive.

I.3. Mi sembra che complementare a queste illusioni da tributi sia l'illusione fiscale nascente dalla falsa percezione dell'effettiva pressione fiscale aggregata a livello nazionale, la quale rende virtualmente impossibile valutare gli effetti della tassazione in questione sui redditi individuali.

TABELLA 1

PRODOTTO INTERNO 1992

	PILM	Tributi indiretti meno sussidi	Ammorta- menti	PINF	$\frac{PINF}{PILM}$
USA	5953	503-32	749	4733	79,5
Giappone	463	37-3	72	357	77,10
Germania	2794	364-47	359	2118	75,80
Francia	6987	1012-151	919	5207	74,52
Italia	1504	178-39	179	1186	78,85
Regno Unito	594	86-6	64	451	75,92
Canada	681	98-13	82	514	75,47
Austria	2035	325-61	252	1519	74,64
Belgio	7032	867-213	676	5702	81,08
Danimarca	854	149-33	79	659	77,16
Finlandia	476	72-16	81	349	71,21
Grecia	14846	3033-78	1270	10519	70,85
Islanda	382	80-11	49	264	69,10
Irlanda	29609	4784-1488	2858	26313	88,87
Lussemburgo	339	63-10	36	250	73,74
Paesi Bassi	583	74-18	65	462	79,24
Norvegia	702	122-43	104	519	73,93
Portogallo	11366	1705-243	489	9414	82,82
Spagna	58852	6620-1478	6389	47311	80,39
Svezia	1440	234-80	194	1092	75,83
Svizzera	339	21-6	35	289	85,25
Turchia	1061	118-25	58	910	85,77
Australia	405	52-7	63	297	73,33
Media	77000	10923-218	7191	60,08	77,92

PILM = Prodotto interno lordo ai prezzi di mercato.

PINF = Prodotto interno netto al costo dei fattori

Fonte: OSCE.

La differenza tra il prodotto interno netto, quale *proxy* del prodotto netto disponibile ai cittadini prima delle imposte, e il PILM è notevole. Di conseguenza, nella maggior parte dei paesi, la quota di prodotto interno netto prelevata dallo stato tramite la tassazione è vi-

cina o superiore al 60%. Misurato in termini di PILM, tuttavia, in nessun paese il carico fiscale superava il 50% nel 1992. Viceversa, se il rapporto viene fatto rispetto al PINF, come aggregato dei redditi prodotti dai singoli membri del paese gravati dalle tasse in 12 dei 24 paesi (sviluppati) membri dell'OCSE, l'onere fiscale supera il 50%, mentre in 5 degli stessi supera il 60%. E in 10 si attesta tra il 55 e il 66%!

TABELLA 2

ENTRATE FISCALI TOTALI IN PERCENTUALE DEL PILM E DEL PINF (1992)

Paese	Pressione fiscale su PILM	$\frac{\text{PINF}}{\text{PILM}}$	Pressione fiscale su PINF
<i>Pressione alta</i>			
Svezia	50,0	75,83	65,93
Danimarca	49,3	77,16	63,89
Lussemburgo	48,4	73,74	65,63
Finlandia	47,0	71,21	66,00
Paesi Bassi	46,9	79,24	59,18
Norvegia	46,6	73,93	63,03
Belgio	45,4	81,08	55,99
Francia	43,6	74,52	58,50
Austria	43,5	74,64	58,28
Italia	42,4	78,85	53,77
	46,31	76,02	61,02
<i>Pressione media</i>			
Grecia	40,5	70,95	57,08
Germania	39,6	75,80	52,24
Irlanda	36,6	88,87	41,18
Canada	36,5	75,47	48,36
Nuova Zelanda	35,9	77,92	46,07
Spagna	35,8	75,83	47,20
Regno Unito	35,2	78,85	44,64
Islanda	33,4	69,10	48,33
Portogallo	33,0	82,82	39,80
Svizzera	32,0	85,25	37,53
	35,85	78,08	46,24
<i>Pressione bassa</i>			
USA	29,4	79,5	36,98
Giappone	29,4	77,10	38,13
Australia	28,5	73,33	38,86
Turchia	23,1	85,77	26,90
Media totale OCSE*	38,8	77,36	50,63
Media europea OCSE*	40,6	77,54	52,90
Media CEE*	41,4	78,14	53,25

* Semplice.

Fonte: OCSE.

I.4. Al fine di chiarire l'effettiva incidenza del carico fiscale sul reddito netto reale dei cittadini (o residenti) di un dato paese, dividiamo l'anno tra i giorni dedicati al pagamento dei tributi e quelli dedicati alla produzione per loro stessi e/o per la loro famiglia. Riportando in un diagramma il numero di mesi e giorni dell'anno nei quali i cittadini devono "lavorare per il fisco" anziché per loro stessi, si trova che per il cittadino medio di paesi nordici come Finlandia, Lussemburgo, Svezia, Danimarca e Norvegia il "giorno della liberazione dalle imposte" cade nella terza decade di agosto. Solo dopo tale epoca, dagli ultimi giorni di agosto sino a dicembre, il cittadino medio di questi paesi "lavora per se stesso". In un altro gruppo di sei paesi europei, che include, oltre all'Italia, Paesi Bassi, Austria, Francia, Grecia e Germania, il giorno della liberazione dalle imposte cade alla fine di luglio o all'inizio.

D'altro canto, coloro che sostengono che in Gran Bretagna, dopo la Thatcher, il livello della tassazione sia stato "eccessivamente" ridotto, a discapito delle spese per il benessere sociale e per altri servizi pubblici prioritari, dovrebbero considerare che, misurato in termini di PINF ottenuto dai cittadini del paese in questione, "il giorno di liberazione dalle imposte" cade nel mese di giugno.

I.5. Anche se il carico fiscale nazionale aggregato, che consiste in una media statistica, è un concetto diverso da quello dell'onere fiscale gravante direttamente o indirettamente (attraverso traslazione legale ed economica) sui singoli contribuenti appartenenti alle diverse classi di reddito, con diversa attività economica, diverse famiglie e differenti abitudini di consumo, rimane pur sempre vero che la pressione fiscale sul reddito reale prodotto dal contribuente "produttivo" rappresentativo non potrà non avere lo stesso valore della pressione fiscale nazionale misurata in termini di PINF.

Se, quindi, al singolo contribuente "produttivo" viene detto che, in media, la pressione fiscale nazionale correttamente misurata ammonta a più del 60% o a più del 50% del prodotto nazionale e non è compresa tra il 45% e il 50% (o, rispettivamente, tra il 40-45%) come si afferma ufficialmente, egli o ella sarà probabilmente più attento agli elementi rientranti nel proprio onere fiscale individuale, e avrà una cognizione migliore del costo reale dello stato. E, nella maggior parte dei paesi, a un cittadino comune che ha di fronte tali cifre potrebbe rivelarsi evidente che i tributi abbiano superato il limite superiore

compatibile con un buon funzionamento dell'economia di mercato e con la libertà di scelta.

TABELLA 3

ENTRATE FISCALI TOTALI IN PERCENTUALE DEL PRODOTTO INTERNO
NETTO AL COSTO DEI FATTORI (PINF)
(1992)

	Giorni dell'anno dedicati al pagamento delle imposte		Giorno di liberazione dalle imposte	
	in %	numero	giorno	mese
<i>Paesi con pressione fiscale molto alta (60% e oltre)</i>				
Finlandia	66,00	241	28	8
Svezia	65,93	240	27	8
Lussemburgo	65,63	240	27	8
Danimarca	63,89	234	21	8
Norvegia	63,03	230	17	8
<i>Paesi con pressione fiscale alta (50% e oltre)</i>				
Paesi Bassi	59,18	216	3	8
Francia	58,50	213	30	7
Austria	58,28	213	30	7
Grecia	57,08	208	25	7
Belgio	55,99	204	21	7
Italia	53,77	196	13	7
Germania	52,24	190	7	7
<i>Paesi con pressione fiscale medio-alta (40% e oltre)</i>				
Canada	48,36	177	25	6
Islanda	48,33	176	24	6
Spagna	47,20	172	22	6
Nuova Zelanda	46,07	168	18	6
Regno Unito	44,64	163	13	6
Irlanda	41,18	150	31	5
<i>Paesi con pressione fiscale media (30% e oltre)</i>				
Portogallo	39,80	145	24	5
Australia	38,86	142	21	5
Giappone	38,13	139	18	5
Svizzera	37,53	137	16	5
USA	36,98	135	14	5
<i>Paesi con pressione fiscale bassa (inferiore al 30%)</i>				
Turchia	26,90	98	7	4

N.B. L'anno è stato considerato di 365 giorni nonostante il 1992 sia stato bisestile.

I.6. Chi – trovandosi di fronte a tale evidenza – sarà in grado di considerare un male il thatcherismo o imprudenti i suggerimenti delle politiche economiche “alla Laffer” orientate alla riduzione delle imposte al fine di ottenere maggiore crescita e occupazione? La possibile relazione esistente tra la modestia della nuova offerta di lavoro europea (e gli altrettanto modesti livelli occupazionali) e l’alto livello del carico fiscale richiede una maggiore attenzione. La curva di Laffer può essere criticata come “ingenua” dai teorici del “big government”, ma l’Europa, con il proprio onere fiscale eccedente il 50% e a volte il 60% del prodotto netto, sta sperimentando sia un pigro andamento del tasso di crescita sia una minore incidenza del fattore lavoro sul tasso di crescita dato rispetto ai paesi industrializzati quali il Giappone, gli USA² e i nuovi paesi asiatici.

Esula tuttavia dallo scopo del presente lavoro l’analisi della relazione esistente tra la pressione fiscale aggregata e le sue componenti misurate rispetto al PINF e la crescita del prodotto medesimo e quella dell’occupazione.³

I.7. Rimane da considerare un’ulteriore questione: quella della crescente protesta dei contribuenti in molti paesi. Se, sotto l’effetto dell’illusione fiscale, essa può essere bollata come una forma nuova di egoismo, con una corretta valutazione dei dati è difficile negare che essa sgorgi dall’asprezza del gravame.

Preso atto dell’effettivo costo del governo e della spesa pubblica, i contribuenti-votanti sono in grado di giudicare meglio se essa sia giustificata e di stabilire se una sua diminuzione vada preferita, considerando il vero rapporto tra i benefici marginali e i costi fiscali. E ciò sia in termini di rendimenti economici sia in termini di spazio per la possibilità individuale di scelta in confronto agli spazi dell’azione collettiva. Anche l’estensione dello stato, infatti, propriamente stimata in termini di PINF, ossia in termini di ciò che l’economia di mercato del paese produce, appare eccezionalmente ampia. Mentre la media sem-

² Si veda ad esempio Competitiveness Advisory Group (1995).

³ Un’approssimazione, ovviamente, può essere desunta dagli studi sulla relazione negativa esistente tra la “dimensione dello stato” e la crescita economica. Si veda Landau (1983), Marlow (1986), Scully (1989), Peden e Bradley (1988) *contra* Ram (1986).

Sul fatto che l’onere fiscale sia negativamente correlato alla crescita tranne quando un suo aumento venga impiegato per ridurre il debito e il deficit finanziario pubblico, si veda Martin e Fardmanesh (1990).

plice fra i paesi OCSE, stimata in termini di PILM, è (nel 1992) pari al 45,20% del reddito nazionale, essa balza al 58,75% se valutata in termini di PINF o valore aggregato prodotto.

