

## LA DISTRIBUZIONE DEL REDDITO NELLE ECONOMIE SOCIALISTE \*

### I - PREMESSA

La struttura della distribuzione del reddito è fra gli aspetti meno studiati delle economie socialiste. In tempi recenti tale tema è stato tuttavia oggetto di un certo interesse, che si è specificato più che altro in indagini di tipo empirico, volte alla raccolta e allo studio dei dati disponibili<sup>1</sup>.

D'altra parte non sono a conoscenza di alcun lavoro che abbia mai sviscerato il problema della distribuzione del reddito nelle economie socialiste nei suoi vari aspetti teorici, con riferimento in particolare allo studio delle implicazioni distributive dei vari modi di funzionamento e delle varianti organizzative di tali economie, anche se vari accenni a diversi aspetti del problema si trovano sparsi in contributi di prevalente interesse empirico, o dedicati in via principale ad altro tema.

Eppure il problema in esame mi sembra di grande interesse, per l'indubbia importanza che l'aspetto distributivo ha nella valutazione comparata dei sistemi economici e per l'utilità che un'indagine teorica di tale tipo può avere ai fini dell'interpretazione dei dati empirici disponibili.

Il presente articolo costituisce appunto un tentativo di colmare tale lacuna. Anche se il suo scopo primario è di natura teorica, verrà fatto costante riferimento alla realtà concreta dei paesi socialisti. Quello che ci interessa in questa sede è infatti la comprensione di tale realtà e dei suoi sviluppi possibili, più che la descrizione fine a se stessa di modelli di un socialismo ipotetico.

### II - L'ECONOMIA SOCIALISTA, LA GESTIONE DEI MEZZI DI PRODUZIONE E LA DISTRIBUZIONE DEL REDDITO

La definizione più semplice e largamente accettata di economia socia-

\* Devo ringraziare i partecipanti agli Incontri del C.E.S.E.S. su *La distribuzione del reddito nei paesi socialisti* e su *Potere e società in URSS e Cina*, tenuti a Venezia nell'estate del 1973, per utili scambi d'idee. Utili osservazioni su di una prima versione del presente lavoro mi sono state fornite da G. Costa, A. Gay ed E. Ripepe.

<sup>1</sup> Si considerino, ad es., il recente art. di P. J. D. WILES - S. MARKOWSKI [64] e i contributi al Seminario estivo del C.E.S.E.S. del 1973, dedicati appunto a *La distribuzione del reddito nei paesi socialisti*.

lista si riferisce alla prevalente proprietà pubblica o « sociale », o comunque non privata dei mezzi di produzione <sup>2</sup>.

Tuttavia nella realtà concreta delle economie socialiste, in quelle almeno prevalentemente così designate, esiste un settore, sia pur limitato, in cui la proprietà dei mezzi di produzione è privata. Si tratta in genere di attività artigianali, commerciali e agricole di piccole dimensioni. L'ampiezza di tale settore varia da un massimo, esemplificato probabilmente dalla Jugoslavia, a un minimo, probabilmente nel caso dell'U.R.S.S., dove la percentuale della popolazione attiva occupata in tale settore è dello 0,1% <sup>3</sup>. L'esistenza di tale settore non contrasta necessariamente con l'essenza dell'economia socialista comunemente intesa. Come scrive Lange: « il socialismo non deve necessariamente abolire la proprietà privata dei mezzi di produzione nella piccola industria e nell'agricoltura, purché la produzione di larga scala non sia più economica in tali particolari settori » <sup>4</sup>.

Nonostante le sue modeste dimensioni il settore privato può dar origine a redditi personali che si pongono ad un livello molto elevato nella piramide dei redditi. Ciò può dipendere in parte anche dalla politica restrittiva delle autorità, che tendono a limitare il numero degli artigiani e dei piccoli imprenditori, creando così una posizione di quasi monopolio per quelli cui viene permesso di operare.

Esiste poi nelle economie socialiste tutto un settore, di varia ampiezza, da cui derivano redditi individuali elevatissimi; quello illegale del mercato nero. L'esistenza di un settore di attività economiche illegali è in generale la regola in ogni tipo di economia; si pensi nei paesi occidentali al contrabbando o al traffico di droga.

Nei paesi socialisti il fenomeno presenta però aspetti particolari inerenti alla loro natura di economie controllate. Non ce ne occuperemo, proprio

<sup>2</sup> Per la genesi di tale concezione si ricordi se non altro quanto Marx e Engels scrivevano nel *Manifesto del Partito Comunista* ([40], p. 78): « i comunisti possono riassumere la loro dottrina in quest'unica espressione: abolizione della proprietà privata ». Si noti però che talvolta tale definizione è qualificata dalla considerazione di altri elementi. In particolare per Brus subentra un fattore di natura distributiva, e cioè l'economia è socialista « qualora la quota dei singoli e dei gruppi nel prodotto ottenuto venga determinata sulla base del lavoro e di criteri sociali generali, e non dalla gestione privata dei mezzi di produzione » ([9], pp. 12-13). Si noti che in tale definizione Brus parla di *gestione* e non di *proprietà* privata. Ciò può costituire un implicito riferimento alla possibilità che la gestione dei mezzi di produzione, anche in un'economia che secondo la definizione data sopra nel testo sia da considerarsi socialista, formi la base dell'appropriazione da parte dei gestori di una parte del reddito maggiore di quanto criteri di distribuzione di tipo « sociale generale » riserverebbero loro. Si potrebbe quindi vedere in questo un implicito riferimento alla struttura della distribuzione del reddito dell'epoca staliniana. Si noti che Brus cita in appoggio alla sua interpretazione del concetto di economia socialista proprio lo Stalin di *Problemi economici del socialismo nell'URSS*. Più frequentemente il riferimento è al « grado di sviluppo delle forze produttive », riferimento implicito nella famosa frase di Lenin: « Il socialismo è i soviet più l'elettrificazione ». Si ricordi che per gli autori marxisti, dopo che tale terminologia fu introdotta da Bucharin e Preobazhensky ([10]), pp. 389 ss.), « socialismo » è sinonimo di quella che MARX [38], p. 21, chiama « la prima fase del comunismo ».

<sup>3</sup> M. KASER [27], p. 149.

<sup>4</sup> O LANGE [32], p. 107; cfr. anche p. 120. Occorre peraltro rilevare come spesso nei paesi socialisti l'esistenza di tale settore venga ritenuta fenomeno transitorio.

in quanto fenomeno patologico, che va purtuttavia tenuto presente qualora si analizzi la struttura economica e sociale di tali paesi <sup>5</sup>.

In questo articolo verrà considerato solo il problema della distribuzione del reddito nel settore pubblico, la cui predominanza costituisce, come abbiamo visto, l'aspetto distintivo di un'economia socialista. Nei regimi economici concreti, a differenza dei sistemi astratti, esistono una quantità di elementi di natura eterogenea <sup>6</sup>; noi ci limiteremo a considerare solo quelli caratterizzanti un'economia socialista in quanto tale. Parte di quello che si dirà in seguito si applica d'altra parte allo studio del problema della distribuzione del reddito nel quadro del settore pubblico dei paesi capitalisti, anche se in questi il problema è complicato dalla coesistenza del settore pubblico con quello privato dominante. In una certa misura i problemi derivanti dalla interazione dei due settori sussistono anche nei paesi socialisti, perlomeno in quelli in cui il settore privato è importante (Jugoslavia, Polonia). Tale problema non viene da noi considerato, al fine di circoscrivere l'ambito dell'indagine.

Anche se la proprietà dei mezzi di produzione è pubblica, c'è sempre però qualcuno che ha il potere di disporre della loro utilizzazione e possono sussistere le condizioni in cui tale utilizzazione venga fatta nell'interesse personale o di un gruppo sociale. Ciò è istituzionalizzato, e fa parte dei normali meccanismi di funzionamento delle economie socialiste, in tutti i casi in cui la remunerazione di chi ha la disponibilità concreta dei mezzi di produzione è legata strutturalmente al raggiungimento di certi indici di produzione o di altro tipo. In tal caso, usando le parole di Marx <sup>7</sup>, « lo scopo dello Stato diventa... scopo privato ». Ma ciò si ha anche nel caso in cui la cosiddetta « avanguardia della classe operaia », una volta preso il potere, si trasformi nell'avanguardia dei propri privilegi <sup>8</sup>. La *leadership* dello Stato e del partito può allora costituirsi, secondo l'espressione di Gilas, come « nuova classe », il cui controllo dei mezzi di produzione e dello Stato le permette di crearsi una posizione privilegiata nei confronti del resto della popolazione. Tale posizione non si specifica in termini puramente economici, ma di potere, di prestigio, di privilegi vari <sup>9</sup>.

In effetti ciò che ha importanza ai fini della distribuzione dei redditi e della stratificazione sociale non è soltanto il diritto reale di proprietà,

<sup>5</sup> Si noti che il grado di sviluppo di tale settore varia da paese a paese al variare della natura delle popolazioni e degli strumenti repressivi usati per combatterlo. È a un minimo, notoriamente, nella Germania Orientale ed è particolarmente sviluppato, ad es. in Polonia.

<sup>6</sup> Si veda la distinzione che A. MARCHAL [35] fa fra regimi e sistemi economici.

<sup>7</sup> K. MARX [37], p. 249.

<sup>8</sup> « Il problema della costituzione di questa avanguardia come strato sociale distinto » è posto da P. NAVILLE [44], II, p. 399 e costituisce in genere una problematica cara al pensiero trotzkista. Si veda L. TROZKY [59], pp. 105 ss. e 208 ss.; I. DEUTSCHER [18], pp. 581 ss.

<sup>9</sup> Per una descrizione di tale degenerazione all'epoca dello stalinismo si rimanda in particolare al cap. XV del libro di R. A. MEDVEDEV [42]. Si veda anche P. NAVILLE [44], I, p. 104; L. TROZKY [59], cap. V.

ma è anche il diritto istituzionale di esercitare le facoltà in cui tale diritto si concretizza. Tale considerazione è appunto alla base del concetto di « nuova classe ». Secondo la concezione di Gilas « La proprietà non è altro che il diritto di trar profitto e di controllare. Se si determinano i benefici di una classe sulla base di questo diritto, gli stati comunisti hanno visto, in ultima analisi, l'origine di una nuova forma di proprietà, di una nuova classe dirigente sfruttatrice »<sup>10</sup>.

Qualora la proprietà formale dei mezzi di produzione sia pubblica, le conseguenze distributive della sua gestione dipenderanno, da una parte dal controllo in sede politica dei gestori della proprietà medesima da parte della collettività e dalla natura stessa dell'organizzazione statale<sup>11</sup>, dall'altra dai valori dominanti nella società considerata riferentisi alla distribuzione dei redditi. Il potere della classe dirigente politico-amministrativa di profittare della sua posizione di potere è variabile e può essere in larga misura mitigato dall'accettazione di un'ideologia egualitaria o dall'esistenza di forme effettive di controllo popolare.

Vale la pena comunque di ricordare una caratteristica dei sistemi socialisti che li differenzia nettamente da quelli capitalisti sotto questo rispetto: comunque sia esercitata la gestione dei mezzi di produzione, manca una trasmissione ereditaria istituzionalizzata della loro proprietà o comunque del loro controllo. Ciò, ai fini dell'identificazione della struttura sociale dei paesi socialisti, è di primaria importanza e può essere un valido motivo per rifiutare come superficiale analogia il concetto stesso di « nuova classe »<sup>12</sup>.

### III - DISTRIBUZIONE DEL REDDITO, EGUALITARISMO E « GROWTHMANSHIP »

Nel quadro di un'economia capitalista (caratterizzata dalla proprietà privata dei mezzi di produzione) possono venir ipotizzati dei meccanismi, operanti al di fuori di ogni azione pubblica, in base ai quali si attua la distribuzione del reddito. In genere tali meccanismi sono studiati nell'ambito di modelli di un'economia capitalista concepita come un sistema chiuso

<sup>10</sup> M. GILAS [21], p. 44. Si noti che il concetto di « nuova classe » e la relativa analisi teorica risalgono, secondo I. Deutscher ([18], pp. 581 ss.), all'opera poco conosciuta di B. RIZZI, *La bureaucratisation du monde*, Parigi 1930, che è altresì capostipite delle elaborazioni teoriche relative alla « rivoluzione manageriale », in primo luogo quella di Burnham.

<sup>11</sup> Come scrive P. Naville ([44], I, p. 127), con particolare riferimento agli Stati socialisti, « gli interessi privati sono da sempre la realtà dello Stato; il loro grado di associazione e di discordanza regola il grado di sovranità, l'autorità arbitraria che lo Stato esercita su di essi ». Ma tale autorità dipende evidentemente dall'organizzazione stessa dello Stato e dal fatto che il controllo su di esso sia esercitato da interessi e punti di vista diversi, oppure, in via predominante, da interessi e gruppi omogenei, suscettibili di strumentalizzarlo completamente a loro profitto (che non necessariamente è di natura economica, ma può essere anche di natura ideologica o politica).