TABELLA 4

DIMENSIONE DELLA SPESA PUBBLICA IN PERCENTUALE
(1992)

Paesi	del PILM	del PINF
USA	35,10	44,15
Giappone	32,20	41,76
Germania	49,00	64,60
Francia	52,10	70,21
Italia	53,60	67,97
Regno Unito	43,30	57,03
Canada	49,90	66,12
Media semplice	45,20	58,75
Austria	50,50	66,99
Belgio	57,50	70,91
Danimarca	60,70	78,66
Finlandia	58,30	81,87
Grecia	50,60	71,41
Irlanda	43,70	49,17
Paesi Bassi	55,20	66,66
Norvegia	57,40	78,66
Portogallo	52,20	63,02
Spagna	44,60	55,47
Svezia	67,20	88,62
Australia	37,60	51,27

Fonte: OCSE.

In un gruppo di 4 paesi nordici europei – Svezia, Finlandia, Norvegia, Danimarca – caratterizzati da un imponente *welfare state*, la dimensione dello stato rapportata al prodotto nazionale aggregato oscilla tra il 90% circa e l'80% circa!

In un secondo gruppo formato da paesi dell'Europa continentale altamente burocratizzati, la dimensione dello stato oscilla tra il 71 e il 63%.

In paesi come la Gran Bretagna, dopo lo sconvolgimento thatcheriano, la dimensione del governo è ancora vicina al 60% del prodotto nazionale (57% nel 1992). Solo nei due paesi con maggiore sviluppo industriale, Stati Uniti e Giappone, si trova sotto al 45%.

TABELLA 5

DIMENSIONE DELLO STATO NEI VARI PAESI OCSE
(% PINF)

<i>Paesi con alto welfare</i>	
Svezia	88,62
Finlandia	81,87
Danimarca	78,66
Norvegia	78,06
<i>Paesi altamente burocratizzati</i>	
Grecia	71,41
Belgio	70,91
Francia	70,21
Italia	67,97
Austria	67,99
Paesi Bassi	66,96
Germania	64,60
Portogallo	63,02
<i>Paesi mediamente burocratizzati</i>	
Regno Unito	57,03
Spagna	55,47
Australia	51,27
<i>Paesi con governo al di sotto del 50%</i>	
USA	44,15
Giappone	41,76

Fonte: OCSE.

Parte II

II.1. Il PILM, o più brevemente Pil, è una nozione contabile artificiosa, che gonfia il benessere individuale e aggregato. Gran parte di questa gonfiatura è dovuta ai "keynesiani" (come distinti da Keynes). Prima della "rivoluzione keynesiana" il concetto teorico dominante di reddito nazionale⁴ era di "dividendo nazionale": l'entrata netta prodotta dalla nazione da dividere tra i suoi membri. Pigou nella sua *Economia del benessere* (1920-1932) sulla scia di Marshall (1920) definisce quale dividendo nazionale «l'aggregato netto⁵ di prodotti, materiali o immateriali, inclusi i servizi di ogni tipo [...]. Questo è il reddito reale netto annuale ovvero l'entrata del paese ovvero il dividendo nazionale». ⁶ Secondo tale impostazione, al fine di stimare il prodotto e il livello di benessere economico di una nazione (e di conseguenza la sua "capacità contributiva"), non si deve considerare l'aggregato al lordo del consumo di capitale bensì al netto: ossia depurato dell'ammontare necessario per "mantenere intatto il capitale". ⁷ Con l'espressione "prodotti compresi i servizi di ogni tipo" Pigou intendeva solo quelli economici, quelli cioè acquistati dai consumatori privati o fruiti gratuitamente dai medesimi ma aventi una *controparte*⁸ di mercato.⁹

⁴ È sbagliato affermare, come fecero i Ruggles (1949 e 1956), che la contabilità nazionale nacque in seguito alla rivoluzione keynesiana; è vero che la stessa trasse la propria sistemazione scientifica "organica" con la macroeconomia keynesiana, che la introdusse nella tendenza pro-inflattiva post-bellica. Sfortunatamente il keynesianesimo, con la sua inosservanza del principio degli "alberi della foresta", prese piede nella contabilità nazionale come nella macroeconomia.

⁵ Il corsivo è proprio del testo di Marshall, citato da Pigou. Si veda Marshall (1920, libro IV, C. III, § 10).

⁶ Pigou (1932, parte prima, C. III, § 4).

⁷ Questa espressione, che divenne famosa nel dibattito teorico degli anni '30, si deve a Marshall (1920). Si veda libro I, C. III, § 10.

⁸ Il corsivo, qui, è mio.

⁹ Qui Pigou attinse da Sir J. Stamp (1920) e da Bowley e Stamp (1927). Nel caso di servizi personali "finali", Stamp tende a includere alcuni di essi nel reddito nazionale, anche se altri autori argomentavano che costituissero una duplicazione, come nel caso di quelli resi dallo stato. Questi sono inclusi da Stamp nella classe di beni economici solo se si può fare altrettanto per quelli resi dal settore privato, come ad esempio i servizi offerti dai medici. Quest'ultimo punto è chiarito in Stamp (1934). Un altro tema in cui Pigou si rifà a Stamp è quello della riconciliazione della contabilità nazionale sul lato del prodotto e sul lato del reddito. In linea con Smart (1899, C. III), il reddito nazionale consiste nei pagamenti dati ai e ricevuti dai membri delle diverse classi durante l'anno in questione. Questo, ovviamente, non era altro che il concetto di reddito al costo dei fattori. Deve essere segnalato che Stamp includeva esplicitamente in questo totale tutti i pagamenti ai dipendenti pubblici. Pigou, seguendo

II.2. Le idee dei padri americani sulla contabilità nazionale – Kutznets (1934a, 1934b, 1936, 1937a, 1937b, 1937c, 1951), Copeland (1937) e Warburton (1934 e 1937) – erano anch'esse molto lontane dal prodotto interno lordo. Kutznets (1934a) così definisce il reddito nazionale:

«se tutte le merci prodotte e tutti i servizi “diretti” resi durante l'anno vengono fra loro sommati al loro valore di mercato e dal totale sottraiamo il valore dei fattori produttivi nazionali impiegati (sia materie prime sia investimenti di capitale) per ottenere quel totale, l'eccedenza costituisce il prodotto netto annuale dell'economia».

È, chiaramente, il concetto di valore aggiunto netto nazionale. Da notare che includendo nel reddito nazionale esclusivamente i “beni e servizi diretti” Kutznets esclude dall'aggregato i servizi del governo che non sono specificamente diretti ai consumatori finali.

Due punti richiedono di essere sottolineati in questa formulazione.¹⁰ Innanzitutto, egli identifica il prodotto nazionale con lo sforzo produttivo individuale

«il reddito nazionale prodotto può essere definito brevemente come quella parte del prodotto finale dell'economia che risulta dall'opera dei singoli individui che costituiscono la nazione».

Inoltre, come osserva Warburton (1937, p. 73),

«la [...] ragione più importante per adottare la stima diretta del valore dei vari prodotti finali è che, così, si dà rilievo agli elementi fondamentali del sistema economico. Lo scopo di base di ogni attività economica è di fornire beni e servizi volti al soddisfacimento dei bisogni umani e il principale fine pubblico del governo è di fornire alla collettività i beni e servizi desiderati».

In altre parole, anche dal lato della domanda, la discriminante deve essere il benessere degli individui.

Marshall, aggiunge all'aggregato del prodotto interno netto i redditi provenienti dall'estero, per giungere al dividendo nazionale, ma traslascia i servizi pubblici senza equivalenza di mercato e i redditi pagati all'estero.

¹⁰ In esso egli in effetti riassume i punti di vista dei ricercatori del National Bureau of Economic Research (del quale era il direttore) e dei funzionari del Dipartimento del commercio statunitense.

II.3. Tale approccio individualistico microeconomico non poteva non considerare come principio cardine il prodotto *netto*

«Il reddito nazionale prodotto può essere brevemente definito come il valore di tutti i beni e servizi prodotti meno il valore della ricchezza consumata nella produzione».¹¹

A difesa dell'adozione del prodotto *lordo* in luogo del *netto*, avrebbe potuto essere portata la difficoltà di assegnare significato contabile alla nozione di "mantenimento intatto del capitale", che – sul lato contabile della domanda – si riconduce alla differenza tra reddito lordo e netto, nella concezione¹² pigouviana. Ma per risolvere il problema di detrarre dal prodotto lordo il consumo di capitale, ci si potrebbe pur sempre affidare alla prassi seguita dagli operatori economici, adottando le correzioni conseguentemente richieste.¹³

II.4. Il prodotto *lordo* diviene il re della contabilità nazionale con l'adozione – per le sue basi – dei concetti keynesiani e con la nuova teoria di pianificazione macroeconomica à la Tinbergen. Nel libro sulla contabilità nazionale e sul reddito nazionale dei Ruggles (1949 e 1956) che ebbe larga influenza negli anni '50 e '60 la *raison d'être* della contabilità nazionale si allontana dalla valutazione del prodotto e del

¹¹ Si veda Kutznets (1937a).

¹² Un'autorità della contabilità nazionale statunitense, Copeland (1937, p. 160), in analogia con il concetto di reddito netto d'impresa, definiva il reddito nazionale netto come "uguale al valore dei beni e servizi consumati durante l'anno più la ricchezza esistente alla fine dell'anno meno quella esistente all'inizio dell'anno". Tale concetto può difficilmente tradursi in stime attendibili nella contabilità nazionale a causa del complesso problema di stima dei cambiamenti nel valore dei beni capitali non registrati nei conti d'impresa né nei portafogli di investimenti delle famiglie. Mentre l'entità del capitale circolante viene stimata ogni anno, non vi è motivo alcuno per un'impresa di ridefinire ogni anno il valore del proprio capitale fisso e normalmente questa non è la pratica contabile seguita. E ovviamente non vi è una valutazione annuale del valore degli alloggi privati dato che le stime fiscali delle proprietà immobiliari non vengono riviste ogni anno. Friedman (1937), tuttavia, propose una soluzione intelligente sostituendo tale sofisticata e soggettiva nozione con quella di deprezzamento come consumo di capitale fisso più l'eventuale consumo (fisico) di capitale circolante. L'obsolescenza non veniva considerata, in quanto non è un consumo fisico di capitale; e lo stesso valeva per i prodotti finiti invenduti anche qualora gli stessi non avessero più un valore di mercato.

¹³ Warburton, che per primo aveva introdotto la nozione di prodotto nazionale lordo (Warburton 1934), pur avendo a mente la difficoltà di stima della riduzione di valore e dell'ammortamento dei capitali, non li considerava ostacoli insuperabili e mantenne, quale concetto dominante di reddito nazionale, quello di prodotto netto (Warburton 1937).

benessere individuale, perché emerge in primo piano la necessità di conoscere l'ammontare di risorse disponibili per raggiungere la piena occupazione.

«Il sistema bancario si rese conto che solo in relazione a informazioni di questa natura si sarebbe potuto impiegare utilmente il controllo del credito al fine di mantenere un andamento bilanciato dell'economia» (Ruggles e Ruggles 1956, p. 8).

La contabilità nazionale – osservano i Ruggles con approvazione – è stata adottata da un crescente numero di paesi nel periodo post-bellico al fine di permettere al proprio governo di essere in grado di eseguire la nuova pianificazione macroeconomica.

«Le misure come il piano Marshall, rivolte a favorire processi di riaggiustamento delle economie, possono avere significato solo in rapporto alle grandezze macroeconomiche rilevanti nei diversi paesi. Il processo di aggiustamento adeguato per un singolo va definito in termini di piena utilizzazione della sua capacità, di andamenti del commercio estero possibili e di una sostenibile e stabile allocazione della produzione tra investimento e consumo» (*ibid.*).

La domanda aggregata è la determinante principale dell'investimento, e il livello di questo, che interagisce con la spesa per il consumo, genera la domanda finale aggregata da cui dipenderà il livello della produzione e dell'occupazione al pari dei possibili *gaps* inflazionistici o deflazionistici. In questo tipo di formulazione, i valori microeconomici vengono trascurati poiché ci si concentra sugli effetti macroeconomici.¹⁴ In questi esercizi, il fulcro lo si rinviene nell'investimento lordo e nel prodotto lordo aggregato, sia perché essi sono più facili da prevedere sia soprattutto perché sono i valori lordi che rilevano per valutare gli effetti sulla spesa aggregata e sul livello dell'occupazione.¹⁵

¹⁴ I capitoli dal 13 al 17 in Ruggles and Ruggles (1956) sono interamente dedicati alle analisi macroeconomiche standard keynesiane del reddito e dell'equilibrio della piena occupazione e ai relativi suggerimenti standard della politica economica.

¹⁵ Non ci si stupisce che nei capitoli 4 e 5 in Ruggles and Ruggles (1956), dove si presentano i "conti della produzione" dell'economia e il sistema della contabilità del reddito nazionale e nell'Appendice, cap. 2, "Calcoli per specifiche unità produttive", il reddito netto al costo dei fattori venga tralasciato.

È da notare, tuttavia, che tale procedura, benché comune fra i keynesiani, non era sostenuta dal Keynes della *Teoria Generale* (1936). Qui infatti (p. 29) egli pone

II.5. I Ruggles erano in completo accordo con la prassi statunitense che aveva finito con il prevalere durante il periodo bellico (Gilbert e Jaszi 1944).¹⁶ Politici e burocrati vennero gradualmente sospinti ad aumentare il prodotto nazionale per ragioni di prestigio e potere di varia specie. I Ruggles, infatti, ci informano candidamente che le statistiche statunitensi del prodotto nazionale basate sugli investimenti lordi anziché netti furono elaborate e presentate dal Dipartimento del commercio «immediatamente dopo Pearl Harbour» (Ruggles e Ruggles 1956, p. 114). A quel tempo appariva chiaramente necessario esibire la massima rappresentazione del potere economico americano per ragioni di propaganda strategica.

Per simili ragioni il Pil ai prezzi di mercato comprendente tutta la spesa pubblica per beni e servizi più i tributi indiretti spodestò il prodotto nazionale al costo dei fattori, al netto dei beni intermedi del governo e/o dei tributi indiretti. La battaglia su quest'ultimo punto fu peraltro più difficoltosa e lunga, in parte a causa di Keynes (1940) che costituiva in tal campo un ostacolo sostanziale. Ma la vittoria fu completa. Vediamo come vi si arrivò.

II.6. Pigou – nella contabilità dal lato del reddito riconciliata con le stime dal lato del prodotto – sommava ai redditi ottenuti da beni e servizi i tributi indiretti (imposte sul consumo e tributi doganali) incidenti sui consumatori, per la parte che poteva essere trasferita in avan-

l'accento sul concetto di reddito nazionale al netto dei «costi d'uso», riguardanti il consumo di capitale nella produzione. Ciò perché la componente dell'investimento nella domanda aggregata è determinata dal «profitto dell'imprenditore quale eccedenza del valore del proprio prodotto venduto durante il periodo sui «costi primi» (p. 53). E il costo primo è «la somma dei costi dei fattori F e dei costi dell'uso U». I costi dell'uso di Keynes sono minori dei costi d'ammortamento pieni, poiché questi ultimi includono anche i «costi supplementari» necessari «per tener conto della [...] perdita di valore determinata dall'obsolescenza o dal mero trascorrere del tempo». Nell'ambito delle determinanti della domanda effettiva, Keynes considera i profitti degli imprenditori al netto dei costi d'uso mentre considera l'ammontare della domanda effettiva al lordo degli stessi (Keynes 1940, p. 68).

¹⁶ Nell'Appendice al capitolo 5 i Ruggles (1956) confrontano i conti pubblici ufficiali degli USA basati sul Pil ai prezzi di mercato con il sistema UN di contabilità nazionale, nel quale dopo le componenti del Pil si considerano quelle del reddito nazionale in termini di prodotto interno netto al costo dei fattori. Tale concetto viene abbandonato rapidamente, con una curiosa argomentazione dei burocrati del Dipartimento del commercio statunitense: gli uomini d'affari normalmente includono nel deprezzamento da obsolescenza quello dovuto al progresso tecnologico e ciò è sbagliato: il progresso «dovrebbe produrre l'effetto di ridurre e non di incrementare l'entità del consumo di capitale».

ti, così da arrivare a un aumento nel livello dei prezzi¹⁷ che avrebbe comportato una riduzione del reddito reale. Il valore reale dei beni prodotti nel mercato – egli, peraltro, rilevava – rimarrebbe al livello esistente prima della tassazione incidente sul consumo, posto che la percentuale di incremento dei prezzi dovuta alle imposte fosse esattamente compensata dalla percentuale di aumento del deflatore.¹⁸ Pigou, tuttavia, come notato, escludeva dal reddito nazionale tutti i beni e i servizi pubblici non aventi una controparte sul mercato. Al contrario, una corrente di pensiero originatasi nella scuola tedesca del XIX secolo dello “Staatssozialismus” (Socialismo di stato) e “Kathedersozialismus” (Socialismo della cattedra) considerava ovvio includere ogni spesa pubblica in beni e servizi (e anche i trasferimenti pubblici) nel prodotto nazionale, poiché i singoli individui e le imprese private non sono gli unici soggetti dell’attività economica finale: lo stato, le autorità locali e tutte le altre “entità pubbliche legali” devono essere inserite nell’elenco in quanto “soggetti reali con bisogni propri”. Per questi enti si doveva quindi distinguere tra il prodotto netto della nazione (*rein Volksertrag*) e il reddito netto nazionale (*rein Volkseinkommen*), il primo comprendente il prodotto di ogni soggetto inclusi gli organi pubblici, il secondo solo quella parte che va a finire nelle mani dei privati.¹⁹

¹⁷ Il punto era particolarmente rilevante nel contesto inglese in quanto l’autore considerava tributi indiretti speciali e non generali, che non erano conosciuti a quei tempi nel Regno Unito, sicché l’ipotesi di traslazione in avanti era particolarmente plausibile.

¹⁸ Offriamo un’interpretazione del punto di vista di Pigou con la seguente formulazione:

$$NNY = YH + YB + FI^*(YGSM + YGNIM) = C + NIH + NIB + GSM + GNIM \quad (1)$$

dove NNY = reddito nazionale netto; $YH + YB$ = introiti netti (prima della tassazione diretta) delle famiglie (H) per i fattori propri più i redditi ottenuti dalle imprese (B), entrambi derivanti dalla fornitura sul mercato di prodotti finali a famiglie e imprese; FI^* = tributi indiretti traslati in avanti con un aumento dei prezzi; $YGSM + YGNIM$ = redditi (prima della tassazione diretta) ottenuti da famiglie (H) o dalle imprese (B) attraverso i servizi dello stato (primo addendo) e gli investimenti netti dello stato (secondo addendo) aventi una controparte di mercato (difesa, polizia, giustizia, strade e altri sono esclusi); $C + NIH$ = consumo e investimenti netti delle famiglie; NIB = investimento netto delle imprese; $GSM + GNIM$ = fornitura di servizi pubblici finali e investimenti netti aventi una controparte di mercato effettuati dallo stato per le famiglie e le imprese.

¹⁹ Si veda l’esposizione di Mithoff e Schonberg (1898) nella monografia (tedesca) sulla “distribuzione socio-economica” nello *Handbuch der Volkswirtschaft* curato da G. Schonberg, che è fortemente influenzato da *Das Kapital* di Rodbertus, e *Grundlegung der politischen Ökonomie* di R.E. Wagner (1892). Questi autori furono due dei

II.7. Negli USA era stata adottata una linea simile, se non identica, a quella di Pigou. Considerando la contabilità del reddito nazionale dal lato del prodotto, Kutznets includeva nel prodotto nazionale tutti gli introiti dei singoli e delle imprese (come i profitti non distribuiti) generati dalle relative attività produttive, al netto dei tributi diretti (chiamiamoli FDM e FDB) e indiretti più i servizi finali resi dal governo assunti come equivalenti ai tributi diretti pagati dai singoli. I tributi sulle imprese, sia diretti (FDB) che indiretti (FI) avrebbero dovuto essere considerati come costi dei beni intermedi forniti dal governo, dunque non dovevano figurare nel prodotto nazionale.

Per Simon Kutznets (1933 e 1951) il modo corretto di valutare il prodotto del governo infatti era il seguente:

«il flusso di servizi resi agli individui dall'economia è un flusso di beni economici prodotti che sono resi possibili dalle condizioni di pace interna, sicurezza esterna e protezione legale di diritti specifici; e non si possono includere tali condizioni nei servizi resi. Se ha un senso parlare della salvaguardia della vita e di ciò che vi ruota attorno come di servizio reso agli individui – si tratta di condizioni che devono preesistere alla fornitura dei servizi dell'economia, non di servizio in sé».²⁰

La procedura allora adottata per la valutazione del settore governativo dal National Bureau of Economic Research (NBER) e dal Dipartimento del commercio seguì fundamentalmente la metodologia di Kutznets sopra illustrata. I trasferimenti alle imprese vennero tuttavia inclusi nel prodotto nazionale assumendo che fossero trasferiti in avanti sotto forma di più bassi prezzi di mercato. I tributi sulle imprese e quelli indiretti – come per Kutznets – erano invece esclusi dal prodotto privato. Data l'assunzione secondo cui i servizi finali dello

principali esponenti dello "Staatssozialismus" e del successivo "Kathedersozialismus". Secondo Rodbertus la distribuzione delle entrate dei fattori della produzione non si esaurisce nel momento in cui una parte del reddito prodotto collettivamente viene fruita dai singoli individualmente, in quanto consiste anche dei consumi delle loro comunità legali come consumatori finali, che sono entità collettive autonome.

²⁰ Nei nostri simboli del testo della nota 18:

$$NNY = (YH - FDM) + (YB - FDB) + YGSM + YGNI \quad (2)$$

dove *YGSM* e *YGNI* differiscono da quelli di Pigou, poiché il criterio discriminatorio non è se gli stessi abbiano una controparte di mercato ma se siano goduti dalle famiglie come *servizi finali*. La spesa pubblica d'investimento di qualsiasi tipo (*YGNI*), comunque, doveva essere inclusa nell'output finale poiché misurava «cambiamenti negli interi stock di capitale sotto gli auspici nazionali».

stato avrebbero dovuto essere inclusi nel prodotto nazionale solo se dotati di una plausibile contropartita dal lato del reddito, i tributi sul reddito delle persone fisiche erano inclusi dal lato del reddito non come componenti del prodotto individuale al costo dei fattori (la cui corretta valutazione era, secondo questa formulazione, quella al netto dei tributi) ma come prezzo fiscale della spesa pubblica finale goduta dai singoli, che *solo in tal modo* veniva a far parte del prodotto nazionale.