<sup>12</sup> Cfr. F. PARKIN [50], p. 370. Questa è una delle ragioni per le quali L. Trotzky rifiutava il concetto di « nuova classe », condiviso invece da alcuni dei suoi seguaci. Si veda L. TROTZKY [59], p. 209 e I. DEUTSCHER [18], pp. 581-600.

autoregolantesi, in cui le regole di comportamento dei soggetti e gli esistenti rapporti di proprietà portano a determinate conseguenze per quanto riguarda il funzionamento del sistema economico, e, in particolare, per quanto riguarda la distribuzione del reddito. Il riferimento a tali modelli non è necessariamente d'aiuto nello studio della distribuzione del reddito nei sistemi socialisti, appunto perché in questi, per definizione, il funzionamento del sistema economico deriva dall'azione dei pubblici poteri. Non è quindi possibile stabilire quali saranno le conseguenze distributive del sistema senza far riferimento agli obiettivi della direzione politica dello Stato. D'altra parte gli strumenti di analisi elaborati nell'ambito dei modelli sopra citati possono essere utili per lo studio delle implicazioni distributive dei vari possibili modi di funzionamento delle economie socialiste, nei casi in cui la gestione del sistema economico si attui sulla base di meccanismi più o meno espliciti di mercato.

Il primo problema che si pone è comunque quello di individuare i criteri che presiedono alla politica distributiva dello Stato socialista. Noi supponiamo che lo Stato socialista (o meglio la sua *leadership*) persegua i seguenti due principali obiettivi della sua azione economica, che vengono da noi considerati fra i vari possibili per la loro rilevanza ai fini della politica distributiva e perché, concretamente, sono impliciti nell'ideologia pratica dei paesi socialisti, nel loro complesso: 1) realizzare una distribuzione egualitaria del reddito nazionale, o, meglio, di quella parte del reddito nazionale che viene, secondo il piano, destinata ai consumi<sup>13</sup>; 2) massimizzare il tasso di crescita del reddito nazionale. Supponiamo quindi che ogni attenuazione del principio egualitario possa aver luogo solo in nome della *growthmanship*<sup>13bis</sup>. Inoltre, lasciando aperto il problema della distribuzione del reddito

<sup>13</sup> Un riferimento più preciso sarebbe alla struttura della distribuzione dei redditi reali delle persone fisiche, costituiti dai redditi personali, meno le imposte dirette, più i redditi comunque distribuiti in natura. Nella determinazione del grado di uguaglianza della distribuzione del reddito in termini reali è evidentemente di primaria importanza la considerazione della struttura dei prezzi dei beni di consumo, anche in relazione ai costi, e alla struttura della domanda di consumi. Non ci addentreremo nella considerazione dei relativi problemi statistici, così come nel problema statistico delle varie misure dell'ineguaglianza nella distribuzione del reddito, o in quella della individuazione delle unità economiche rilevanti ai fini della distribuzione (persone fisiche, famiglie), in quanto il nostro discorso è di tipo generale e qualitativo. Per brevità, nel corso del presente lavoro faremo quindi semplicemente riferimento al problema della « distribuzione del reddito », intendendo il problema della struttura della distribuzione del reddito reale delle persone fisiche. Possiamo altresì supporre di riferirci a diverse strutture della distribuzione rappresentabili tramite curve di Lorenz non intersecantesi e assoggettabili quindi a un ordinamento totale rispetto a criteri inequivoci. Una interessante illustrazione dei vari problemi statistici inerenti ad un'indagine comparata della struttura della distribuzione del reddito fra paesi a regime economico differente si trova in P. J. D. WILES - S. MARKOWSKI [64].

<sup>13bis</sup> Per una considerazione del rapporto esistente nei paesi socialisti fra struttura della distribuzione del reddito e sviluppo, si veda A. BRUZEK [9a]. Secondo questi sussiste una distribuzione ottimale ai fini dello sviluppo, in quanto « redditi inferiori o superiori in relazione ai rispettivi contributi alla produzione non creano incentivi al lavoro » p. 247. Il Bruzek non chiarisce peraltro in in che cosa consistano tali contributi (si tratta delle produttività marginali dei vari tipi di attività lavorativa?). A proposito del problema dell'ottima struttura della distribuzione in relazione allo sviluppo, si veda quanto si dirà più sotto nel cap. VI.

fra l'élite del potere e il resto della popolazione, supporremo che il principio egualitario si applichi se non altro al reddito distribuito a quest'ultima. Dalle considerazioni fatte nel cap. II risulta infatti che il problema della distribuzione del reddito fra l'élite e il resto della popolazione non è facilmente risolvibile *a priori*. Si noti peraltro che nella misura in cui una parte cospicua del reddito nazionale possa essere destinata al perseguimento di fini fatti propri dalla élite, operante secondo le forme e i metodi della cosiddetta « dittatura del proletariato »<sup>14</sup>, ma non condivisi dalla grande maggioranza della popolazione, essa potrebbe essere considerata come appropriata dal gruppo dirigente, che la utilizza a fini a lui propri. In base a tali considerazioni va anche valutata quella che più in basso verrà chiamata « prima decisione distributiva ».

Dei due fini sopra considerati, il primo non è sempre stato coerentemente perseguito nell'U.R.S.S., particolarmente sotto il regime staliniano, dal 1931 in poi<sup>15</sup>, mentre sembra aver avuto maggiore rilevanza in altri paesi socialisti (Polonia, Cecoslovacchia, Cina)<sup>16</sup> e, come vedremo, nell'U.R.S.S. prima del 1931 e dopo la morte di Stalin. Cionondimeno ci sembra implicito nell'ideologia socialista. Se si considera la storia del pensiero socialista, e non solo nella sua variante marxista, il principio egualitario soffre di numerose eccezioni, ma resta purtuttavia come idea-forza, serpeggiante in tutta la storia del socialismo, comunque inteso<sup>17</sup>.

<sup>14</sup> Nell'accezione con cui questo termine viene utilizzato nei paesi socialisti, che non è l'unica possibile interpretazione del concetto originario di Marx. Si veda ad esempio l'interpretazione della Luxembourg e la sua conseguente critica della costruzione dello Stato sovietico da parte di Lenin e di Trotzky in I. FETSCHER [20], III, pp. 294-298.

<sup>15</sup> A questo proposito giova ricordare le seguenti parole di Stalin: « le tendenze livellatrici... hanno la loro origine nella mentalità contadina, nella psicologia della divisione egualitaria di tutti i beni, nella psicologia del "comunismo" contadino primitivo. *Le tendenze livellatrici non hanno nulla di comune col socialismo marxista.* Solamente gli uomini che non conoscono il marxismo potrebbero farsi l'idea primitiva che i bolscevichi russi vogliono riunire tutti i beni per procedere in seguito alla loro ripartizione in parti uguali » (J. V. STALIN [58], p. 380, corsivo mio). Si confrontino tali parole di Stalin con le seguenti di V. I. LENIN in *Stato e Rivoluzione*, che si riferiscono alla società successiva all'abbattimento del regime capitalistico (V. I. LENIN, in [20], III, p. 339): « L'intera società sarà un grande ufficio e una grande fabbrica con uguaglianza di lavoro e uguaglianza di salario... ». Si consideri inoltre l'insistenza di Lenin sul fatto che nella nuova società i tecnici e i funzionari riceveranno « un salario da operaio » (ricollegandosi così al Marx della *Guerra civile in Francia*). D'altra parte sul principio di uguaglianza il pensiero marxista è incerto. Non mancano espliciti rifiuti dell'ideologia egualitaria (come nell'*Anti-Düring* di Engels) così come sue esplicite accettazioni. In realtà il problema dell'egualitarismo sembra secondario nel pensiero marxista. Quello che conta non è la distribuzione egualitaria di un reddito limitato, ma l'abolizione delle classi e quindi, attraverso lo sviluppo delle « forze produttive » e dopo un'epoca di transizione (in cui la remunerazione avverrà « secondo il lavoro ») il superamento dello stesso problema distributivo (la cui premessa è la limitatezza delle risorse rispetto ai bisogni) nella società di pieno comunismo, dove ciascuno riceverà « secondo i suoi bisogni ». (Sull'egualitarismo nel pensiero marxista si veda R. N. CAREW HUNT [11a], pp. 238-240; CARR [12], II, pp. 14-15, 27).

<sup>16</sup> Come scrive P. J. D. Wiles ([63], p. 58) « Gli estremi di ineguaglianza staliniani non sono stati conosciuti in altri paesi comunisti ». Cfr. anche, *infra*, nota 93.

<sup>17</sup> Come scrive A. Lewis ([33], p. 10), sia pur forse con un po' di esagerazione, « Il socialismo si riferisce all'uguaglianza. Una passione per l'uguaglianza è la sola cosa che unisce tutti i socialisti; su tutte le altre essi sono divisi ».

D'altra parte il fine di massimizzare il tasso di sviluppo del reddito nazionale è probabilmente il fine di politica economica più coerentemente perseguito dai paesi socialisti, sia pur entro i vincoli rappresentati dalla situazione politica e sociale e dal rispetto di determinati canoni ideologici, condizionanti la struttura del reddito e l'efficienza nell'uso delle risorse in maniera non sempre favorevole al fine della massimizzazione dello sviluppo economico nel lungo periodo. Tale fine però si riflette nella strategia economica complessiva e in particolare nella natura di quella che può chiamarsi la prima decisione distributiva, riferentesi alla determinazione di quanta parte del reddito nazionale lo Stato socialista trattiene per il perseguimento dei propri fini, in particolare per la pubblica amministrazione, gli armamenti, l'accumulazione, e quanto lascia ai privati. Come osserva Wiles<sup>18</sup>, la famosa sarcastica frase di Marx « Accumulate, accumulate, per Mosè e i suoi profeti », si avvicina di più alla descrizione dello sviluppo storico delle economie socialiste che a quello delle economie capitaliste cui era stata inizialmente destinata.

Una volta che tale prima decisione distributiva sia stata presa, sia stata stimata la propensione al consumo del pubblico e siano stati stabiliti i servizi sociali da distribuire in forma non monetaria, ne risulta, dato il livello dei prezzi dei beni di consumo e la loro disponibilità, la massa salariale complessiva da distribuire<sup>19</sup>. In linea di massima dovrebbe esistere una certa indipendenza fra struttura della distribuzione del reddito nazionale e propensione al risparmio, a differenza che nei paesi capitalistici, in cui in misura rilevante la parte del reddito destinata all'accumulazione deriva dalla struttura della distribuzione del reddito. Ciò in quanto in linea di massima mancano i redditi imprenditoriali e la propensione al risparmio anche dei percettori di redditi elevati è probabilmente vicina a zero, o comunque molto inferiore che nei paesi capitalistici<sup>20</sup>, se non altro per l'assenza della possibilità di investire i propri risparmi in attività produttive. L'unica eccezione all'assenza di risparmio privato può essere costituita dal risparmio accantonato per l'acquisto di beni di consumo durevole o tesaurizzato a fini precauzionali<sup>21</sup>.

<sup>18</sup> P. J. D. WILES [63], p. 60.

<sup>19</sup> Reciprocamente si potrebbe considerare la massa salariale come un dato e « la prima decisione distributiva » ci darebbe il livello dei prezzi dei beni di consumo. I prezzi di questi ultimi, d'altra parte, sono in genere meno flessibili, per ragioni amministrative, della massa salariale distribuita. Quest'ultima, d'altra parte, è normalmente flessibile solo verso l'alto e più difficilmente può essere ridotta. In pratica gli aggiustamenti avvengono in varia misura sia sulla massa salariale sia sui prezzi e possono implicare un margine variabile di disequilibrio concretizzantesi in scarsità, code e strozzature di vario genere.

<sup>20</sup> Si tratta di mie supposizioni. In realtà non ho a mia disposizione alcun dato statistico riferentesi alla propensione al risparmio delle famiglie nei paesi socialisti. È chiaro comunque che l'esistenza di un settore privato più o meno rilevante, e soprattutto del settore illegale, complica notevolmente le cose anche per quanto riguarda il problema in esame.

<sup>21</sup> In pratica parte del reddito può non venir speso anche per l'impossibilità di trovare i beni desiderati da acquistare o per la mediocre qualità di quelli disponibili.

Se si suppone che il pianificatore decida in via preliminare il tasso aggregato di investimento, la massimizzazione della crescita del reddito nel tempo equivale alla massimizzazione del reddito nazionale in ogni periodo <sup>22</sup>. Vi sono d'altra parte dei casi in cui l'obiettivo egualitario nella distribuzione del reddito contrasta con l'obiettivo della massimizzazione del reddito nazionale e conseguentemente con l'obiettivo della massimizzazione del tasso di crescita <sup>23</sup>.

Le ragioni che possono portare a tale contraddizione sono di duplice natura. La prima è che una distribuzione egualitaria può portare ad una cattiva allocazione della forza-lavoro disponibile, la seconda che essa può contrastare con l'incentivazione della quantità e della qualità del lavoro prestato.

Si noti che il problema della distribuzione del reddito nei paesi socialisti coincide in larga misura con quello della loro politica salariale. Ciò in quanto in linea di massima tutti i redditi percepiti non a titolo di trasferimento sono redditi da lavoro dipendente. Inoltre una certa parte dei redditi da trasferimento possono essere considerati come redditi da lavoro differiti (pensioni) o facenti parte integrante della remunerazione (prestazioni della sicurezza sociale le cui modalità ed ampiezza sono legate al lavoro svolto). Non va peraltro trascurato il reddito in natura di chi è proprietario o beneficiario dell'uso di un'abitazione (e in effetti nei paesi socialisti una importante distinzione, per lo meno in termini di benessere, è, secondo la mia esperienza, fra coloro che dispongono di un'abitazione autonoma adeguata alle dimensioni del nucleo familiare e coloro invece che sono costretti alla coabitazione). Si noti però che tale reddito non è calcolato nelle statistiche ufficiali del reddito nazionale, per le ben note particolarità delle medesime nei paesi socialisti, che portano all'omissione di una certa parte dei servizi.

<sup>22</sup> Cfr. O. LANGE [31], p. 16. Nella realtà delle economie socialiste in via preliminare viene piuttosto stabilito il valore totale dei beni di investimento prodotti, la realizzazione della parte relativa del piano essendo privilegiata rispetto a quella riferentesi alla produzione di beni di consumo. Ma in realtà la nostra semplificazione non cambia molto alla struttura del discorso.

<sup>23</sup> Si noti però che per altri aspetti può non esservi contraddizione fra i due obiettivi, ma concordanza. Si consideri, per es., che se la distribuzione del reddito è di tipo egualitario, e quindi i sacrifici inerenti ad un elevato tasso di investimento vengono ad essere equamente ripartiti, la collettività può essere disposta ad accettare una maggiore limitazione del consumo presente che nel caso contrario. Inoltre una distribuzione più egualitaria del reddito può, in determinate circostanze, permettere un tasso di investimento superiore, nel caso che il pianificatore socialista accetti come vincolo della propria politica di sviluppo l'inammissibilità che una parte della popolazione rimanga priva dei mezzi di sopravvivenza (tale condizione peraltro non costituì, com'è ben noto, un vincolo alla politica di sviluppo della Russia staliniana). Ciò in quanto tale distribuzione può permettere a chi si trova alla base della piramide dei redditi di godere di un reddito minimo di sussistenza, cosa che potrebbe essere incompatibile, a quel livello del tasso di investimento, con una distribuzione del reddito meno egualitaria (si veda però quanto si dice più sotto, a p. 461).

D'altra parte, tutto sommato, mi sembra che la contraddizione fra i due obiettivi risulti, in un vasto ambito, prevalente.

#### IV - MODELLI DI ALLOCAZIONE DELLA FORZA-LAVORO E STRUTTURA SALARIALE

Due sono i metodi possibili di allocazione della forza-lavoro. Il primo consiste nell'allocazione amministrativa, su cui si basa il modello trotskista della militarizzazione del lavoro. L'altro nell'esistenza di un mercato del lavoro e conseguentemente nella libera scelta del posto di lavoro. Nei paesi socialisti il secondo modello allocativo è prevalente, anche se sussistono (e ancora maggiormente sono stati presenti in passato nell'U.R.S.S., particolarmente all'epoca del comunismo di guerra) elementi del primo modello <sup>24</sup>. Consideriamo quindi le loro conseguenze distributive.

A) Nel modello amministrativo il lavoro viene distribuito al pari di qualsiasi mezzo di produzione, sulla base di ordini dati dalle autorità economiche ai vari livelli. Non esistono quindi per il lavoro, in linea di massima, problemi allocativi specifici, né da questo punto di vista sono necessari, ai fini allocativi, differenziali salariali. La necessità di questi ultimi si propone ai fini di incentivazione o di equità, per compensare i lavoratori impegnati nei compiti più spiacevoli e pericolosi <sup>25</sup>, ma non a fini allocativi. Tale sistema è quindi suscettibile, per lo meno sotto il profilo in esame, di permettere il massimo grado di uguaglianza.

B) I risultati distributivi di un sistema di allocazione basato sulla libera scelta del posto di lavoro dipenderanno dalle regole di comportamento delle imprese nell'ambito del sistema di funzionamento dell'economia socialista considerata. Possiamo schematizzare i seguenti tre modelli di comportamento:

<sup>24</sup> Si veda A. BERGSON [3], pp. 144 ss. Eccezioni rilevanti al principio della libera scelta del posto di lavoro si ebbero inoltre particolarmente in seguito alla legislazione del 1940, che però fu ufficialmente abrogata nel 1956 (per la riforma del 1940 cfr., in particolare, S. M. SCHWARZ, [55], pp. 106 ss.). Nel passato una massa rilevante di lavoratori, soggetti a disciplina di tipo amministrativo sia per la scelta del lavoro sia per la sua localizzazione e la sua durata, era formata dai detenuti nei campi di lavoro forzato staliniani. Per l'importanza di tale mano d'opera cfr., ad es., P. NAVILLE [44], II, pp. 305 ss. Attualmente le eccezioni più rilevanti al principio della libertà di scelta del posto di lavoro nell'insieme dei paesi socialisti si riferiscono, da un lato alle limitazioni poste all'immigrazione nelle grandi città, e quindi all'occupazione nelle stesse, e dall'altro all'obbligo di lavorare in posti di lavoro determinati dopo aver completato certi cicli di istruzione. Cfr. A. NOVE [45], pp. 143-144. Si ricordi inoltre che i kolchosiani non possono lasciare il loro posto di lavoro e la loro residenza senza una esplicita autorizzazione amministrativa. Per le caratteristiche dell'organizzazione del lavoro all'epoca del comunismo di guerra, si veda in particolare E. A. CARR [12], II, pp. 208 ss.

<sup>25</sup> Differenziali salariali a favore di chi esercita un lavoro particolarmente faticoso, spiacevole, pericoloso non ci sembrano essere in contrasto col principio egualitario. Quest'ultimo infatti si applica al reddito, in quanto indice, sia pur estremamente imperfetto, di benessere. D'altra parte in genere le disuguaglianze del reddito sono riconducibili alla ineguale distribuzione della proprietà, del capitale umano e delle attitudini (nei paesi capitalisti), o soltanto del capitale umano e delle attitudini (nei paesi socialisti) più che alle differenti condizioni di lavoro. Per cui potremo prescindere dalla considerazione di queste ultime.

1) L'impresa esegue gli ordini del centro circa la quantità e la qualità della manodopera cui deve dare impiego, in termini fisici.

2) L'impresa esegue il piano relativo al valore della massa salariale complessiva cui la sua attività dà origine.

3) L'impresa è libera di assumere chi vuole e non ha vincoli relativamente alla massa salariale da essa distribuita, il suo indice di successo è il profitto, che essa deve massimizzare.

B1) Secondo il primo modello il centro può eseguire i propri calcoli, sulla base dei quali il piano viene ad essere formulato, tramite « valutazioni obbiettivamente determinate » dei prodotti e dei mezzi di produzione. Fra queste « valutazioni obbiettivamente determinate »<sup>26</sup> ci sono anche quelle riferentesi ai vari tipi di forza-lavoro disponibili. Sulla base di tali calcoli viene stabilito il livello di occupazione delle imprese per i vari tipi di forza-lavoro. I differenziali salariali vengono quindi stabiliti al fine di permettere la distribuzione della forza-lavoro secondo il piano. Dato che esiste una totale separazione fra il salario come fonte di reddito e il costo del lavoro come valutazione obbiettivamente determinata, non esiste alcun necessario rapporto tra la produttività marginale del lavoro nei vari tipi di attività e la sua remunerazione. L'esigenza di remunerare maggiormente tipi di lavoro più qualificato risponde all'esigenza di evitare che i lavoratori in possesso di tali qualificazioni si dirigano verso posti di lavoro che non le presuppongono. D'altra parte tale differenziale può essere modesto o addirittura inesistente, in quanto difficilmente chi ha acquisito, dopo lungo studio o tirocinio, determinate capacità professionali accetta di non esercitarle e preferisce svolgere un tipo di attività meno qualificato e di minor prestigio<sup>27</sup>.

Tale sistema allocativo, quindi, pur presupponendo una minore uguaglianza rispetto al modello A) permette probabilmente una maggiore uguaglianza dei due modelli successivi.

B2) Il modello precedente, pur non esistendo nella realtà, è interessante come modello-limite di un'economia pianificata totalmente ed efficacemente dal centro in termini fisici, pur mantenendo la libertà di scelta del posto di lavoro. Passiamo ora al modello che riflette la realtà concreta della pianificazione di tipo sovietico. In tale modello ciò che è pianificato non sono i vari tipi di occupazione in termini fisici cui l'impresa darà luogo, ma il valore complessivo della massa salariale. Nel modello precedente pos-

<sup>26</sup> Prezzi ombra efficienti nella terminologia di Kantorovitch.

<sup>27</sup> Si veda su tale punto L. J. KIRSCH [28], pp. 137-138 e J. M. CLARK, *Studies in the Theory of Overhead Costs*, Chicago 1923, p. 15, ivi cit. Si noti però il caso della Cecoslovacchia, quale descritto in F. PARKIN [50], p. 363, V. MÜLLER [43], pp. 34 ss. dove, sia per ragioni economiche che di altra natura, numerose persone dotate di qualificazioni intellettuali preferivano svolgere un lavoro manuale, corrispondente a un livello di qualificazioni professionali molto inferiore.

siamo concepire gli amministratori dell'economia ai vari livelli come tecnocrati agenti sulla base di ordini ricevuti nel quadro dell'organizzazione burocratica di cui fanno parte. Nel modello sovietico accanto a tale tipo di motivazione esiste l'interesse da parte dei gestori delle varie unità economiche a realizzare il piano al fine di beneficiare dei premi legati ai vari indici di realizzazione. Fra questi ultimi c'è l'indice della massa salariale erogata dall'azienda, strutturato in funzione del suo contenimento. D'altra parte l'indice più importante è generalmente quello relativo al valore della produzione lorda.

In tale modello i salari pagati dalle imprese costituiscono per esse un elemento del costo di produzione; manca quindi il divorzio tra salario come fonte di reddito e costo unitario del lavoro che caratterizzava il modello precedente. Le imprese, d'altra parte, non sono mere esecutrici di ordini. Ciò in quanto, per varie ragioni<sup>28</sup>, gli ordini sono spesso contrastanti; le imprese, dovendo scegliere a quali fra i vari ordini mutualmente incompatibili dare la prevalenza, esercitano di per se stesse un largo margine di autonomia. In linea di massima potremo supporre (con le qualificazioni che faremo in seguito) che i dirigenti delle imprese eserciteranno la loro discrezionalità avendo come obiettivo la massimizzazione dei premi relativi ai vari indici di realizzazione del piano.

Nel sistema sovietico esistono due motivi suscettibili di indurre le imprese a limitare l'impiego della manodopera. Il primo si ricollega al fine di beneficiare dei premi connessi alla realizzazione del piano relativo alla limitazione del valore della massa salariale. Il secondo è che al di là del punto in cui il valore del prodotto marginale diventa uguale al costo marginale del lavoro, l'aumento dell'occupazione, qualora i costi siano crescenti, si risolve in una diminuzione dei profitti. Ora, l'impresa potrà essere interessata alla realizzazione di una certa quantità di profitti per due motivi: *a*) il profitto realizzato potrà essere un indice di successo e quindi una fonte di premi; *b*) in nome del principio del *khozraschet* (autonomia contabile) i premi possono venir pagati solo dai profitti realizzati<sup>29</sup>. Nel caso di imprese

<sup>28</sup> Tali ragioni sono complesse e vanno dalle illusioni implicite nei primi piani quinquennali circa gli aumenti di produttività di cui il socialismo sarebbe stato capace, alla negazione sistematica dei vincoli obbiettivi inerenti alla situazione economica concreta (volontarismo), alle esigenze di natura politica e propagandistica, sino al desiderio di stimolare i livelli inferiori fornendo loro compiti impossibili. D'altra parte non è estranea a tale fenomeno l'impossibilità per i livelli superiori di conoscere la situazione sussistente nelle singole unità economiche, sia per ragioni obbiettive attinenti all'impossibilità di fornire un'informazione completa e indistorta lungo i canali informativi dell'apparato, sia per l'interesse ben noto dei livelli inferiori a distorcere e falsificare l'informazione da essi fornita. Il gioco che si instaura fra l'organismo centrale che deve stabilire il piano e l'organismo periferico che deve fornire le informazioni sulla base delle quali l'obiettivo del piano verrà stabilito, ricorda quello che si verifica in Occidente nella determinazione del reddito imponibile fra l'amministrazione tributaria e il contribuente sottoposto all'obbligo della dichiarazione dei redditi. A tutto questo si aggiunga la molteplicità stessa degli obbiettivi, che fa sì che il piano dell'impresa risulti in ogni caso facilmente sovradeterminato.