Alla fine degli anni '30 tuttavia le autorità USA adottarono una procedura più ampia, che considerava quale valore reale del prodotto dei singoli i loro introiti *prima delle imposte personali sul reddito*. In tal modo la spesa pubblica finale corrente doveva essere aggiunta al prodotto del settore privato, insieme alla spesa pubblica di capitale non finanziata con deficit pubblico.²¹

Poco dopo anche i trasferimenti dal governo ai singoli vennero inclusi nel totale del prodotto nazionale.

Nel frattempo Colm (1937) proponeva la metodologia tedesca consistente nell'includere nel prodotto nazionale tutta la spesa pubblica finale comprendente anche tutta la spesa di capitale *più tutti i tributi indiretti*.²²

Egli a quest'ultimo riguardo ammetteva che:

«due soluzioni pratiche sembrano possibili: escludere tali tributi ottenendo in tal modo una sottovalutazione, se l'aumento dei prezzi risultante dai medesimi è eliminato tramite il deflatore dei prezzi; oppure sommare le imposte indirette al reddito reale e giungere dunque a una sovrastima, se una parte delle medesime risultava già esistente nell'anno base al quale l'indice dei prezzi è riferito o se tali imposte esi-

²¹ Usando i nostri simboli, il reddito nazionale divenne:

$$NNY = YH + (YB - FDB + TB) + YGSM + YGNI^* \quad (3)$$

dove *TB* sono i trasferimenti alle imprese e *YGNI** è il reddito conseguito dalle imprese e dai dipendenti pubblici nella produzione di beni pubblici di capitale, non finanziati tramite il deficit pubblico.

²² Guardando al lato dei "beni e servizi" dei conti, il concetto tedesco di prodotto nazionale netto era come di seguito (Colm 1950):

$$NY = CH + NIH + NIB + CG + IG + YGS \quad (4)$$

dove *NY* è il reddito nazionale al netto degli ammortamenti del settore delle imprese, *CG* e *IG* includono sia l'acquisto del governo di beni correnti che di beni capitali dal settore privato e *YGS* sono i pagamenti di stipendi e pensioni agli impiegati pubblici, utilizzati nella fornitura di beni di consumo e rispettivamente nella fornitura di capitali di qualsivoglia tipo.

stono anche nei paesi il cui livello dei prezzi è usato come base per le comparazioni internazionali».

Colm favoriva la seconda soluzione, argomentando che:

«tutti i prezzi nominali vengono percepiti quale rappresentazione di una certa quantità di beni e servizi. Se noi sentissimo che il reddito nazionale degli Stati Uniti nel 1929 ammontava a 83 bilioni di dollari, penseremmo al potere d'acquisto del dollaro in quell'anno anche se nessun indice di variazione dei prezzi venisse applicato. E il potere d'acquisto del dollaro è inteso come la quantità di beni e servizi che può essere acquistata sul mercato in quell'anno con un dato numero di dollari».

In altre parole egli propugnava tale soluzione ammettendo che era nominalistica e sostenendola con un ragionamento tautologico. Appare chiaro che la contabilità nazionale inflazionava le produzioni nazionali in una sorta di competizione tra nazioni in potenziale conflitto, al fine di dimostrare il potere economico superiore.

II.8. L'economista australiano Clark, sotto l'influenza della *Teoria Generale* keynesiana, nel 1937 per misurare l'intero potenziale economico del Regno Unito elaborò una misura del prodotto nazionale britannico comprendente i *tributi indiretti* ma anche tutti gli investimenti *lordi* e le spese *di manutenzione del capitale esistente* (Clark 1937a, 1937b e 1938). Keynes (1940) legittimò solo parzialmente²³ tale formulazione, e nel quadro di una valutazione del *potenziale bellico* della nazione, non di una ordinaria stima del prodotto nazionale, come misura di benessere. Egli (si veda la parte II) criticava l'inclusione nel prodotto nazionale dei tributi indiretti perché questi davano una falsa stima dell'ammontare delle risorse fisiche realmente prodotte. I keynesiani, chiaramente, in questo caso (come del resto in altri, Steve 1997) furono più "inflattivi" di Keynes.

Ma poteva la contabilità nazionale statunitense restare dietro quelle tedesca e britannica? Così "dopo Pearl Harbour" il Dipartimen-

²³ Keynes (1940), mentre approvava l'inclusione degli ammortamenti nella misura del potenziale complessivo di investimento, criticava l'inclusione dei costi di manutenzione del capitale in quanto necessari per tenere in attività il capitale. Sul fatto che Keynes fosse molto prudente nell'autorizzare l'espansione della domanda globale, anche in presenza di un'elevata disoccupazione, quando vi fossero delle rigidità che potevano generare inflazione, si veda Steve (1997, pp. 36 e 545-46).

to del commercio degli USA, con l'*expertise* di Gilbert e altri giovani economisti, introdusse la nozione di prodotto lordo comprendente i tributi indiretti in luogo del reddito nazionale al netto degli ammortamenti e dei tributi indiretti. La ragione di tale cambiamento fu parzialmente data da Gilbert e Jaszi (1944), con esplicito riferimento all'economia bellica:

«A quanto ammontava il potenziale bellico nell'economia americana? [...] L'America sta andando verso una situazione inflattiva e, se così fosse, di quali dimensioni? [...] Quando, in collegamento con il programma bellico, ad esempio, doveva essere determinato quale volume di risorse potesse essere liberato per la produzione bellica tramite la diminuzione della formazione di capitale privato, era la formazione del capitale lordo che rilevava».

Tutti gli acquisti dello Stato dovrebbero essere inclusi, sul lato della domanda, nel Pil al fine di stimare se il pieno impiego delle risorse – in tale circostanza – abbia o meno avuto luogo. Del pari, andrebbe inclusa la spesa per trasferimenti di parte corrente, pensioni e salari pubblici, aventi relazione allo sforzo bellico.

«In breve, le statistiche sul prodotto nazionale lordo e sul reddito nazionale sono stime dei vari beni e servizi prodotti, dei redditi generati e delle disponibilità dei medesimi da parte dei vari utenti, come è essenziale nell'analisi economica di problemi di questo tipo».

Tutto ciò aveva a che fare con la logica economica dell'economia di guerra, non con la propaganda sul potenziale economico. Ma perché mai i tributi indiretti sono parte del potenziale bellico? Essi avrebbero dovuto essere inclusi nel prodotto lordo reale considerato dal lato dell'offerta? La nuova, curiosa affermazione che il percepimento di tali tributi da parte del governo poteva essere considerato come la misura di una porzione del prodotto *al costo dei fattori* era palesemente spiegabile solo nei termini dell'esigenza di mostrare i muscoli dell'economia nella loro massima dimensione possibile.

«Il governo in sé, in altre parole, può essere definito come fattore percettore del reddito prodotto dalle imprese [corsivo aggiunto]. Chiaramente l'ammontare ricevuto in tal modo va sommato al resto del reddito nazionale se si vuole arrivare a un totale atto a misurare il valore ai prezzi di mercato di tutto il prodotto finale».

In linea con tale teoria il prodotto nazionale al prezzo di mercato è nient'altro che un'altra versione – quella vera – del prodotto nazionale al costo dei fattori! Ovviamente, sommando i tributi indiretti, il prodotto appariva maggiore, in dollari, tanto più quanto aumentavano i medesimi, e questa era considerata una buona cosa in periodo di guerra. Le imposte indirette avevano, così, il ruolo che svolgono gli esercizi in palestra con l'aiuto di estrogeni, per gonfiare i muscoli di un personaggio che partecipa a esibizioni di culturismo.

II.9. Simon Kutznets (1951) nel periodo post-bellico criticò fortemente la nuova pratica di includere *sia* i tributi indiretti *sia* i beni pubblici “non finali” nel prodotto nazionale. Invero, egli era disposto a includere la tassazione indiretta, ma insisteva sull'esclusione della spesa pubblica non finale. Studiosi come Edey e Peacock (1954) convennero con tale formulazione. Nel frattempo, tuttavia, Colm (1950) aveva adottato la soluzione onnicomprensiva per la spesa pubblica, al fine di evitare un pregiudizio contro settori della spesa pubblica non rilevanti nella formazione del Pil. Solo i pagamenti derivanti dai trasferimenti dovevano essere esclusi dal prodotto nazionale. In effetti egli era preoccupato del pregiudizio che la spesa pubblica per la difesa, la spesa per l'istruzione o i servizi intermedi utilizzati dai produttori potessero essere considerati una perdita sociale.²⁴

Al fine di giustificare la nuova versione onnicomprensiva di prodotto interno lordo, i Ruggles (1949 e 1956) usarono l'argomentazione degna di Pangloss che «i votanti sono unicamente disposti a versare un ammontare di imposte uguale a quello che essi considerano essere il valore dei servizi dello stato». Il che ovviamente – a parte il candore della tesi sull'eguaglianza di fatto fra servizi pubblici ottenuti e tributi pagati – non risponde alla domanda se includere nel prodotto nazionale i servizi pubblici intermedi *sia* o *non* *sia* una duplicazione nei conti. Tali beni intermedi possono essere di vitale aiuto nel-

²⁴ Colm (1950) scrive: «Se l'autorità legislativa decide di assegnare una certa somma per la fornitura di un servizio, tale attività sarà allora considerata come parte del prodotto sociale. Ciò vale per un programma di difesa così come per uno di costruzione stradale o all'estensione dei servizi dell'istruzione. L'esclusione dal prodotto nazionale della spesa per la difesa può essere giustificata solo se il fine non consiste nella misurazione di tutta l'offerta fatta da e per un gruppo sociale (prodotto sociale) ma solo dell'offerta eseguita per il diretto beneficio del singolo e che si riflette nel di lui tenore di vita».

l'ottenere il prodotto privato, ma ciò non implica che l'includerne il valore nel prodotto nazionale assieme al valore del prodotto privato con essi ottenuto non possa essere una duplicazione analoga a quella consistente nel sommare il salario dei fornai al valore aggiunto del pane. Contro il valore al costo dei fattori essi affermarono che «i costi dei fattori non sono realmente un metodo indipendente di valutazione», ma «un aggiustamento dei valori di mercato finalizzato a mostrare la parte di essi ricevuta dai fattori», così da far supporre che senza le imposte indirette i fattori della produzione avrebbero ricevuto un reddito tanto maggiore. Che le imposte indirette debbano trasferirsi tutte indietro, sui compensi ai fattori, è chiaramente una tesi di comodo.

La macroeconomia keynesiana – come abbiamo visto – offriva un avallo migliore per questa tesi rispetto alla teoria del valore, con la sua enfasi sulla domanda aggregata, spostando l'accento sul lato della domanda. L'investimento lordo e i beni di consumo al prezzo di mercato sono componenti della domanda aggregata e generano un moltiplicatore. Le imposte lo decurtano solo in parte. È vero che al fine di accertare se vi sia o meno un equilibrio tra la domanda aggregata e l'offerta disponibile si possono anche considerare i redditi al costo dei fattori e i prodotti ai prezzi al netto dei tributi indiretti come lo stesso Keynes (1940) fece, anziché i redditi al lordo di tali tributi e i prodotti al prezzo di mercato. La seconda via è però più adatta per misurare il moltiplicatore, oltretutto aumentare il Pil nelle comparazioni internazionali.