<sup>29</sup> Cfr. P. J. D. WILES [63], p. 86. Si noti, per inciso, che anche il profitto non è comunque un indice di successo molto ragionevole in un sistema, come quello sovietico, caratterizzato da una

per cui è stata pianificata una perdita, i premi sono pagati con sovvenzioni dal bilancio, sulla base delle riduzioni nei costi di produzione verificatesi <sup>30</sup>.

D'altra parte l'indice predominante, come generatore di premi, è quello collegato col valore complessivo della produzione lorda. Ciò in rapporto a quello che è stato chiamato « culto del prodotto lordo » (« kult vala ») <sup>31</sup>.

Il sistema ora descritto è generatore di forti spinte inflazionistiche sul mercato del lavoro, per le ragioni seguenti: 1) qualora, come spesso accade, vi sia incompatibilità fra monte salari programmato e valore pianificato della produzione lorda, in quanto la produttività del lavoro sia stimata in maniera troppo ottimistica, è tale ultimo obbiettivo che ha la prevalenza: le imprese quindi in tal caso esercitano una domanda di lavoro superiore a quella programmata ed erogano un monte salari superiore; 2) vale la pena per le imprese cercare di superare il piano della produzione lorda al fine di ottenere maggiori premi, anche qualora ciò significhi erogare una massa salariale superiore a quella programmata; 3) per assicurarsi la possibilità di realizzare il piano senza troppe difficoltà anche nel futuro le imprese tesaurizzano la manodopera di cui dispongono, così come del resto fanno per i mezzi di produzione <sup>32</sup>.

struttura dei prezzi priva assolutamente di razionalità. Su tale punto si veda A. NOVE [45], pp. 202-203; e [46], pp. 91-93.

<sup>30</sup> Cfr. *ibid.*, p. 91.

<sup>31</sup> Per tale ben nota caratteristica dell'economia staliniana si rimanda, ad es., a R. FEARN [19], p. 191; A. NOVE [46], pp. 95 ss.; P. J. D. WILES [63], pp. 65 ss.

<sup>32</sup> Si noti, per inciso, che questo fenomeno di tesaurizzazione a tutti i livelli di beni e di fattori della produzione è un fattore potente non solo di inflazione (cfr. R. W. CAMPBELL [11], p. 555) ma anche di minore efficacia nella utilizzazione delle risorse. Ciò in quanto il rapporto risorse impiegate-prodotto ottenuto è suscettibile in questa maniera di accrescersi notevolmente. Come scrive Campbell (*ibid.*, p. 556) « the real drag on Russian growth is leakage of gross output into inflated intermediate consumption ».

È evidente che il sistema sopra considerato ha effetti favorevoli sul livello dell'occupazione. Se si suppone che la realizzazione del piano relativo alla massa salariale abbia un'importanza molto limitata al fine del calcolo dei premi e che questi ultimi dipendano quasi esclusivamente dal valore della produzione totale e che inoltre l'impresa non trovi ostacoli amministrativi alla possibilità di disporre di risorse finanziarie adeguate, la domanda di lavoro dell'impresa si eserciterà sino a livelli di occupazione in corrispondenza dei quali la produttività di un addetto addizionale è prossima allo zero. Ciò era sicuramente più appropriato alle condizioni del mercato del lavoro dei primi piani quinquennali che in quelle attuali dell'U.R.S.S. (per una descrizione delle quali si rimanda a E. C. BROWN [8]) e probabilmente può aver costituito un correttivo all'inadeguatezza metodologica della scelta delle tecniche *ex ante*. Queste ultime in genere venivano adottate in base alla convinzione della superiorità assoluta della variante a più alta intensità di capitale (« la tecnica più avanzata »), senza che si considerasse la limitatezza dei fondi investibili a disposizione, mentre la scelta *ex post* risultava quindi la particolare intensità di lavoro. Si noti che la possibilità di avere risorse addizionali, anche lavorative, era presente specialmente nei rami prioritari, negli stessi cioè in cui, data la relativa abbondanza di fondi investibili, venivano scelte *ex ante* delle tecniche risultanti a intensità di capitale particolarmente elevata, potendosi sempre scegliere « la tecnica più avanzata » (cioè quella risultante nella più elevata produttività del lavoro). Per cui il sistema risultava complessivamente meno illogico di quanto si potesse pensare: da una parte l'uso della tecnologia più avanzata aveva probabili effetti collaterali di apprendimento che favorivano il progresso tecnologico proprio nei settori prioritari. Dall'altra, nell'operare gli impianti il lavoro veniva probabilmente impiegato a livelli di occupazione tali che la produttività di ogni eventuale unità addizionale impiegata era prossima allo zero, risultato appropriato per un'economia caratterizzata da un largo *surplus* di manodopera disoccupata o occupata a bassi livelli di produttività. Una volta assorbito tale *surplus*, la possibile razionalità economica del sistema, anche con la maggiore buona volontà, è di impossibile identificazione.

Esistono bensì dei controlli finanziari e amministrativi (da parte della banca di Stato in particolare) sulla massa salariale; tali controlli tuttavia sono di varia efficacia <sup>33</sup>. Nel sistema staliniano tipico non c'era limite di costo salariale o altro che tenesse quanto si trattava di produzioni prioritarie <sup>34</sup>. Inoltre, particolarmente nei rami prioritari, industria pesante, produzione di mezzi di produzione, armamenti, è possibile per le imprese, anche attualmente, oltrepassare il limite relativo alla massa salariale programmata se si realizza un aumento della produzione, a seconda dei casi, proporzionale o più che proporzionale. È evidente il potenziale inflazionistico di tali disposizioni, specialmente qualora si consideri che in tali settori industriali, in particolare, sono presenti probabilmente forti rendimenti di scala. Anche in relazione a quest'ultimo aspetto del sistema le spinte inflazionistiche sul mercato del lavoro sono soggette a tradursi direttamente in spinte inflazionistiche sul mercato dei beni di consumo <sup>35</sup>.

Nel sistema descritto la scala retributiva per i vari tipi di attività lavorativa viene stabilita a livello ministeriale, ogni settore di produzione fa capo in genere a un diverso ministero <sup>36</sup>. Le conseguenze distributive del sistema sono a questo punto facili a trarsi. La concorrenza delle imprese si esercita elevando le qualifiche della manodopera che si vuole attrarre, pagando quindi salari che corrispondono spesso a qualifiche superiori a quelle reali, ma soprattutto nel pagamento delle integrazioni salariali a titolo di incentivo (cottimo, gratifiche), su cui le imprese hanno un largo margine di autonomia <sup>37</sup>. Il risultato è una vera e propria giungla retributiva, in cui i lavoratori dei rami considerati prioritari vengono favoriti rispetto a tutti gli altri e in cui le retribuzioni differiscono non solo in senso verticale (fra lavoratori di diverse qualificazioni), ma in larga misura anche orizzontale (fra lavoratori dotati della stessa qualificazione, ma operanti in imprese diverse) <sup>38</sup>.

Anche nel modello che abbiamo ora considerato, la funzione allocativa dei differenziali salariali è di far sì che le imprese economizzino sull'impiego di lavoro avente particolari qualifiche professionali o capacità scarse. Se il contributo del salario di ogni lavoratore alla formazione della massa salariale fosse identico, tali capacità professionali verrebbero ad essere impiegate in

<sup>33</sup> Per i controlli sulle erogazioni salariali delle imprese e per i modi con cui queste li evadono si veda in particolare R. FEARN [19]. Un accenno alla questione si trova anche in A. BERGSON [5], pp. 79-80 e in A. NOVE [45], p. 142.

<sup>34</sup> Si veda su tale punto R. FEARN [19], p. 194.

<sup>35</sup> *Ibid.*, p. 191. Analogo risultato ha il cottimo progressivo, di larga diffusione nel periodo staliniano specialmente in seguito al movimento stakhanovista.

<sup>36</sup> Nella realtà delle cose il sistema era ben lontano dall'essere lineare e le istituzioni implicate nella formazione della scala salariale erano numerose. Cfr. A. BERGSON [3], cap. XII, in particolar modo pp. 169-176.

<sup>37</sup> Tale autonomia si esercita in particolare condizionando il processo stesso di determinazione delle norme di produzione. Su tale punto si veda L. J. KIRSCH [28], pp. 49 ss., pp. 66 ss.

<sup>38</sup> Secondo quanto riferisce Kirsch (*ibid.*, p. 5), citando fonti sovietiche, mancava un coordinamento anche nella politica salariale di imprese appartenenti ad uno stesso ministero.

usi non giustificati dalla loro scarsità relativa e sarebbero carenti dove la loro produttività potrebbe essere maggiore.

Inoltre, vedendo le cose in una prospettiva di lungo periodo, qualora il sistema scolastico sia strutturato in maniera tale da uguagliare l'offerta e la domanda per i vari tipi di qualifiche professionali, il costo sociale della formazione di queste (accumulazione in capitale umano) non verrebbe tenuto conto nella determinazione della domanda delle imprese, producendo quindi degli sprechi nella politica dell'istruzione.

Il modello ora delineato corrisponde nelle grandi linee all'economia sovietica dell'era staliniana. Successivamente alla fine di tale era il modello di funzionamento dell'economia sovietica è stato modificato da Kruscev, nel senso di un maggiore decentramento su base locale (sostituzione dei consigli economici regionali ai ministeri come principale centro decisionale intermedio). Ai nostri fini, d'altra parte, particolarmente importante è la creazione di un comitato governativo interministeriale sulle questioni del lavoro e salariali, cui veniva devoluta la fissazione delle scale salariali, e la conseguente riforma salariale, che portava ad una razionalizzazione del sistema, e in particolare ad un accrescimento dei redditi derivanti dal salario base (su cui quindi le autorità centrali cui è demandata la fissazione delle scale salariali hanno diretto controllo) dal 67% all'87%<sup>39</sup>. Successivamente alla caduta di Kruscev, la cosiddetta riforma Kossigyn del 1965 riaccentrava i poteri a livello ministeriale, con misure di decentramento a livello di impresa, senza intaccare, però, a quanto pare, l'attribuzione al comitato governativo sopra considerato del potere di fissare le scale salariali. Le modificazioni successivamente intervenute nella struttura degli indici di successo non hanno modificato il sistema in maniera rilevante. All'*output* lordo come criterio di successo è stato sostituito il valore della produzione venduta — timido miglioramento in un sistema che permane sostanzialmente caratterizzato da una situazione di inflazione repressa e mercato dei venditori — e, in misura minore, l'accrescimento dei profitti e il tasso di profitto realizzato<sup>40</sup>. Nello stesso tempo il numero totale degli indici è stato ridotto drasticamente. In realtà le cose non sono però molto cambiate, se non altro per quanto riguarda la presenza di spinte inflazionistiche sul mercato del lavoro<sup>41</sup>. Anzi, queste ultime sono state incoraggiate in quanto i pagamenti dei premi legati ai nuovi indici di successo sono stabiliti come percentuale del fondo salari dell'impresa<sup>42</sup>. D'altra parte più recentemente nuovi indici di successo sono stati introdotti, ricompiando il sistema<sup>43</sup>.

<sup>39</sup> *Ibid.*, p. 23.

<sup>40</sup> Cfr. R. W. CAMPBELL [11], p. 548; G. E. SCHROEDER [54], p. 30.

<sup>41</sup> Per una considerazione delle quali si veda E. C. BROWN [8], specialmente a p. 174.

<sup>42</sup> R. W. CAMPBELL [11], p. 551.

<sup>43</sup> G. E. SCHROEDER [54], p. 37.

B3) Qualora indice di successo sia invece il profitto (non ci interessa per il momento se parte della remunerazione dei dirigenti delle imprese sia proporzionata ai profitti realizzati o se invece essi massimizzano il profitto seguendo una direttiva, in quanto membri di una burocrazia), si ha che sia che i salari vengano determinati dal mercato sulla base del gioco della domanda e dell'offerta di lavoro, sia che vengano fissati dai pubblici poteri con l'obiettivo di uguagliare la domanda e l'offerta di lavoro nei suoi vari impieghi, il risultato sarà che i salari corrispondenti ai vari tipi di attività lavorativa tenderanno a uguagliare il valore delle rispettive produttività marginali, nel caso in cui i prezzi abbiano natura parametrica per le imprese. Quest'ultima circostanza si verificherà in due casi: qualora esistano le condizioni per un mercato perfettamente concorrenziale <sup>44</sup>, o, più realisticamente, qualora i prezzi siano fissati dallo Stato. Altrimenti, supponendo che i prezzi si determinino sul mercato, valgono i meccanismi analizzati dalla teoria della concorrenza monopolistica. In questo caso si vede chiaramente come la struttura dei salari non varia necessariamente col variare del sistema economico, per quanto si riferisce cioè alla natura della proprietà dei mezzi di produzione. Come vedremo in seguito ciò si applica, in certa misura, anche con riferimento al sistema sovietico secondo quanto risulta in particolare dalle indagini svolte da Bergson <sup>45</sup>.