II.10. Forte e Buchanan (1961) obiettarono che il Pil è una mistura macroeconomica illogica di due diverse valutazioni di mercato: quella dal lato dell'*offerta*, nella quale il reddito nazionale stimato come fenomeno di mercato va valutato al prezzo dei *fattori* ricevuti realmente dalle famiglie e dalle imprese prestanti la propria opera sia nel settore pubblico che nel privato; e quella dal lato della *domanda*, nella quale il reddito nazionale stimato come fatto di mercato consiste negli acquisti di beni e servizi di mercato. Ciascuno dei due punti di vista testé illustrati può essere alternativamente adottato per conformarsi ai valori economici reali come stimati dai soggetti che li producono o li acquistano: il primo quale indice rozzo del prodotto che i membri del paese sono in grado di produrre e producono come fattori produttivi, al dato livello di occupazione, ai dati prezzi dei fattori; il secondo come

indicatore globale dei beni e servizi diversi dai fattori produttivi realmente venduti e valutati sul mercato dei *prodotti* sia quali beni finali di famiglie o imprese sia come beni pubblici intermedi da impiegare successivamente nelle relative transazioni "non di mercato". I tributi indiretti e gli ammortamenti non possono essere inclusi seguendo il primo approccio, mentre i prezzi dei fattori pagati dallo stato vanno esclusi seguendo il secondo metodo, al fine di ottenere una reale e coerente valutazione di *mercato* o dei fattori o dei prodotti. A tale formulazione e alla connessa critica del Pil non fu data alcuna risposta.

II.11. Negli ultimi anni '40, dopo che il Pil era stato adottato dai due principali vincitori della seconda guerra mondiale - Stati Uniti e Gran Bretagna - la stessa procedura venne seguita in tutti gli altri paesi.

Il prodotto lordo del settore privato al prezzo di mercato più quello dello stato al costo dei fattori - adottato nella contabilità economica bellica e come strumento di politica economica - divenne in tal modo il criterio dominante di misurazione dei prodotti e dei redditi nazionali anche in tempo di pace.

Tale nozione gonfiata di prodotto nazionale non poteva non essere acclamata dalla burocrazia pubblica. Data l'assunzione di Niskanen secondo la quale lo scopo del burocrate è principalmente quello di massimizzare l'output dello stato, per costui era perfettamente razionale massimizzare il valore ufficiale del prodotto nazionale. Se il prodotto nazionale è ampio, lo stato può a sua volta crescere senza apparire sproporzionato. Le due massimizzazioni appaiono funzionalmente interconnesse.

Dall'altro lato, la competizione internazionale nel prestigio sopra menzionata rende quasi impossibile a un singolo paese discostarsi dal Pil e passare al prodotto nazionale al netto degli ammortamenti e dei tributi indiretti, ossia al prodotto netto al costo dei fattori. Questa misura effettiva delle condizioni economiche nazionali, dunque, dovette essere accantonata.

Come quando un produttore di dentifricio comincia a inserire il proprio tubetto in un grosso astuccio di cartone al fine di esagerarne il contenuto e gli altri sono indotti a imitare tale prassi, sicché il risultato principale è l'adozione generalizzata di confezioni gonfiate, tutti i paesi "devono" ora usare ufficialmente il Pil per confrontarsi l'uno con l'altro, mentre il prodotto interno netto al costo dei fattori, che

pure è ancora necessario calcolare per ottenere i vari sottoaggregati, è tagliato fuori.

Ma a differenza dei consumatori, i quali dall'esperienza hanno imparato che i grandi astucci non contengono grandi tubetti ma tubetti smilzi o, al più, normali, l'opinione pubblica conserva l'illusione che il Pil dia la giusta misura del reddito aggregato del paese, poiché essa si rifà alle misurazioni effettuate dagli "esperti". Come potrebbe la gente comune arrivare a conoscere l'altezza reale delle maggiori montagne della sua nazione se non affidandosi a quello che gli "esperti" hanno stabilito e che è riportato sui libri ufficiali?

Parte terza

III.1. Se il Pil è un artefatto nella contabilità nazionale, lo è ancor di più nella misurazione della pressione tributaria. Né la tradizione né l'analisi economica sostengono che la pressione tributaria si debba misurare in rapporto al prodotto interno lordo. L'approccio più antico (e il più semplice dal punto di vista contabile) per misurare la pressione tributaria era quello di considerare il rapporto tra i versamenti al fisco e il valore di mercato dei beni disponibili ai contribuenti per il consumo e l'investimento netto. A tale aggregato furono gradualmente aggiunti quei *servizi* che potevano essere considerati "finali" ed "economici", in specie quelli ottenuti tramite una transazione di mercato, come quelli resi dai medici e dagli artisti.²⁵ I servizi intermedi (come quelli resi dall'architetto) e i servizi senza valore di scambio come quelli domestici prestati dai membri della medesima famiglia e i trasferimenti di denaro senza controparte nella fornitura di beni o servizi quali alimenti, contributi volontari alla Chiesa, doni, premi di lotterie, contributi alle associazioni filantropiche e simili, in quanto esclusi dal prodotto nazionale, venivano esclusi dal reddito su cui si misurava la pressione fiscale.

Un secondo approccio, che divenne rapidamente popolare nella prima decade di questo secolo, era in termini di redditi anziché di beni e servizi finali: si volle mettere in relazione l'ammontare dei tributi alla somma delle entrate nette di qualsiasi tipo ricevute da famiglie e

²⁵ L'economista francese Leroy Beaulieu (1876), che scrisse di pressione fiscale già nello scorso secolo, può essere considerato quale tipico esponente dell'approccio originario in termini di beni, mentre Marshall (1920) lo raffinò.

imprese, sia da parte di organismi privati che dallo stato, comprensive degli interessi sul debito pubblico e delle pensioni, calcolate prima delle imposte su esse dovute.²⁶

Ovviamente però in tale concezione gli oneri fiscali non venivano posti in diretta relazione con il prodotto generato dai membri del paese, che sembra essere la reale base economica della capacità contributiva. Così, fu sviluppato un terzo approccio da Bowley (1922) e Stamp (1920 e 1934) – presto accettato negli USA – in termini di *reddito primario nazionale*: ci si riferì ai proventi prima delle imposte ottenuti da famiglie e imprese come *fattori della produzione*, sia operanti per il mercato che per lo stato. Come è agevole notare, il reddito primario nazionale non è né più né meno di ciò che noi conosciamo come valore aggiunto nazionale, ossia il prodotto nazionale netto al costo dei fattori.

Alcuni economisti, nella stima della pressione fiscale dal punto di vista della capacità contributiva, adottarono un terzo approccio tenendo conto in detrazione dell'ipotetico ammontare considerato necessario per soddisfare il livello minimo dei bisogni vitali (Seligman 1925, Mortara 1924, 1925, 1932 e 1934, Gini 1925, Boldrini 1925, Shirras 1925, Griziotti 1940).²⁷

III.2. Un quarto approccio, in termini di prodotto netto, venne presentato (più a livello teorico che empirico) da De Viti De Marco (1928 e 1934) e in seguito sviluppato da Borgatta (1929 e 1934) e D'Albergo (1952). Secondo tale approccio la pressione fiscale è data dal rapporto dei tributi ai redditi *netti* ricevuti dai diversi fattori di produzione privati impiegati sia dagli operatori del mercato privato che dallo stato, dove *netto* significa *dopo le imposte*. In tale concezione non importava

²⁶ Questo fu il metodo seguito dall'economista francese Colson (1918, 1931) e da un'ampia schiera di studiosi italiani di finanza pubblica a partire da Nitti (1903). Si veda ad esempio Ricca Salerno (1943), Vinci (1945 e 1950) e De Vergottini (1950). Esso venne sistematicamente adottato nelle statistiche ufficiali annuali sulla vita economica italiana, pubblicate da Mortara annualmente negli anni '20 e '30 (si veda Mortara 1924, 1925, 1932, 1934) e da un gruppo di statistici operanti sotto la guida di Gini (Pietra e Ferrari, e Tivaroni in Gini 1925).

²⁷ Un affinamento consistette nel considerare la distribuzione del reddito fra le varie classi di redditieri e riconsiderando che il riferimento al reddito medio non avrebbe potuto far emergere la quota di reddito realmente disponibile per il pagamento dei tributi, nelle differenti classi di reddito. Boldrini (1925), De Vergottini (1950), Griziotti (1952) considerano anche i benefici della spesa pubblica e le distorsioni create dalla tassazione, ma unicamente a livello teorico, senza tentativi di calcolo.

– dal punto di vista contabile – se, a giudizio dei contribuenti, lo stato impiegasse le proprie entrate produttivamente o le sprecasse. Infatti se esse venivano impiegate produttivamente, dal punto di vista individuale, l'ammontare di tributi da porre al numeratore della formula della pressione fiscale sarebbe apparso meno pesante ai contribuenti, dal momento che avrebbe aumentato i redditi netti ottenuti con i fattori produttivi impiegati. Ma dal puro punto di vista della contabilità nazionale qualsiasi spesa pubblica sarebbe sempre fluita e sparita nei redditi privati netti ricavati dall'impiego dei fattori produttivi, cosicché la *grandezza* del carico fiscale sarebbe sempre stata data dal rapporto dei tributi di ogni specie con i redditi dei fattori produttivi privati al netto dei costi di produzione degli stessi, che appaiono come redditi di altri produttori privati (che devono essere a loro volta decurtati dei costi di produzione e così via). Come si nota questo calcolo era nient'altro che quello che sarà poi denominato "valore aggiunto". La limitazione alle scelte private causata dai tributi sarebbe stata data da quel rapporto, che misura «il sacrificio della soddisfazione individuale al perseguimento dei fini collettivi» (Ricca Salerno 1943).²⁸

Implicito in tale ragionamento era il fatto che tutti i beni e i servizi pubblici fossero servizi "intermedi" che generano rendite per i produttori privati che ne fruiscono, e mai beni finali.²⁹

III.3. Tale approccio non appare convincente. La pressione dei costi dello stato sul valore aggiunto aggregato dei fattori privati non può essere misurata escludendo da tale aggregato la frazione di esso desti-

²⁸ Holz (1924), dopo aver argomentato che per misurare la pressione fiscale avrebbero dovuto essere considerati anche gli effetti della spesa pubblica su famiglie e imprese, conclude che nella maggior parte dei casi tale pressione non esiste essendo i benefici del governo maggiori dei costi dei tributi; i carichi fiscali nazionali non possono quindi essere misurati o comparati fra i vari paesi. Tale punto di vista impregnato di organicismo non considera il fatto che – in ogni caso – le scelte pubbliche (collettive) tagliano fuori e sostituiscono quelle private. Si veda su questo punto Ricca Salerno (1943).

²⁹ Si potrebbe all'opposto argomentare che – *in concorrenza perfetta* – i valori dei servizi forniti gratuitamente dallo stato non entrano nel valore di mercato del prodotto privato, essendo trasferiti in avanti in minori prezzi, poiché essi sono goduti in egual misura sia dai fattori privati marginali che dai sopramarginali (assunzione estrema) (Forte e Buchanan 1961).

Dall'altro lato, si potrebbe argomentare che la spesa pubblica quale quella riguardante l'era della salute è un consumo finale dal momento che la contropartita privata, nella contabilità nazionale, è classificata in tal modo. Il problema delle omissioni e duplicazioni appare senza soluzione (Forte e Buchanan 1961).

nata al governo, dato che essa potrebbe non tradursi in alcun aumento del valore di quel prodotto o perché finale o perché gratuita. Il fatto che tale frazione di valore aggiunto possa tradursi in beneficio della spesa pubblica non implica che essa vada sottratta dalla remunerazione di quei fattori (valore aggiunto), vale a dire dal reddito primario. Ma se al fine di misurare la pressione fiscale questo approccio "deviatiano", per cui il prodotto al costo dei fattori va calcolato al netto delle imposte dirette e indirette, appare esagerato per difetto, in quanto almeno una parte della spesa pubblica finanziata con le imposte non accresce la remunerazione dei fattori della produzione, tuttavia appare errato anche l'approccio opposto che vuole aggiungere al prodotto netto al costo dei fattori anche le imposte indirette, per valutare la pressione fiscale, come se i tributi indiretti facessero parte del compenso che i fattori della produzione ricevono. Essi invece riducono il reddito *come potere d'acquisto* dei consumatori; non vanno visti dal lato del valore del prodotto, ma dal lato della sua spesa, come una sottrazione al reddito dei compratori. E ciò è vero nella maggior parte dei casi anche dal punto di vista nominale. Infatti, anche formalmente le imposte sui consumi non gravano sui venditori, ossia sugli offerenti che ottengono redditi primari, vale a dire che producono valore aggiunto, ma sugli acquirenti, per conto dei quali i primi versano il tributo. Tale è il caso dell'imposta sul valore aggiunto e di quelle accise che, per legge, sono trasferite con rivalsa sugli acquirenti, aggiungendosi ai prezzi dei beni e servizi che vanno ai venditori. Non vi è una differenza formale tra la deduzione di tali imposte sul consumo dalla *spesa lorda* e dal risparmio delle famiglie e la deduzione da essa di una tassa di licenza dell'automobile o di un'imposta sulla proprietà dell'alloggio usato o sul proprio reddito da capitale o sul reddito globale. In tutti e quattro i casi, si può affermare che il tributo viene dedotto dai redditi lordi ricevuti dalle famiglie quali fattori di produzione o in altro modo quando da esso si passa al suo impiego sul mercato, cioè alla spesa per consumi o investimenti, o al risparmio. Un'altra (minore) parte dei tributi indiretti è pagata dalle imprese senza aggiungerla *per legge* al prezzo di vendita. Comunque, anche questi tributi si suppongono trasferiti in avanti nei prezzi pagati dagli acquirenti e generalmente operano come le imposte sul consumatore per legge imputate agli acquirenti. Questa aggiunta nel calcolo della pressione fiscale crea un'*anomalia contabile*.

III.4. Al fine di evidenziare come aggiungendo i tributi indiretti al prodotto netto, cioè al valore aggiunto nazionale al costo dei fattori, si generi un'anomalia dovuta a un'indebita duplicazione contabile, facciamo un semplice esempio. Consideriamo il governo di un paese A, nel quale il 10% di prodotto netto al costo dei fattori viene prelevato attraverso una tassazione sul reddito; e supponiamo che esso decida di abolire tali imposte, coprendo la perdita con un corrispondente aumento dei tributi indiretti, che aumenta il livello dei prezzi dell'8% circa. Mentre il valore aggiunto reale (*ceteris paribus*) rimane lo stesso, il Pil ai prezzi di mercato cresce dell'8%. Ovviamente, il potere d'acquisto dei lavoratori si riduce dell'8% a causa dell'aumento dei tributi indiretti, ma i loro redditi monetari al netto dell'imposta sul reddito aumentano, in media, di una percentuale che compensa tale perdita. In termini reali, il valore aggiunto da loro percepito rimane mediamente lo stesso. Ma dal momento che il Pil è aumentato dell'8%, se la pressione fiscale è misurata in relazione al medesimo, dopo tale cambiamento nella struttura tributaria, essa apparirà più bassa. Se prima di tale cambiamento la pressione fiscale ammontava, diciamo, al 40%, ora essa diminuisce e passa al 37,03%!³⁰ Questa non è una considerazione meramente teorica, come dimostra la tabella 6, in particolare per paesi come l'Italia, la Spagna o il Regno Unito.

III.5. Passiamo ora al fatto che, riferendosi al Pil, si calcola la pressione fiscale in relazione al prodotto lordo di ammortamenti anziché a quello netto. Keynes difendeva esplicitamente tale riferimento al prodotto lordo per misurare le risorse aggregate di cui il paese può disporre, *vivendo del capitale*. Ma vivere di capitale è possibile solo nel breve termine. Non vi è alcuna capacità contributiva nella spesa per gli ammortamenti. Non vi è scusa alcuna per considerare il consumo di capitale come una parte del reddito reale eccetto che per mera illusione fiscale.

³⁰ Keynes (1940), criticando il concetto di prodotto nazionale ai prezzi di mercato adottato da Clark (1937b) in quanto "estremamente ingannevole", scrive: «La procedura di Mr Clark è suscettibile dell'obiezione che l'*output nazionale lordo* può cambiare come mero risultato di un cambiamento nel tipo di tassazione. Se, ad esempio, le imposte locali indirette fossero sostituite, nel paese in questione, da un'imposta sul reddito, la stima del Clark del nostro output nazionale lordo si abbasserebbe di circa 200 milioni [...]. Esiste quindi una sensazione ingannevole per cui le imposte, purché siano indirette, sono parte delle nostre risorse fisiche nazionali».

III.6. Lo stesso tipo di ragionamento va applicato nei riguardi dell'idea di misurare il carico fiscale in relazione ai redditi disponibili comprensivi di ogni trasferimento privato e pubblico (denominiamo tale metodo NAI - *net available income*), anziché a quelli primari, ossia al valore aggiunto nazionale. Ovviamente, tramite i trasferimenti, i redditi disponibili dei beneficiari si accrescono. Ma il paese non diventa più ricco! Non si può dare luogo a un maggior reddito disponibile complessivo per tutti i cittadini effettuando una redistribuzione di reddito primario, vuoi qualora questa sia operata dal governo vuoi quando sia fatta dai singoli individui.

Questo è un altro capitolo nel grande libro dell'illusione fiscale.

Le pensioni e i sussidi di disoccupazione, che aumentano i redditi disponibili che sono pagati attraverso i contributi alla sicurezza sociale, riducono i redditi dei percettori di salari e aumentano quelli delle persone a riposo senza produrre alcun prodotto addizionale. Il valore aggiunto al lordo dei tributi diretti e delle contribuzioni a carico delle retribuzioni include già il suddetto valore. I trasferimenti sociali non pagati attraverso i contributi alla sicurezza sociale sono coperti o tramite le imposte che riducono del corrispondente valore i redditi disponibili delle famiglie e delle imprese o attraverso il debito pubblico, il quale è - razionalmente - nient'altro che un carico fiscale sulle generazioni future, che riduce pertanto la ricchezza netta attuale.

Si potrebbe argomentare che quando il debito pubblico viene impiegato per finanziare gli investimenti, il carico fiscale che ha l'effetto negativo sulla ricchezza netta di cui sopra può essere contro-bilanciato dai benefici differiti derivanti dalla spesa di capitale.

Supponiamo, allora, che il deficit pubblico sia interamente destinato al finanziamento della spesa per investimenti, in una situazione di piena occupazione. Qui, una certa somma di pagamenti ai fattori della produzione, cioè un totale di redditi primari dello stesso ammontare, costituisce la contropartita del valore della spesa (pubblica) di capitale, sotto l'assunto di equilibrio della bilancia con l'estero. Così, la spesa finanziata tramite il debito pubblico è parte del valore aggiunto sul quale il carico fiscale deve essere misurato. Gli interessi (futuri) su tale debito, in una valutazione razionale, costituiscono la contropartita dei benefici del flusso di risorse derivanti da quell'investimento pubblico che, in effetti, non sono contabilizzati nel valore aggiunto nazionale in quanto si suppone che confluiscono nel prodotto privato accrescendolo. Ma, razionalmente, l'onere del debito - il rim-

borso del capitale e gli interessi – dovrebbe essere dedotto dalla ricchezza attuale netta e, conseguentemente, dal reddito nazionale netto.

Né si può affermare che bisogna distinguere tra la situazione di (quasi) piena occupazione e quella in cui, con il finanziamento in debito, si soddisfa una domanda aggregata che genera una propria offerta aggiuntiva. Qui, infatti, potremo avere – solo *prima facie* – un aumento di NAI maggiore di quello che si riscontra nel valore aggiunto nazionale, poiché il potere d'acquisto ricevuto dai beneficiari dei trasferimenti pubblici genera il prodotto addizionale aggiuntivo tramite il moltiplicatore. Un NAI più elevato genera un corrispondente aumento nel valore aggiunto.

Il fatto che a causa dell'informazione asimmetrica, dell'incertezza e della mancanza di una visione telescopica del futuro, le perdite patrimoniali dovute al futuro peso del debito non siano contabilizzate, specificamente, nei bilanci attuali delle famiglie e delle imprese non sta a significare che sia corretto che la contabilità nazionale le trascuri così da chiamare "reddito reale", da aggiungere al reddito primario, qualcosa che posa meramente sulle illusioni fiscali.

III.7. Lo stesso ragionamento può essere applicato al deficit delle esportazioni sulle importazioni se non causato da fattori quali le rimesse dei lavoratori all'estero, i trasferimenti da parte dei governi sovranazionali, le entrate derivanti dalle risorse estere. Solo in tali casi è corretto aggiungere al valore aggiunto nazionale, cioè ai redditi primari, il deficit di cui sopra al fine di ottenere il reddito nazionale "reale". Piuttosto che il valore aggiunto nazionale dovremmo considerare, idealmente, ciascun valore aggiunto dei residenti, sia se ottenuto all'interno o all'estero, più i loro trasferimenti dall'estero, meno le rispettive obbligazioni nei confronti degli stranieri. Normalmente, però, per i paesi industrializzati, il surplus di reddito nazionale disponibile sul reddito prodotto nel paese dai residenti è pareggiato dalla rispettiva perdita nella ricchezza dei medesimi, al netto del debito estero, così che si tratta solo di un'apparenza.

III.8. Il valore aggiunto netto nazionale rimane così la *proxy* migliore di quanto i membri di un dato paese ottengono e possono impiegare nelle loro scelte private o (in alternativa) per quelle pubbliche.