<sup>44</sup> Le difficoltà teoriche inerenti al funzionamento del modello in tal caso sono quelle ben note relative al funzionamento del modello di equilibrio economico generale fuori della situazione di equilibrio. (Si veda a tale proposito E. MALINVAUD [34], cap. VIII; J. ROBINSON [52], III, pp. 84 ss.; G. COSTA [16]). Si può d'altra parte concepire la situazione di equilibrio concorrenziale come la situazione-limite cui un mercato (supposto stabile) di concorrenza imperfetta tende quando le condizioni tecnologico-organizzative di tale mercato tendono a quelle proprie di un mercato perfettamente concorrenziale. Qualora si supponga di trovarci nella posizione-limite di equilibrio concorrenziale (senza indagare troppo come ci si è pervenuti) saremmo, com'è ben noto, in una posizione di ottimo paretiano. Tale posizione si specifica, nel caso del lavoro, nel fatto che nessun lavoratore potrà, una volta raggiunta la posizione di equilibrio, cambiando lavoro raggiungere una posizione preferita, in cui l'utilità data dalla differenza nella remunerazione sia maggiore dell'aumento di disutilità del lavoro, mentre la possibile differenza nel valore del prodotto sociale ottenibile dallo spostamento di un lavoratore non sarebbe superiore all'aumento di remunerazione necessario perché cambi lavoro (cfr. O. LANGE [32], p. 83; A. BERGSON [3], pp. 14-15). In ogni caso risulta evidente che lo schema teorico che serve ad interpretare il funzionamento di una economia socialista di mercato, in cui l'indice di successo sia il profitto e le imprese abbiano la facoltà giuridica di fissare i prezzi così come le quantità prodotte, è quello della concorrenza imperfetta. Su tale punto si veda J. ROBINSON [52], III, pp. 72 e 74. Conseguentemente la descrizione che certi propugnatori delle riforme fanno del modello di un'economia socialista di mercato come rispondente al « market-parametric approach » (cfr. in particolare J. ZIELINSKI [66] e [67], pp. 191 ss.) è del tutto fuorviante. I prezzi non sono infatti parametri, ma variabili decisionali per le imprese.

<sup>45</sup> Si noti che per molti aspetti rispondente al modello B3 è l'attuale sistema di funzionamento dell'economia ungherese. In tale modello la domanda di lavoro delle imprese si spinge fino al punto in cui il salario equivale al prodotto marginale. D'altra parte lo Stato può desiderare di mantenere il tasso del salario a un livello più basso rispetto al livello che corrisponde alla produttività marginale di pieno impiego, al fine di consentire un maggiore tasso di accumulazione. A questo fine serve l'imposta sulla massa salariale, quale attualmente presente in Ungheria (cfr. A. NOVE [47], p. 346).

V - EFFICIENZA ALLOCATIVA, EGUALITARISMO E SEPARAZIONE  
FRA SALARIO COME REDDITO E SALARIO COME COSTO

Anche se nei modelli *B2* e *B3* l'efficienza allocativa <sup>46</sup> può portare ad una distribuzione ineguale dei redditi da lavoro, per molti versi analoga a quella esistente nei paesi capitalisti, uno Stato socialista che non sia disposto a tollerare tali diseguaglianze ha a disposizione diversi modi per ridurle.

La prima via è di sacrificare, almeno parzialmente, l'efficienza allocativa in nome dell'uguaglianza, tollerando eventualmente un certo squilibrio strutturale sul mercato del lavoro, ovviando ad esso possibilmente, almeno in parte, con metodi amministrativi. Dall'analisi che Bergson <sup>47</sup> fa della politica salariale dell'URSS sembra questa la via seguita dalle autorità sovietiche prima del 1931 <sup>48</sup>.

Una seconda soluzione, suscettibile di operare nel lungo periodo, consiste nel potenziare il sistema scolastico, e l'istruzione professionale, al fine di eliminare la scarsità relativa di lavoro qualificato, in maniera tale che la domanda e l'offerta dei vari tipi di lavoro qualificato si bilancino, a livelli del tasso del salario prossimi a quelli del lavoro non qualificato. Evidentemente le possibilità di portare avanti una politica di tale tipo dipenderanno dalle risorse del paese, dagli usi alternativi cui esse sono suscettibili di essere utilizzate e dal sistema di priorità dei governanti.

La terza soluzione è invece suscettibile di conciliare (in relazione perlomeno al fine della massimizzazione del reddito) l'efficienza della distribuzione della forza-lavoro con il principio egualitario e consiste nel separare il salario come elemento di costo per le imprese e come fonte di reddito da lavoro <sup>49</sup>. Tale separazione può venire attuata attraverso la formulazione di valori diversi del tasso del salario ai fini del pagamento delle retribuzioni ai lavoratori e ai fini di calcolo economico nelle imprese, con la fissazione di prezzi ombra per i vari tipi di attività lavorativa. Altrimenti, una separazione sia pur parziale dei due momenti può aversi attraverso l'introduzione di un'imposta adeguatamente progressiva sui salari individuali pagati dalle imprese, o comunque attraverso qualunque forma di imposizione progressiva sul reddito. Ciò contrasta peraltro con la funzione limitata svolta dall'imposta sul reddito nei paesi socialisti (in U.R.S.S. il tasso massimo di

<sup>46</sup> È chiaro, con riferimento particolarmente al modello *B2*, che tale espressione ha un significato molto relativo.

<sup>47</sup> Cfr. A. BERGSON [3].

<sup>48</sup> Si veda anche P. NAVILLE [44], II, p. 197.

<sup>49</sup> Una differenziazione fra il prezzo di domanda e il prezzo d'offerta, realizzata attraverso l'imposizione, al fine di eliminare quelle che egli concepisce come « rendite », derivanti dall'esistenza di differenti capacità lavorative, è auspicata da B. HORVAT [25], pp. 121 ss. La possibilità di avere tale separazione è adombrata da A. BERGSON [3], p. 11, anche se la sua realizzazione è considerata come improbabile in rapporto a ragioni di natura amministrativa e politica (« administrative convenience and political pressure »).

imposizione diretta è del 13%) e con l'affermazione spesso ripetuta che l'imposta sul reddito è una istituzione temporanea destinata ad essere soppressa <sup>50</sup>. Risulta comunque errata in questa luce la frequente affermazione che, essendo in regime socialista la struttura salariale determinata dallo Stato, non avrebbe senso una sua alterazione tramite l'imposta <sup>51</sup>.

D'altra parte effetti redistributivi che non vanno contro l'allocazione efficiente <sup>52</sup> della forza-lavoro hanno tutti quei fattori che riducono la portata in termini reali dei differenziali salariali monetari. Fra questi possiamo menzionare la struttura dei prezzi dei beni di consumo, nel caso che i beni di prima necessità siano largamente sovvenzionati, e i prezzi degli articoli di lusso siano particolarmente elevati rispetto ai costi <sup>53</sup>, il razionamento di una parte dei beni di consumo (tipico il caso delle abitazioni) <sup>54</sup>, la peggiore qualità e il minore assortimento dei beni al di sopra del tipo più economico, e infine la parte dei consumi che viene erogata dallo Stato sotto forma di consumi sociali <sup>55</sup>.

## VI - GLI INCENTIVI MATERIALI O ECONOMICI

L'altra ragione suscettibile di giustificare una deviazione dal principio dell'uguaglianza si riferisce al problema degli incentivi. Com'è noto questi possono essere di duplice natura, morali e materiali. Quelli materiali (che potremmo chiamare anche economici) si sostanziano nella struttura della distribuzione del reddito e nella sua ineguaglianza, quelli morali (o metaeconomici) sono di varia natura e si pongono come alternativa o come complemento rispetto a quelli materiali. L'obbiettivo di entrambi è quello di ri-

<sup>50</sup> Nel 1960 Kruscev aveva fatto approvare l'abolizione della imposta diretta sui redditi a partire dal 1965. Tale disposizione fu poi però abrogata per esigenze finanziarie nel 1962. Cfr. M. KASER [27], p. 149. Per la natura temporanea dell'imposta sul reddito si veda anche A. I. PETROV [10b], p. 214; B. MINC [42a], p. 416; J. WILCZYNSKI [62b], p. 156. Si noti anche che in Cina non esiste imposta sul reddito (E. L. WHEELWRIGHT - B. MC FARLANE [62a], p. 142).

<sup>51</sup> Cfr. ad es., R. ARON [1], p. 320.

<sup>52</sup> Efficiente in rapporto all'obbiettivo di massimizzazione del livello del reddito nazionale, data la sua composizione.

<sup>53</sup> Per questo aspetto della struttura dei prezzi dell'U.R.S.S., cfr. A. BERGSON [4], p. 98; M. BORNSTEIN [7], pp. 90-91; A. NOVE [46], pp. 254-255. Per la Polonia tale caratteristica dei prezzi al consumo è stata constatata personalmente dallo scrivente. Le mie impressioni trovano conforto in quelle di P. J. D. WILES e S. MARKOWSKI ([64] p. 346).

<sup>54</sup> Si noti però che il razionamento può variare in relazione al tipo di attività lavorativa svolta e alla posizione nella gerarchia. Nell'U.R.S.S. ad es., nel periodo 1928-1935 buona parte dei beni di consumo furono sottoposti a razionamento, ma con ragioni diverse per le varie categorie di lavoratori (cfr. A. BERGSON [3], pp. 36 ss.). Nonostante tutto questo però l'effetto complessivo del razionamento fu di tipo egualitario (*ibid.*, p. 181).

<sup>55</sup> La distribuzione gratuita o semigratuita di consumi sociali (appartengano o meno alla categoria dei « public goods ») è un modo di distribuzione di quello che Lange chiama « il dividendo sociale » (cfr. O. LANGE [32], pp. 83 ss.) che di per se stesso non è contrario all'efficienza nell'allocazione della forza-lavoro (nel senso particolare sopra definito), anche se, come ogni misura volta a

flettersi adeguatamente sulla motivazione dei soggetti dell'attività economica. Per il momento tuttavia prescindiamo dal ruolo svolto dagli incentivi morali per considerare solo quello degli incentivi materiali.

Abbiamo visto nel precedente paragrafo in che maniera determinati differenziali salariali possono essere il prodotto dell'esigenza di distribuire in maniera « efficiente » una data forza-lavoro, supposta implicitamente qualitativamente e quantitativamente data. In realtà la forza-lavoro è ben lungi dall'essere qualitativamente e quantitativamente data indipendentemente dalla struttura della distribuzione del reddito. Soprattutto nel lungo periodo, l'intensità, la durata, la serietà dell'attività lavorativa ai vari livelli, così come il livello e la strutturazione delle conoscenze e qualificazioni professionali di cui la forza-lavoro è dotata, sono strettamente dipendenti dalla struttura della distribuzione del reddito. Consideriamo in primo luogo il problema del rapporto tra struttura distributiva e sviluppo, visto dal lato degli incentivi. In via strettamente teorica sarebbe possibile determinare una struttura salariale ottimale, dal punto di vista dello sviluppo, caratterizzata dall'uguaglianza fra il prodotto marginale di uno sforzo lavorativo addizionale e la remunerazione addizionale necessaria per stimolare tale sforzo. Si tratta però di un discorso molto astratto il cui eventuale interesse può essere solo di natura euristica. In pratica si può supporre che oltre una certa misura una distribuzione troppo diseguale del reddito possa essere controproducente ai fini dello sviluppo, in quanto il livello dei redditi che si pongono alla base della piramide distributiva non è comprimibile oltre certi limiti, che sono determinati dalla situazione socio-politica e dalle stesse necessità di sopravvivenza della forza-lavoro. (Ciò però non sempre è vero: si ricordi l'« arcipelago » dei campi di lavoro forzato staliniani). Una struttura troppo diseguale della distribuzione può trovarsi quindi in contrasto con l'esigenza di assicurare il tasso di investimento più elevato possibile ai fini di massimizzare lo sviluppo. La possibilità di tale contrasto può essere utilmente dimostrata anche con l'ausilio di modelli astratti quale quello poc'anzi accennato.

Passiamo adesso a considerare il problema inerente all'incentivazione dell'apprendimento e del miglioramento delle qualifiche professionali.

realizzare una distribuzione del reddito di tipo egualitario, può avere conseguenze negative sugli incentivi. Si noti però che anche i consumi sociali possono essere distribuiti in misura non egualitaria, riservando, ad es., certi tipi di servizi solo a determinate categorie di persone. Si consideri ad esempio l'effetto regressivo che la spesa per la sicurezza sociale ha in molti paesi sottosviluppati, beneficiando in primo luogo i pubblici funzionari e i militari, categorie già relativamente privilegiate nella piramide dei redditi. (A tale proposito si veda F. PAUKERT [50a]). È interessante notare che, contrariamente a quanto si sarebbe potuto prevedere, dall'indagine svolta da F. L. PRYOR [51], non risulta che nei paesi socialisti in quanto tali la quota dei consumi sociali nel reddito nazionale sia maggiore che nei paesi capitalisti. Ciò deriva probabilmente più dalla penetrazione degli ideali socialisti di sicurezza e giustizia sociale nei paesi capitalisti, che da una scarsa attenzione rivolta ai consumi sociali nei paesi socialisti. Si noti inoltre che l'indagine di Pryor si riferisce a paesi sviluppati.