Confidare su un maggior NAI per misurare gli oneri fiscali implica soprattutto assumere che tramite redistribuzioni e deficit si possa

TABELLA 6

TRIBUTI INDIRETTI E CARICO FISCALE IN PERCENTUALE DEL PIL

	Tributi diretti			Tributi indiretti			Contributi sociali			Carico fiscale aggregato		
	1975	1993	Variazione	1975	1993	Variazione	1975	1993	Variazione	1975	1993	Variazione
Italia	6,5	18,6	12,1	7,7	11,5	3,8	12	13,7	1,7	26,2	43,8	17,6
Francia	8,9	11,6	2,7	13	12,7	-0,3	15	19,6	4,6	36,9	43,9	7
Germania	13,8	13	-0,8	10	10,9	0,9	12,2	15,1	2,9	36	39	3
Spagna	5,5	12,3	6,8	4,7	9,4	4,7	9,3	13,4	4,1	19,5	35,1	15,6
Regno Unito	20,3	15,7	-4,6	9	11,9	2,9	6,2	6	-0,2	35,5	33,6	-1,9
OCSE	14,1	16,4	2,3	10,4	12,3	1,9	9,2	12	2,8	33,7	40,6	6,9
UE 15	14,2	16,5	2,3	11,2	13,3	2,1	9,5	12,4	2,9	34,9	42,1	7,2

Fonte: OCSE.

creare e disporre di più mezzi economici di quelli prodotti: cosicché tale tipo di misurazione non è altro che un capitolo immorale delle illusioni fiscali.

Una grande illusione tributaria è generata – come abbiamo visto – dalla misurazione del carico fiscale aggregato sul prodotto interno al lordo del consumo di capitale e dei tributi indiretti. Tramite questi ultimi si può operare un'illusione fiscale particolarmente sottile, come visto; può infatti anche accadere che un aumento nelle entrate fiscali in termini reali, con valore aggiunto netto costante anch'esso in termini reali, appaia come una riduzione nel carico fiscale, generando una prevenzione a favore dei paesi che preferiscono la tassazione indiretta a quella diretta (e alla contribuzione sociale) in ragione di una presunta maggiore benevolenza fiscale!

TABELLA 7

VALORE AGGIUNTO NETTO E PIL (1960-1993)

	1960	1993	Crescita %
PINF (in miliardi di lire)	17.278	1.204.072	68,69
Pil (in miliardi di lire)	21.632	1.550.150	70,66

L'illusione possiede anche una rilevanza dinamica, come mostrato nella tabella 7, nei 33 anni tra il 1960 e il 1993 nei quali la differenza tra il valore aggiunto netto e il Pil, in paesi come l'Italia, è aumentata dal 25,2 al 28,7%, precisamente del 13,5%; e l'aumento nel carico fiscale, misurato in relazione al Pil anziché al valore aggiunto netto, risulta deflazionato da una corrispondente percentuale d'aumento.

TABELLA 8

DEFINIZIONE DI REDDITO NAZIONALE O PRODOTTO NAZIONALE
PRIMO APPROCCIO MICROECONOMICO

Domanda
(lato del reddito)

Pigou (1920)

Aggregato *netto* di beni, materiali e immateriali, inclusi i servizi pubblici gratuiti solo in presenza di un mercato in contropartita (escluse difesa, amministrazione statale e qualsiasi fornitura pubblica intermedia). Ammortamenti esclusi

Prodotto
(lato dell'offerta)

Kutznets (1934a)

Tutti i beni prodotti e i servizi diretti resi meno il consumo delle scorte di capitale: esclusi beni e servizi pubblici intermedi, servizi pubblici indiretti e ammortamenti.

"STATO ORGANICO" E APPROCCIO MACROECONOMICO
(LATO DELL'OFFERTA)

Il paese come un tutto organico

Colm (1937)

Ogni prodotto sia privato che fornito dal governo più i tributi indiretti al netto del consumo di capitale.

Il potenziale macro del paese

Clark (1937a e 1937b)

Tutti i prodotti inclusi gli investimenti e i tributi indiretti più i costi di mantenimento del capitale.

Keynes (1940)

Tutti i prodotti inclusi gli investimenti lordi meno i tributi indiretti.

ORTODOSSIA BUROCRATICA E "KEYNESIANA"

Gilbert e Jaszi (1944)

Tutti i pagamenti ai fattori inclusi i tributi indiretti poiché essi sono i prezzi dei fattori pagati dalle imprese allo stato.

Ruggles (1949) e Ruggles e Ruggles (1956).

Tutti i tributi dovrebbero essere inclusi perché «i votanti sono disposti a concedere un ammontare di tributi uguale a quello che essi considerano essere il valore del governo.

Il Pil è l'esatta misura per stimare l'equilibrio macro aggregato giacché gli investimenti per rimpiazzo fanno parte della domanda aggregata come gli altri.

TABELLA 9

PUNTO DI VISTA INDIVIDUALISTICO DELLA *PUBLIC CHOICE*
(*ANTE LITTERAM*) RIGUARDO AL REDDITO O AL PRODOTTO NAZIONALE
(Forte e Buchanan 1961)

Dal lato del prodotto

I redditi netti ricevuti dai fattori di produzione misurano i loro sforzi produttivi dal lato dell'offerta del processo economico.

Dal lato della domanda

Il prodotto nazionale venduto sul mercato misura - allo stadio di ultima transazione - il valore dei beni economici a disposizione del paese con un equilibrio della bilancia dei pagamenti di parte corrente, dal punto di vista dei consumatori e degli investitori pubblici e privati.

Il primo esclude i tributi indiretti e gli ammortamenti.

Il secondo esclude il "valore aggiunto" del governo e gli ammortamenti.

Reddito disponibile

Con il bilancio in pareggio e i conti esterni di parte corrente in equilibrio esso deve coincidere con il reddito nazionale al costo dei fattori. Se vi è un deficit nel governo o nei confronti di paesi esteri, l'eccesso di reddito disponibile è semplicemente un' "illusione".

TABELLA 10

MISURA DEL CARICO FISCALE

Lato del reddito
(domanda)

Leroy Beaulieu (1876)

Rapporto delle entrate fiscali sul valore di mercato dei beni di consumo finale e di investimento disponibili sul mercato.

Marshall (1920)

Rapporto delle imposte con il reddito privato consistente di beni di mercato e di beni pubblici finali che hanno una controparte sul mercato.

Lato del prodotto
(offerta)

Gini (1925)

Rapporto dei tributi con tutte le entrate nette ricevute dai privati prima delle imposte inclusi gli interessi sul debito pubblico e le pensioni quale misura del benessere privato.

Bowley e Stamp (1927), Seligman (1925)

Rapporto dei tributi con la somma di tutte le entrate ricevute quale reddito primario, cioè come prezzi per i fattori di produzione.

De Viti De Marco (1928)

Rapporto delle imposte con i redditi netti ricevuti dai fattori di produzione privati dove *netto* significa dopo le imposte che sono il costo del governo quale fattore di produzione.

ORTODOSSIA BUROCRATICA E KEYNESIANA

Rapporto delle entrate fiscali con ogni cosa prodotta nella nazione al lordo delle imposte e degli ammortamenti che rappresenta la capacità del paese, quale macro-entità, di pagare.

BIBLIOGRAFIA

- BAKER, S.H. (1983), "The determinants of medium voter tax liability. An empirical test of tax illusion hypothesis", *Public Finance Quarterly*, 11, pp. 95-108.
- BERGSTROM, T.C. e R.P. GOODMAN (1973), "Private demands for public goods", *American Economic Review*, 63, pp. 280-96.
- BOLDRINI, M. (1925), "Capacità contributiva e gravame in alcuni stati", *Metron*, vol. V, n. 3.
- BOLDRINI, M. (1929), "Il reddito privato in alcuni stati nel 1927-28", *Il Commercio*, 8, agosto, pp. 37-41.
- BORGATTA, G. (1929), *Appunti di scienza delle finanze e diritto finanziario*, Tipografia Mariani, Milano.
- BORGATTA, G., a cura di (1934), Prefazione in *Finanza*, vol. IX, *Nuova collana degli economisti*, UTET, Torino.
- BOWLEY, A. (1922), "The definition of national income", *Economic Journal*, vol. XXXII, pp. 1-11.
- BOWLEY, A. e J. STAMP (1927), *The National Income 1924*, Oxford University Press, Oxford.
- BREEDEN, H. e W.J. HUNTER (1985), "Tax revenue and tax structure", *Public Finance Quarterly*, 13, pp. 216-24.
- BUCHANAN, J. (1967), *Public Finance in a Democratic Process*, University of North Carolina Press, Chapel Hill.
- CLARK, C. (1937a), *National Income and Outlay*, Macmillan, London.
- CLARK, C. (1937b), "National income and its climax", *Economic Journal*, vol. XLVII, pp. 308-20.
- CLARK, C. (1938), "Determination of the multiplier from the national income statistics", *Economic Journal*, vol. XLVIII, pp. 435-48.
- COLM, G. (1936) "Theory of public expenditure", *Annals of Academy of Political and Social Sciences*, vol. CLXXXIII, pp. 1-11; riedito in G. Colm, *Essays in Public Finance and Fiscal Policy*, Oxford University Press, New York, 1955, pp. 27-43.
- COLM, G. (1937), "Public revenue and public expenditure in national income", in *Studies in Income and Wealth*, vol. I, National Bureau of Economic Research, pp. 175-248.
- COLM, G. (1950), "Public finance in the national income", originariamente (in spagnolo) in *Bulletin of Central Bank of Venezuela*, nos 59-60, January-February, pp. 17-26; ristampato (in inglese) in G. Colm, *Essays in Public Finance and Fiscal Policy*, Oxford University Press, New York, 1955, pp. 223-40.
- COLM, G. (1951), "Experience in the use of social accounting in public policy in the United States", in E. Lundberg ed., *Income and Wealth*, Series I, International Association for Research in Income and Wealth, Bowes and Bowes, Cambridge, pp. 75-99.

- COLSON, C. (1918, 1931), *Cours d'Economie Politique*, Livre III, Gauthier Villars, Paris.
- COMPETITIVENESS ADVISORY GROUP (1995), *Enhancing European Competitiveness*, First Report to the President of the Commission, the Prime Ministers and Heads of State, Commission of the European Communities, Bruxelles.
- COPELAND, M.A. (1937), "Concepts of national income", in *Studies in Income and Wealth*, vol. I, National Bureau of Economic Research, pp. 3-34.
- D'ALBERGO, E. (1952), *Economia della finanza pubblica*, vol. II, Steb, Bologna.
- DE VERGOTTINI, M. (1950), "Sul carico tributario reale", in *Finanza pubblica contemporanea. Studi in onore di J. Tivaroni*, Laterza, Bari, pp. 139-43.
- DE VITI DE MARCO, A. (1928), *Primi principi di economia finanziaria*, Sanpaolesi, Roma.
- DE VITI DE MARCO, A. (1934), *Principi di economia finanziaria*, Einaudi, Torino.
- DE VITI DE MARCO, A. (1936), *First Principles of Public Finance*, Harcourt Brace, New York (traduzione di De Viti De Marco, 1928).
- DOLLERY, B.E. e A.C. WORTHINGTON (1996), "The empirical analysis of fiscal illusion", *Journal of Economic Surveys*, vol. 10, no. 3, pp. 262-95.
- EDEY, A.C. e A.T. PEACOCK (1954), *National Income and Social Accounting*, Hutchinson's University Library, London.
- EINAUDI, L. (1929), "Del cosiddetto prelievo dell'imposta e dei suoi effetti sulla valutazione del reddito e della ricchezza di un paese", *Riforma Sociale*, vol. XL, pp. 225-38.
- FASIANI, M. (1951), *Principi di Scienze delle Finanze*, vol. I, Libro I, Giappichelli, Torino.
- FORTE, F. e J. BUCHANAN (1961), "The valuation of public services", *Journal of Political Economy*, vol. LXIX, no. 2, April, pp. 107-21.
- FRIEDMAN, M. (1937), "Comment" a Copeland (1937), in *Studies in Income and Wealth*, vol. I, National Bureau of Economic Research, pp. 159-62.
- FRISCH, R. (1945), "Attempt at clarification of certain Income Concepts", University Institute of Economics, Oslo, mimeo.
- GILBERT, M. e G. JASZI (1944), "National product and income statistics as an aid in economic problems", *Duns Review*, ristampato in W. Fellner and B.F. Haley eds, *Readings in the Theory of Income Distribution*, selected for the American Economic Association, Allen & Unwin, London, 1950.
- GINI, C. (1925), *A Comparison of the Wealth and National Income of Several Important Nations before and after the War*, Libreria dello Stato, Roma.
- GRAIG, E.D. e A.J. HEIMS (1980), "The effect of tax elasticity on public spending", *Public Choice*, 35, pp. 267-75.
- GRIZIOTTI, B. (1940), *Primi elementi di scienza delle finanze*, cap. IV, Principato, Milano.