In un'economia capitalista di tipo puro gli studi vengono finanziati dalle famiglie, al fine di ottenere un certo rendimento dal capitale umano così creato, in termini di reddito per il beneficiario. Per cui l'incentivo a ricevere un'istruzione professionale o meno e a qualificarsi all'esercizio di attività lavorative specializzate è dato dal differenziale salariale che l'investimento in capitale umano rende possibile. In linea di massima quindi dovrebbe aversi un certo allineamento dei tassi di rendimento degli investimenti in capitale umano e di quelli in capitale fisico, con differenziali salariali più o meno accentuati<sup>56</sup>. Si tratta di un sistema che anche nei paesi che maggiormente vi si avvicinano, come gli Stati Uniti, soffre di numerose qualificazioni ed eccezioni.

In un sistema socialista, invece, l'investimento in capitale umano dovrebbe venir sostenuto dallo Stato, che regola le ammissioni al sistema scolastico e di istruzione professionale, al di là della scuola dell'obbligo, in rapporto alle esigenze dello sviluppo futuro del sistema economico, tenendo anche conto del tasso di rendimento dei vari investimenti in capitale umano<sup>57</sup>. I differenziali salariali che corrispondono ai diversi livelli di istruzione costituiscono quindi una appropriazione privata di una parte almeno del rendimento del capitale umano accumulato dalla società negli individui. D'altra parte in genere nei differenziali salariali è presente un elemento che può venir assimilato ad una rendita, derivante dalle particolari predisposizioni e doti naturali dei beneficiari. In entrambi i casi non sussiste alcuna ragione etica, suscettibile di controbilanciare il principio egualitario, contraria alla

<sup>56</sup> Anche in teoria vi sarà però una differenziazione dei tassi di rendimento, dovuta alla particolare natura dei due tipi di investimento e ai relativi vantaggi del possesso di capitale umano e di capitale fisico. Un dato importante del problema è il fatto che, mentre il capitale fisico può essere alienato, lo stesso non può dirsi del capitale umano. Inoltre il capitale umano (ma anche il fisico) è soggetto a procurare una serie di vantaggi di natura non pecuniaria al suo possessore. D'altra parte non tutti sono in grado di seguire un corso di studi tale da poterli qualificare professionalmente; non esiste un mercato su cui chi sia desideroso di istruirsi possa prendere a prestito i fondi necessari, date le particolari caratteristiche dell'investimento in capitale umano. Per tutto ciò si veda particolarmente M. FRIEDMAN - S. KUTZNETS [20a], pp. 182-184.

<sup>57</sup> Tale principio soffre di numerose eccezioni nella realtà dei paesi socialisti, a cominciare dalla reintroduzione in U.R.S.S. prima del 1923 e poi, dopo che la costituzione del 1936 le aveva abolite, nel 1940, delle tasse scolastiche nella scuola media superiore e negli istituti di livello universitario. Si noti che dall'indagine svolta da F. L. Pryor ([51], cap. V) risulta che in genere nei paesi socialisti la spesa pubblica per l'istruzione rappresenta una quota superiore del reddito nazionale che in paesi capitalisti di analogo livello di sviluppo. Inoltre nei paesi socialisti l'azione dello Stato per la realizzazione di quello che comunemente viene designato come « diritto allo studio » è più incisiva, essendo la percentuale degli studenti dei paesi socialisti, che sono mantenuti dallo Stato, molto maggiore che nei paesi capitalisti (*ibid.*, pp. 202-203). Anche se questo fatto sembra non incidere in maniera rilevante come si potrebbe pensare sull'origine sociale degli studenti (*ibid.*), nondimeno rappresenta un fattore potenziale di mobilità sociale e inoltre un fattore di egualizzazione nella distribuzione del reddito (perlomeno se il reddito degli studenti non viene considerato come conglobato nel reddito del nucleo familiare dei loro genitori). Si consideri d'altra parte che la natura pianificata del sistema di istruzione nei paesi socialisti si specifica nella percentuale molto superiore degli studenti di discipline tecniche, suscettibili, una volta terminato il loro ciclo di studi, di trovare immediata utilizzazione nel sistema economico (*ibid.*, pp. 482-483). Si noti in particolare, nei dati riportati da Pryor, la percentuale molto più elevata di studenti di ingegneria e molto meno elevata di studenti di discipline umanistiche e sociali nei paesi socialisti rispetto a quelli capitalisti).

loro eliminazione. Le ragioni del mantenimento di una certa misura di differenziali salariali in relazione ai vari livelli di preparazione professionale e culturale dei prestatori d'opera, prescindendo da quelle allocative sopra considerate, sono le seguenti. C'è intanto l'esigenza già accennata di evitare che chi ha una certa preparazione professionale non l'utilizzi, svolgendo mansioni richiedenti un livello inferiore di capacità professionali. In secondo luogo c'è l'opportunità di stimolare la domanda di istruzione ai vari livelli, in modo da operare la scelta più ampia possibile nei concorsi di ammissione ai vari gradi di istruzione, scegliendo coloro che hanno maggiori capacità di completare i vari cicli di studio. D'altra parte, tale stimolazione può essere alternativamente effettuata in rapporto alle condizioni di vita garantite agli studenti, in modo di compensare la possibile « disutilità » derivante dalla fatica dell'apprendimento rispetto alla possibilità alternativa di iniziare in anticipo un'attività lavorativa. Non esiste però motivo di garantire dei differenziali salariali nei settori dove le caratteristiche non monetarie dell'attività lavorativa sono tali che in presenza di differenziali salariali positivi rispetto a tipi di lavoro non qualificato si verificano fenomeni cosiddetti di « job rationing », con persistenza di un'offerta di lavoro superiore alla domanda, tenuto conto dei lavoratori che vengono considerati avere qualificazioni sufficienti per svolgere le attività in questione <sup>58</sup>.

#### VII - IL RUOLO DEL COTTIMO

Nel sistema staliniano la stimolazione dell'intensità e della durata del lavoro manuale era fondata in larga misura sul sistema di remunerazione a cottimo, che veniva applicato ovunque possibile. Uno dei dogmi dell'era staliniana era che « la forma base dei salari nell'industria è il cottimo, perché meglio corrisponde al principio socialista di pagamento secondo il lavoro » <sup>59</sup>. Anche se all'inizio del processo di industrializzazione forzata esistevano dei validi motivi per una particolare utilizzazione del sistema del cottimo <sup>60</sup>, in seguito tali motivi particolari vennero meno e la remunerazione a cottimo prese un'ampiezza esagerata. Come riferisce il Kirsch, citando una fonte sovietica, « la massima espansione del sistema del cottimo si ebbe nel 1953, quando il 77% dei lavoratori dell'industria ebbe il reddito determinato in tale maniera » <sup>61</sup>. In tale maniera venivano remunerati anche i lavoratori i

<sup>58</sup> Cfr. L. J. KIRSCH [28], p. 104.

<sup>59</sup> Citato da fonte sovietica *ibid.*, p. 34. È curioso che per Marx invece « il cottimo è la forma di remunerazione del lavoro che meglio corrisponde al modo di produzione capitalistico » (K. MARX [39], p. 580). Per la considerazione che Marx aveva del cottimo si veda tutto il diciannovesimo capitolo del primo libro del *Capitale*.

<sup>60</sup> L. J. KIRSCH [28], pp. 33-36.

<sup>61</sup> *Ibid.*, p. 31. Cfr. anche B. MINC [42a], p. 411.

cui ritmi di produzione erano in ogni caso determinati dagli impianti meccanizzati presso cui lavoravano, o, attraverso il sistema del cottimo indiretto, lavoratori che direttamente non potevano venire assoggettati al cottimo, con grave spreco di lavoro amministrativo<sup>62</sup>. Anche il lavoro kolkhosiano è in U.R.S.S. in linea di massima sottoposto a una forma di remunerazione a cottimo, attraverso l'individuazione dei *trudon* (giornate di lavoro) corrispondenti ai lavori eseguiti. Dato però che la maggior parte dei lavori agricoli viene eseguito collettivamente, il cottimo in genere si presenta come cottimo collettivo, dove remunerato a cottimo è il lavoro delle brigate o delle squadre. Tale sistema presenta notevoli svantaggi per quanto riguarda la produttività dell'azienda agricola nel suo complesso, in quanto i lavori agricoli sono difficilmente quantificabili *a priori*. Ad esempio se l'aratura viene remunerata sulla base della superficie arata, vengono probabilmente ad essere arate superfici superflue e inoltre l'aratura può non essere sufficientemente profonda. Sono necessari dei controlli che comportano notevoli costi amministrativi.

Oltre al cottimo, altro sistema di remunerazione incentivante è il sistema dei premi di produzione. Entrambi sono una fonte nell'U.R.S.S. di ineguaglianze nella distribuzione del reddito da lavoro, e lo è specialmente il sistema del cottimo progressivo largamente utilizzato nella Russia staliniana, particolarmente in corrispondenza al movimento stakhanovista. Conseguentemente la riduzione della loro importanza relativa con la riforma del 1958 ha avuto come risultato una riduzione delle diseguaglianze nella distribuzione del reddito<sup>63</sup>.

<sup>62</sup> *Ibid.*, p. 32. Si noti invece che dal 1958 il sistema del cottimo nella remunerazione del lavoro industriale è stato abolito in Cina (cfr. J. DELEYNE [17], pp. 50-51). Anche il ruolo dei premi di produzione sarebbe limitato, non oltrepassando l'ammontare di questi ultimi, a seconda delle fonti, il 7-15% o il 6-10% del salario medio (*ibid.*, cfr. J. CHARRIÈRE [15], p. 62). Si noti però che il sistema di remunerazione del lavoro svolto nell'ambito delle comuni è analogo a quello prevalente nei kolkhoz sovietici. Si veda H. MARCHISIO [36] e J. CHARRIÈRE [15], pp. 74-76.

<sup>63</sup> Su tale punto si veda L. J. KIRSCH [28], pp. 33-34. Si noti che nonostante tale riforma, nel 1960 fra il 90 e il 95% dei lavoratori dell'industria erano soggetti a qualche tipo di incentivazione salariale (cottimo o premi di produzione). Per fare un confronto si consideri che negli USA tale percentuale risultava nello stesso anno del 30%, data l'avversione dei sindacati per tali sistemi di pagamento e date anche probabilmente ragioni di altro tipo suscettibili di rendere meno applicabile tale sistema (a tale proposito cfr. *ibid.*, pp. 41-42). Una spiegazione che viene avanzata per la grande applicazione che nell'U.R.S.S. si fa di tali modi di pagamento è che in tale maniera si realizza una certa flessibilità salariale. L'adattamento dei salari alle varie contingenze locali non sarebbe altrimenti possibile in un sistema in cui i differenziali salariali sono fissati centralmente (si conderi che sulla distribuzione dei fondi destinati a tali tipi di pagamento i dirigenti delle aziende hanno largo margine di autonomia). Il relativo «wage drift» è quindi in una certa misura programmato. Una spiegazione ulteriore che mi sembra possa venir data è che, dato lo squilibrio strutturale del mercato del lavoro, nei paesi socialisti manca quel potente stimolante dell'efficienza e dell'impegno dell'attività lavorativa che purtroppo spesso esiste nelle economie capitalistiche: la paura di restare senza lavoro. Di qui l'esigenza di trovare altri tipi di incentivazione.

VIII - COMPORTAMENTO BUROCRATICO E  
COMPORTAMENTO MASSIMIZZANTE

Particolari problemi sono d'altra parte connessi all'incentivazione del lavoro intellettuale ed organizzativo.

Molto spesso si parla delle economie socialiste di tipo sovietico come di « economie di comando », secondo una fortunata espressione di Gregory Grossman <sup>64</sup>. Tale terminologia non è però che a metà esatta. Lo sarebbe se il funzionamento del sistema economico potesse venir spiegato solo sulla base di un meccanismo burocratico di trasmissione e di esecuzione di ordini. In realtà tale modo di funzionamento non è che un aspetto delle economie cosiddette di comando, in quanto il comportamento degli amministratori di tali economie corrisponde a due logiche distinte e a due tipi distinti di motivazione. L'un tipo di comportamento potremo denominarlo come « comportamento burocratico », l'altro come « comportamento massimizzante ».

Una burocrazia è un ordinamento gerarchico che si basa su regole giuridiche che stabiliscono le funzioni e la struttura dei rapporti di dipendenza gerarchica dei suoi membri. Ogni membro della gerarchia è tenuto a svolgere i compiti previsti come di sua competenza nello statuto dell'organizzazione, e in genere ad eseguire gli ordini provenienti dal livello superiore e a formularne altri verso il livello inferiore, in esecuzione dei compiti affidatigli. Evidentemente una struttura gerarchica quale una burocrazia può funzionare efficacemente solo se esiste una valida motivazione ad eseguire i compiti previsti dall'organizzazione. In un'organizzazione burocratica la motivazione principale è quella di poter ascendere, o per lo meno di poter evitare di discendere, nella scala gerarchica <sup>65</sup>. In linea di massima tale motivazione sarà tanto più intensa quanto maggiori saranno i privilegi, in termini di prestigio, di potere ed economici, connessi a tale ascesa. Questi saranno però tanto meno necessari quanto maggiormente i membri dell'organizzazione ne condividano i fini e le motivazioni.

Risulta comunque chiaro che un'organizzazione di tipo burocratico richiede una certa stratificazione sociale, di cui una componente è la stratificazione nelle remunerazioni e nei privilegi economici.

Ma non è soltanto sulla base del comportamento burocratico che operano le cosiddette economie di comando. In realtà altrettanto importante nel determinarne il funzionamento è quello che possiamo chiamare « com-

<sup>64</sup> Cfr. G. GROSSMAN [23].

<sup>65</sup> Come espressivamente scrive Marx « Per quello che riguarda poi il singolo burocrate, lo scopo dello Stato diventa il suo scopo privato, una *caccia ai posti più elevati, un far carriera* » (K. MARX [37], p. 35).

portamento massimizzante ». Mentre nel comportamento burocratico la motivazione economica opera in maniera indiretta e mediata, e di lungo periodo, attraverso la possibilità di pianificare la propria carriera nel quadro dell'organizzazione (l'azione del burocrate è dominata da una prospettiva che può riferirsi a tutta la sua vita futura) e può non essere prevalente come base motivazionale, nel caso del comportamento massimizzante alla base sta un obiettivo economico immediato, in funzione della cui massimizzazione tende il comportamento individuale. In fondo il tipico comportamento massimizzante è quello che corrisponde alla logica del cottimo<sup>66</sup>. Ma rispondente a tale logica è anche il comportamento dei dirigenti di un'impresa laddove una parte più o meno rilevante della loro remunerazione sia legata agli indici di realizzazione del piano.

C'è chi ritiene che la chiave della comprensione del funzionamento delle cosiddette economie di comando sia la considerazione dei dirigenti delle imprese come « bonus maximizers »<sup>67</sup>. Tale punto di vista esagera però in senso opposto. In realtà l'aspetto burocratico e l'aspetto massimizzante sono strettamente interconnessi nel funzionamento dell'economia sovietica e delle altre economie socialiste. I dirigenti sono sì dei « bonus maximizers », ma sono anche inseriti in un'organizzazione burocratica. Nella loro reazione di fronte a direttive spesso contrastanti non seguono quindi sempre e soltanto quel tipo di comportamento che permette loro di massimizzare il proprio reddito, ma tengono anche conto delle reazioni delle autorità da cui dipendono al loro comportamento e delle loro prospettive di avanzamento (o di arretramento) nella gerarchia. Entro certi limiti la collocazione burocratica degli amministratori è suscettibile di fornire un correttivo al comportamento cui potrebbero essere portati, come « bonus maximizers », in contrasto con le intenzioni vere delle autorità superiori. Tali intenzioni risultano spesso in slogan e in parole d'ordine che esercitano la loro influenza sulle gerarchie inferiori in quanto manifestano le preferenze della gerarchia suprema del partito<sup>68</sup>. D'altra parte l'incentivazione connessa agli indici di realizzazione del piano costituisce essa stessa un modo di trasmettere ai livelli inferiori gli ordini di priorità dell'organizzazione.

<sup>66</sup> Si noti che nella logica del cottimo l'operaio cottimista non massimizza il proprio reddito, e quindi la produzione, ma se mai la sua « utilità », che risulta dall'effetto combinato dell'utilità che deriva dal suo reddito e della disutilità derivante dal suo sforzo lavorativo. Anche per il dirigente d'azienda vale una considerazione analoga, in quanto la massimizzazione delle quantità da cui deriva il suo premio di produzione richiede probabilmente uno sforzo crescente. Analoga può essere del resto la spiegazione del fenomeno che, nella teoria moderna dell'impresa, viene chiamato « rilassamento organizzativo » (« organizational slack ») (cfr. S. G. WINTER [65], pp. 468-469). Ciò però che a noi interessa di quello che chiamiamo comportamento massimizzante è il collegamento diretto e immediato tra l'effetto economico dell'azione e la remunerazione di chi la pone in atto. È chiaro peraltro che la nostra accezione di comportamento massimizzante è particolarmente restrittiva e specifica. In un'accezione meno restrittiva e specifica, ogni tipo di comportamento razionale può venire interpretato come massimizzante una funzione obiettivo, comunque specificata.

<sup>67</sup> Cfr. J. ZIELINSKI [67], pp. 170 ss.; M. KASER - J. ZIELINSKI [27a], pp. 141-143.

<sup>68</sup> Cfr. P. J. D. WILES [63], p. 90.

Quale dei due principi di comportamento, quello burocratico o quello massimizzante, è suscettibile di richiedere le maggiori deroghe al principio dell'uguaglianza distributiva? A me sembra che sia quello massimizzante. Ciò per vari motivi. Intanto nel comportamento massimizzante lo stimolo cui si risponde è esclusivamente di natura economica; mentre più complesse sono le componenti del comportamento burocratico. Inoltre nel risultato economico obiettivo del comportamento massimizzante c'è una componente aleatoria, che può portare a risultati che si scostano molto dalla media, con evidenti conseguenze distributive, e che per di più richiede un premio di rischio per compensare chi l'affronta. Inoltre i risultati economici delle varie unità produttive dipendono in una certa misura dalle loro particolari caratteristiche. Per cui chi partecipa in una qualche maniera ai risultati economici dell'impresa dove lavora, è soggetto ad appropriarsi in varia misura delle possibili rendite di posizione di varia origine che ne condizionano il successo<sup>69</sup>. D'altra parte una burocrazia implica un ordinamento gerarchico con una suddivisione piramidale in gradi, con classificazione delle varie responsabilità e dei vari livelli della gerarchia. A tale classificazione è suscettibile di corrispondere una organizzazione minuziosa di livelli retributivi. Se si potesse interpretare il criterio distributivo di Marx « a ciascuno secondo il suo lavoro », nel senso di « a ciascuno secondo la qualità del suo lavoro »<sup>70</sup>, una gestione che si fondi sul comportamento burocratico sarebbe probabilmente la più soggetta a rispettare tale criterio, permettendo di uguagliare le retribuzioni concesse a tipi uguali di lavoro, corrispondenti ai vari livelli della gerarchia.

#### IX - GLI INCENTIVI MORALI O METAECONOMICI

Abbiamo già accennato alla possibilità che agli incentivi materiali possano sostituirsi in tutto o in parte gli incentivi morali. Qual'è la natura di questi ultimi? Possiamo distinguerli in positivi o negativi, risultanti o meno in stratificazione sociale.

Gli incentivi positivi sono quelli che consistono in una gratificazione di natura non pecuniaria di un dato sforzo produttivo. Quelli negativi costi-

<sup>69</sup> Si veda quanto si dice più avanti nel cap. X.

<sup>70</sup> Tale interpretazione non sembra permessa, a prima vista, nel contesto della pagina del *Programma di Gotha* (K. MARX [38], p. 20), in cui la celebre frase sopra riportata si trova. Ciò in quanto Marx dice chiaramente che i lavoratori percepiscono dei certificati («Scheine») indicanti la *quantità* di lavoro prestato e sulla base dei quali la distribuzione dei beni di consumo si verifica. Si può d'altra parte concludere diversamente se si considera che nel sistema marxiano differenze nella *qualità* del lavoro prestato possono essere ridotte a differenze nella *quantità*, tramite la riduzione del lavoro complesso a lavoro semplice (cfr. K. MARX [39], p. 59).

tuiscono una punizione nei confronti di chi non raggiunge un certo risultato o non attua un certo comportamento.

Gli incentivi positivi possono generare una stratificazione sociale basata su criteri diversi dal reddito percepito. Tali sono gli incentivi che si riferiscono all'acquisizione di potere, di prestigio sociale connesso al conseguimento di certe distinzioni (eroe dell'Unione Sovietica, ordine di Lenin, eroe del lavoro, stakhanovista, ecc.)<sup>71</sup>, all'esercizio di certe mansioni (dirigente di impresa, membro del partito, ecc.) o all'appartenenza a certi gruppi professionali.

Inoltre possono non riferirsi ad alcuna particolare distinzione individuale, ma agire in maniera impersonale o collettiva, come gli slogan patriottici o quelli riferentisi all'edificazione del socialismo.

Gli incentivi negativi implicano una sanzione che può essere di varia natura, da quelle disciplinari sul posto di lavoro, che possono consistere nella privazione di vantaggi materiali, ad es., ferie (ma in tal caso rientriamo più propriamente nel campo degli incentivi materiali o economici), o anche in sanzioni di natura più propriamente morale, come un pubblico biasimo, fino a sanzioni di natura penale o di polizia, con privazione eventuale della libertà personale o, addirittura, dell'esistenza fisica<sup>72</sup>. Tali ultime sanzioni sono possibili anche in relazione alla natura di legge del piano. Non rispettare il piano può costituire quindi un illecito penale<sup>73</sup>. L'effetto di tale ultimo tipo di sanzioni può essere però paralizzante per l'azione e negativo sulla produzione. Dato che, come abbiamo visto, spesso il piano non può venir rispettato, la loro diffusione comporta un rifuggire dalle responsabilità e dalle iniziative individuali, cercando di scaricare la responsabilità delle proprie azioni in alto, con effetti negativi ben comprensibili sul dinamismo e la flessibilità del sistema. Infatti la minaccia della sanzione, soprattutto di tipo penale, costituisce soltanto uno strumento imperfetto<sup>74</sup>. Probabilmente essa consente l'osservanza alla lettera dell'ordine (qualora sia eseguibile), ma non il suo adattamento alla situazione concreta in base alle finalità generali dell'organizzazione, cosa che invece, anche in campo economico, è di grande importanza. Solo il fine positivo di suscitare l'apprezzamento dei livelli superiori e quindi la loro cooptazione può assicurare probabilmente il funzionamento soddisfacente di un'organizzazione burocratica<sup>75</sup>.

<sup>71</sup> Si noti però che a tali distinzioni si accompagnano nell'U.R.S.S. anche rilevanti privilegi di ordine materiale (cfr. A. BERGSON [3], pp. 47-48).

<sup>72</sup> Cfr. A. NOVE [48], pp. 215 ss.

<sup>73</sup> Cfr. P. J. D. WILES [63], p. 80; A. NOVE [48], pp. 263-264 e 267.

<sup>74</sup> Cfr. A. NOVE [46], p. 90.

<sup>75</sup> Appaiono altrimenti in tutta la loro evidenza i difetti derivanti dal formalismo delle procedure burocratiche e il contrasto fra gli «scopi formali» e gli «scopi reali», quale accennato dallo stesso MARX [37], pp. 248-249. Questa tendenza della gestione burocratica può essere controbattuta qualora l'avanzamento nella gerarchia sia basato a tutti i livelli sul perseguimento dei fini «reali».

In genere gli incentivi morali si pongono come sostitutivi o integrativi di quelli materiali: la loro presenza permette il raggiungimento di certi obiettivi in termini di produttività che altrimenti richiederebbero un diverso livello di ineguaglianza economica. In particolare, fra gli incentivi morali positivi il potere o il prestigio connessi alla posizione nella gerarchia possono essere validi sostituti dei differenziali salariali, tenuto anche conto del fatto che, soprattutto a partire da livelli di reddito relativamente elevati, la ricchezza serve in larga misura a procurare il prestigio connesso con il possesso di determinati beni di consumo o col suo stesso possesso, più che a fornire la fonte del soddisfacimento di bisogni d'altro tipo.

Spesso la disponibilità di beni materiali è desiderata anche per l'estrinsecazione della personalità, e per il potere (se non altro sui propri familiari), che essa consente. Al « *command over things* » può quindi essere sostituito il « *command over people* » come sbocco al naturale istinto acquisitivo della specie umana.