- GRIZIOTTI, B. (1952), "Considerazioni metodologiche sul calcolo della pressione finanziaria", *Giornale degli Economisti*, nov.-dic., pp. 710-26; ristampato in *Saggi sul rinnovamento dello studio della scienza delle finanze e del diritto finanziario*, Giuffrè, Milano, 1953, pp. 263-80.
- HEYNDELS, B. e C. SMOLDERS (1994), "Fiscal illusion at the local level. Empirical evidence for the Flenish municipalities", *Public Choice*, 80, pp. 325-38.
- HICKS, J.R. (1940), "On the valuation of social income", *Economica*, VII, pp. 105-24.
- HOLZ, W. (1924), "Sind internationale Vergleiche steuerlicher Belastungen möglich?", in B. Moll hrsg. von, *Probleme der Geld- und Finanzwesen*, Akademische Verlagsgesellschaft, Leipzig.
- HUNTER, W.J. e C.E. SCOTT (1987), "Statutory changes in state income taxes, an indirect test of fiscal illusion", *Public Choice*, 53, pp. 41-51.
- KEYNES, J.M. (1936), *General Theory of Employment, Interest and Money*, Macmillan, London.
- KEYNES, J.M. (1940), "The concept of national income. A supplementary note", *Economic Journal*, March, pp. 626-34; ristampato in *The Collected Writings*, vol. XII, *Activities 1939-45*, Macmillan, London, 1978.
- KUTZNETS, S. (1933), "National income", *Encyclopedia of Social Sciences*, vol. XI; ristampato in W. Fellner and B. Haley eds, *Readings in the Theory of Income Distribution*, Allen & Unwin, London, 1950.
- KUTZNETS, S. (1934a), "National income 1929-32", *Bulletin*, 49, National Bureau of Economic Research, New York.
- KUTZNETS, S. (1934b), "Gross capital formation, 1929-33", *Bulletin*, 52, National Bureau of Economic Research, New York.
- KUTZNETS, S. (1936), *National Income in the United States, 1929-1935*, Bureau of Foreign and Domestic Commerce, Washington.
- KUTZNETS, S. (1937a), "Changing inventory valuations and their effect on business savings and on national income produced", in *Studies in Income and Wealth*, vol. I, National Bureau of Economic Research, New York.
- KUTZNETS, S. (1937b), "Discussion of Copeland", in *Studies in Income and Wealth*, vol. I, National Bureau of Economic Research, New York.
- KUTZNETS, S. (1937c), "Discussion of Colm", in *Studies in Income and Wealth*, vol. I, National Bureau of Economic Research, New York.
- KUTZNETS, S. (1951), "Government product and national income", in E. Lundberg ed., *Income and Wealth*, Series I, International Association in Income and Wealth, Bowes and Bowes, Cambridge.
- LANDAU, D. (1983), "Government expenditure and economic growth. Across country study", *Southern Economic Journal*, 49, pp. 783-92.
- LEROY BEAULIEU, P. (1876), *Traité de la Science des Finances*, Guillaumin & Co., Paris.
- MARLOW, M.L. (1986), "Private sector shrinkage and the growth of industrialized economies", *Public Choice*, 49, pp. 143-54.

- MARSHALL, A. (1920), *Principles of Economics*, ottava edizione, Macmillan, London.
- MARTIN R. e M. FARDMANESH (1990), "Fiscal variables and growth: across sectorial analysis", *Public Choice*, 64, pp. 239-51.
- MARTINEZ VAZQUEZ, J. (1983), "Renters illusion or savvy?", *Public Finance Quarterly*, 11, pp. 237-43.
- MCCULLOCH, J.R. (1845), *A Treatise on the Practical Influence of Taxation and the Funding Systems*, ristampato a cura di D.P. O'Brien, Scottish Academic Press, Edinburgh, 1975.
- MISOLEK, W. e H.W. ELDER (1988), "Tax structure and the size of government. An empirical analysis of the fiscal illusion and fiscal stress arguments", *Public Choice*, 57, pp. 233-45.
- MITHOFF, T. e G. SCHONBERG (1898), "Die volkswirtschaftliche Verteilung" in G. Schonberg, hrsg. von, *Handbuch der Volkswirtschaft*, I Band, II Teil.
- MORTARA, C. (1924), *Prospettive economiche*, Società Tipografica Leonardo da Vinci, Città di Castello.
- MORTARA, C. (1925), *Prospettive economiche*, Società Tipografica Leonardo da Vinci, Città di Castello.
- MORTARA, C. (1932), *Prospettive economiche*, dodicesima edizione, Università Bocconi, Milano.
- MORTARA, C. (1934), *Prospettive economiche*, quattordicesima edizione, Università Bocconi, Milano.
- NELSON, M.A. (1986), "Voters perception of the cost of government. The case of local school expenditure in Louisiana", *Public Finance Quarterly*, 14, pp. 48-68.
- NITTI, F.S. (1903), *Scienza delle finanze*, Pierro, Napoli, quinta edizione, riedito a cura di F. Forte, Bari, Laterza, 1972.
- OATES, W.E. (1975), "Automatic increase in tax revenues. The effect of the size of public budget", in *Financing the New Federation. Revenue Sharing, Conditional Grants and Taxation*, Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- PANTALEONI, G. (1887), "Teoria della pressione tributaria", ristampato in (1938), *Studi di finanza e statistica*, Bologna, Zanichelli, pp. 45-108.
- PEDEN, E. e M.D. BRADLEY (1989), "Government size, productivity and economic growth: the post war experience", *Public Choice*, 61, pp. 229-45.
- PIETRA G. e G. FERRARI (1935), "Ricchezza e reddito delle nazioni", in C. Gini, a cura di, *Trattato elementare di statistica*, vol. IV, Giuffrè, Milano.
- PIGOU, A.C. (1920, 1932: 4ª edizione), *The Economics of Welfare*, Macmillan, cap. III, London.
- POMMERHENE, W.W. e F. SCHNEIDER (1978), "Fiscal illusion, political institutions and local spending", *Kyklos*, 31, pp. 381-408.
- PUVIANI, A. (1903), *Teoria dell'illusione finanziaria*, riedito a cura di F. Volpi, Isedi, Milano, 1973.

- RAM, R. (1986), "Government size and economic growth. A new framework and some evidence from cross-section and time series data", *American Economic Review*, 76, pp. 191-203.
- RICCA SALERNO, P. (1943), "Sul concetto di pressione tributaria", in *Studi in memoria di G. Masci*, vol. II, Giuffrè, Milano, pp. 287-304.
- RICCI, U. (1937), "La pression fiscale", *Revue d'Economie Politique*, Mars-Avril.
- RODBERTUS (1884), *Das Kapital*, Theofil Kosak, Berlin.
- RUGGLES, R. (1949), *National Income Accounts and Income Analysis*, McGraw Hill, New York.
- RUGGLES, R. e N. RUGGLES (1956), *National Income Accounts and Income Analysis*, McGraw Hill, New York.
- SCULLY, G. (1989), "The size of the state, economic growth and efficient utilization of national resources", *Public Choice*, 33, pp. 149-64.
- SELIGMAN, E. (1925), "Comparative tax burdens in the twentieth century", in *Studies in Public Finance*, Macmillan, London, ristampato in Kelley, New York, 1959.
- SENSINI, G. (1917), "Prime linee di finanza teorica", in *Scritti vari in onore di Tullio Martello*, Laterza, Bari.
- SHIRRAS, G.F. (1925), "Taxable capacity and burden of taxation and public debt", *Journal of the Royal Statistical Society*, vol. XXXVIII, part IV.
- SHIRRAS, G.F. e G.F. ROSTAS (1943), *The Burden of British Taxation*, Cambridge University Press, Cambridge.
- SMART, G. (1899), *The Distribution of Income*, Macmillan, Glasgow.
- SOCIÉTÉ DES NATIONS (1929), "Memorandum sur les Finances Publiques, 1922-1928", Genève.
- STATISTIQUE GÉNÉRALE DE LA FRANCE (1930), *Bulletin*, July-September.
- STAMP, J. (1920), *Wealth and Taxable Capacity*, Macmillan, London.
- STAMP, J. (1934), "Methods used in different countries for estimating national income", *Journal of the Royal Statistical Society*, ristampato e ampliato in *The National Capital and Other Statistical Studies*, King & Son, London, 1937.
- STEVE, S. (1986), "Riflessioni sulla mia esperienza di studioso di scienza delle finanze", *Giornale degli Economisti e annali di economia*, gennaio-febbraio, ristampato in *Scritti vari*, CIRIEC, Franco Angeli, Milano, 1998, pp. 27-41.
- STEVE, S. (1997), "Politica fiscale keynesiana e inflazione", *Rivista internazionale di scienze economiche e commerciali*, febbraio, ristampato in *Scritti vari*, CIRIEC, Franco Angeli, Milano, 1998, pp. 545-48.
- STONE, R. (1951), "Functions and criteria of a system of social accounting", in E. Lundberg ed., *Income and Wealth*, Series I, International Association for Research in Income and Wealth, Bowes and Bowes, Cambridge.
- TANGORRA, V. (1922), "La pressione fiscale in Italia", *Rivista internazionale*, vol. XCIII, pp. 209-16.
- TANZI, V. (1986), *Inflazione e imposta personale sul reddito. Una prospettiva internazionale*, il Mulino, Bologna.

- TIVARONI, J. (1935), "La pressione tributaria in Italia attraverso il tempo", in C. Gini, a cura di, *Trattato elementare di statistica*, vol. IV, Giuffrè, Milano.
- VINCI, F. (1945), *Gli ordinamenti economici*, vol. I, Milano, Giuffrè.
- VINCI, F. (1946), "Sul concetto di pressione fiscale", *Rivista Bancaria*, 12, pp. 8-13.
- VINCI, F. (1950), *Istituzioni di economia*, Zuffi, Bologna.
- WAGNER, A. (1876 e 1892), *Grundlegung der politischen Ökonomie*, Winter, Leipzig.
- WAGNER, R.E. (1976), "Revenue structure, fiscal illusion and budgetary choices", *Public Choice*, 25, pp. 45-61.
- WARBURTON, C. (1934), "Value of the Gross National Product and of its components, 1919-1929", *Journal of the American Statistical Association*, vol. XXIX, December, pp. 383-88.
- WARBURTON, C. (1937), "Accounting methodology in the measurement of national income", in *Studies on Income and Wealth*, vol. I, National Bureau of Economic Research, New York.