Ma non sempre gli incentivi morali si pongono come sostitutivi rispetto a quelli materiali. Certe volte fra i due sussiste un rapporto di complementarità. Occorre intanto tenere presente che potere e prestigio, lungi dall'essere sostitutivi di soddisfazioni di tipo economico, possono invece costituire la premessa per il rafforzamento dei propri privilegi economici (si veda quanto si è detto nel cap. II). Molto spesso infatti, e ciò apparentemente in tutte le società, « remunerazione e prestigio sono strettamente legati; la regola è che la persona di prestigio elevato è anche ben pagata, e viceversa »<sup>75 bis</sup>. Inoltre, nel caso degli incentivi negativi, un aumento dei differenziali salariali può rendersi necessario al fine di invogliare l'assunzione di responsabilità, tenendo conto della natura delle possibili sanzioni cui essa rende sottoponibili. Si consideri infatti che la stimolazione del terrore, largamente utilizzata nella Russia staliniana, è suscettibile di applicarsi specialmente ai livelli più responsabilizzati ed elevati della gerarchia. In tali circostanze il salire nella scala gerarchica presenta degli elementi di rischio che ne diminuiscono la desiderabilità. Occorre quindi rafforzare gli elementi di privilegio, anche economico, che si accompagnano al raggiungimento dei gradi più elevati della gerarchia e all'esecuzione di mansioni implicanti un elevato grado di responsabilità, per compensare i rischi maggiori di cadere nelle maglie repressive del sistema. Anche sotto questa luce

più che sull'osservanza delle procedure e delle routines. Il regno del terrore non sembra d'altra parte la maniera migliore per realizzare tale scopo.

<sup>75 bis</sup> B. WOOTTON [65a], p. 203. Interessante a questo proposito è la teoria sociologica di determinazione dei differenziali salariali del personale amministrativo secondo cui la variabile esplicativa fondamentale sarebbe il numero dei sottoposti e la necessità di mantenere un differenziale salariale percentualmente costante fra il livello remunerativo di un dirigente e quello dei suoi immediati sottoposti (cfr. H. SIMON [55a]).

si può quindi interpretare la svolta operata da Stalin nella politica dei redditi in U.R.S.S. a partire dal 1931 <sup>76</sup>.

L'efficacia e la portata degli incentivi morali variano a seconda della loro natura. Gli incentivi di tipo collettivo sono sicuramente più efficaci in caso di guerra e di grande mobilitazione patriottica che in tempi normali. In tali circostanze il perseguimento degli obiettivi generali è largamente e appassionatamente condiviso. In genere però tali momenti di infatuazione sono di breve durata <sup>76bis</sup>. Un minimo di motivazione metaeconomica (che spesso è dovuta all'abitudine e all'inerzia, o semplicemente al gusto di fare bene il proprio lavoro) è comunque indispensabile al funzionamento di qualsiasi sistema economico e sociale.

Si noti, considerando questa volta gli incentivi morali di tipo individuale, che questi sono di per sé esclusi dalla logica del comportamento massimizzante, mentre sono compresi nel modello burocratico di comportamento, particolarmente per quanto riguarda gli incentivi relativi alla possibilità di ascendere nell'organizzazione e nella gestione del potere, nello status e nel prestigio connessi a livelli superiori della gerarchia ecc. Ciò conferma la nostra ipotesi secondo la quale la stimolazione del comportamento burocratico esige minori ineguaglianze nella distribuzione del reddito rispetto alla stimolazione del comportamento massimizzante.

<sup>76</sup> Si tratta soltanto di un possibile elemento esplicativo di tale svolta, che presenta aspetti complessi e sconcertanti. J. V. Stalin ([57], pp. 365 ss.) adduce le seguenti ragioni per la necessità di « abolire il livellamento »: 1) « far sparire la fluttuazione della manodopera »; 2) « aprire una prospettiva agli operai non qualificati e stimolarli a progredire, a passare nelle file degli operai qualificati ». Ciò tenuto conto dell'elevata fluttuazione della manodopera e del fatto che vi era bisogno di « centinaia di migliaia, di milioni di specialisti ». D'altra parte una elevata fluttuazione è considerata in genere una caratteristica della manodopera di origine agricola, che nei paesi sottosviluppati alimenta il processo di industrializzazione, processo che nel 1931 era, nella Russia sovietica, particolarmente tumultuoso. Inoltre, come osserva A. Bergson, ([3], p. 203) « la carenza di lavoro qualificato che si aveva deve essere attribuita in primo luogo alle necessità pressanti del piano, piuttosto che ai differenziali salariali ridotti ». Nello stesso discorso Stalin proclamava una svolta anche nei confronti dell'intelligentsia, svolta cui corrispose un miglioramento notevole della sua posizione, anche materiale, nella società sovietica (per il miglioramento successivamente verificatosi nella posizione relativa della classe impiegatizia in relazione a quella operaia, si veda A. BERGSON [3], pp. 125-126). Non a caso, probabilmente, la svolta del 1931 è successiva a quello che è stato definito « l'anno più nero nella storia dell'intelligentsia », caratterizzato da « un vero regno del terrore » nei suoi confronti. L'effetto di tale stato di cose sul « progresso industriale non doveva aver tardato a manifestarsi » (L. FISHER, *Machines and Men in Russia*, New York 1932, cit. in A. BERGSON [3], p. 108). Si noti però che alla svolta nella politica distributiva corrisponde una svolta gerarchico-autoritaria di tutta la società sovietica, che porta altresì alla formazione di quella che Trotzky chiama « una casta privilegiata, e legata da una stretta omertà » (L. TROZKY [60], p. 422). Alla gerarchizzazione dei livelli retributivi fa riscontro la gerarchizzazione nella gestione del potere, caratterizzata, nella sua veste esteriore, dalla larghissima diffusione delle divise, e dalla stessa gerarchia del culto della personalità, quale descritta da R. A. MEDVEDEV [42], p. 645.

<sup>76bis</sup> Si consideri però la particolare importanza che secondo alcuni gli incentivi morali avrebbero nella Cina Popolare. Cfr., ad es., E. L. WHEELWRIGHT - B. Mc FARLANE [62a].

## X - MODELLI DI FUNZIONAMENTO DELLE ECONOMIE SOCIALISTE E DISTRIBUZIONE DEL REDDITO

Se ora passiamo a considerare la distribuzione del reddito in funzione del meccanismo di funzionamento dell'economia socialista, possiamo ipotizzare che la distribuzione del reddito sarà tanto più ineguale quanto più il sistema economico è basato nel suo funzionamento sul comportamento massimizzante e quanto maggiore è l'autonomia delle varie unità economiche, particolarmente per quanto riguarda la fissazione dei salari e la gestione dei profitti. Il comportamento massimizzante, d'altra parte, presenta varie forme, in relazione in particolare al grado di decentramento e al tipo di indici di successo sulla base dei quali tale comportamento viene sollecitato. Mentre nel modello di gestione centralizzata il comportamento massimizzante si attua in rapporto ad una serie di parametri e di indici di apprezzamento forniti dal centro, nel caso di un modello di economia socialista di mercato il comportamento massimizzante trova la sua sanzione nel funzionamento del mercato stesso e i dati nell'ambito dei quali l'azione delle singole unità economiche si svolge vengono forniti, almeno parzialmente, dal mercato. Ora il mercato, a differenza di un pianificatore centrale che voglia attuare una certa politica distributiva, è suscettibile di distribuire in maniera capricciosa i propri favori. Il successo delle varie unità produttive può essere molto disuguale e dipendere non solo dall'efficienza della loro gestione, ma da una serie di fattori di varia natura riferentesi alla posizione particolare delle singole unità produttive<sup>77</sup>, alle risorse di cui esse dispongono, alla struttura particolare del mercato in cui operano (particolarmente con riguardo alla concorrenzialità) e, fattore non trascurabile, alla particolare politica dei prezzi delle autorità di politica economica, ove i prezzi vengano da queste stabiliti<sup>78</sup>.

Occorre peraltro evitare di confondere il comportamento massimizzante degli individui col comportamento massimizzante (in particolare del profitto) delle singole unità economiche nell'ambito delle quali i singoli individui operano. In particolare la massimizzazione del profitto da parte delle singole imprese può derivare dal fatto che la retribuzione degli amministratori delle imprese considerate sia legata al profitto realizzato, e quindi il comportamento massimizzante delle imprese derivi dal comportamento massimizzante dei loro dirigenti, ma può derivare anche dalle direttive impartite dagli organi superiori ai dirigenti delle imprese, senza che in alcun modo la retribuzione immediata di questi sia collegata al profitto realizzato. Né la pre-

<sup>77</sup> Tali particolari condizioni potrebbero in teoria venir tenute conto con l'imposizione del pagamento di quasi-rendite a carico delle imprese privilegiate (cfr. J. ROBINSON [52], III, p. 74). Tuttavia in pratica tali quasi-rendite sono di difficile determinazione.

<sup>78</sup> Cfr. A. NOVÈ [47], pp. 346-347, 352, 359.

valenza del comportamento massimizzante è legata necessariamente al decentramento del sistema economico, nel senso di un aumento della capacità decisionale delle singole unità operative.

Istruttivo a tale proposito è il riesame del modello langhiano di *On the Economic Theory of Socialism*, in cui l'economia socialista funziona attraverso una forma di mercato più o meno implicito, dove le imprese massimizzano i profitti<sup>79</sup>, ma dove gli amministratori delle imprese non agiscono nella logica del comportamento massimizzante, ma sono, presumibilmente, inquadrati in una struttura burocratica e operano sulla base degli ordini ad essi comunicati. Tali ordini si risolvono nella massimizzazione dei profitti d'impresa, nel quadro parametrico fornito dai prezzi fissati tentativamente dal banditore pubblico, e quindi, nella loro semplicità e chiarezza, permettono un operare lineare del sistema, a differenza dell'abituale contesto dell'economia di comando.

A proposito della soluzione di Lange c'è chi si domanda: « perché i pianificatori o i *managers* dovrebbero mai operare nella maniera richiesta? »<sup>80</sup>. La risposta implicita nell'opera di Lange mi sembra essere la seguente: « perché, in quanto componenti di una struttura burocratica, pianificatori e *managers* sono istruiti ad operare in quella maniera ». Lange stesso del resto qualifica chiaramente i dirigenti delle imprese come « pubblici funzionari »<sup>81</sup>.

Spesso si è fatto abuso, usandoli in senso peggiorativo, dei termini « burocratico » e « burocrazia ». Occorre peraltro evitare di fare di tutt'un'erba un fascio. C'è burocrazia e burocrazia . . . In quanto tale una organizzazione burocratica è, nel mondo contemporaneo, indispensabile per ogni tipo di struttura statale ed economica<sup>82</sup>. Anche nell'economia di mercato, se i rapporti fra le diverse unità economiche da cui il mercato è costituito non sono regolati da meccanismi di tipo burocratico, all'interno delle unità complesse (imprese) operanti nel mercato l'organizzazione è di tipo burocratico<sup>83</sup>, con fissazione di ruoli, di regole, di dipendenze gerarchiche, come necessa-

<sup>79</sup> Alla massimizzazione dei profitti a livello di impresa si riducono infatti le due regole dell'operare dei dirigenti delle imprese, formulate in O. LANGE [32], pp. 75-76. Si ricordi peraltro che a livello di industria la regola di comportamento degli amministratori è quella comunemente nota come regola di Lerner: la realizzazione cioè dell'uguaglianza fra prezzo del prodotto e costo marginale (*ibid.*, p. 77).

<sup>80</sup> A. NOVE - D. M. NUTI [49], p. 12; cfr. anche J. ROBINSON [52], III, p. 83.

<sup>81</sup> O. LANGE [32], p. 74.

<sup>82</sup> Con l'eccezione di un sistema ipotetico basato sui piccoli produttori diretti, coordinato da un mercato, o dell'associazione di liberi produttori di cui parla Marx ([39], pp. 92-93), in cui presumibilmente le varie funzioni vengono svolte spontaneamente, senza regole giuridicamente rilevanti né rapporti gerarchici formali, dai vari individui a fini di autorealizzazione (cfr. K. MARX [38], p. 21). Altra possibile eccezione potrebbe essere costituita da un modello di consiliarità totale, con totale elettività delle funzioni, svolte senza dipendenza gerarchica dai vari eletti, responsabili solo di fronte agli elettori. Non si vede peraltro come anche tale interessante modello possa trovare applicazione concreta nel mondo attuale.

<sup>83</sup> Cfr. M. WEBER [62], pp. 7-8; J. HICKS [24], pp. 10 ss.

riamente burocratica è l'organizzazione dello Stato, che regola, coordina e dà sicurezza all'operare del mercato medesimo. In realtà l'azione della burocrazia dipende dalla natura del potere politico che la dirige e ne fissa i criteri organizzativi. Solo se l'operato del vertice del potere politico e della burocrazia che da esso dipende è controllato effettivamente dalla base e da un'opinione pubblica libera (o relativamente libera) le cosiddette degenerazioni burocratiche (la natura delle quali era già stata ben compresa da Marx, nella sua *Critica della dottrina hegeliana dello Stato*<sup>84</sup>) possono venir evitate<sup>85</sup>.

<sup>84</sup> Cfr. K. MARX [37], pp. 246-256.

<sup>85</sup> Cfr. W. BIENKOWSKI [6], pp. 136 ss. Occorre inoltre ricordare a tale proposito il meccanismo di controllo implicito nella classica dottrina della divisione dei poteri, ma incompatibile con la concezione della « dittatura del proletariato ». Il punto di vista di Bienkowski è affine a quello espresso da Kautski nella sua opera del 1927 *Die materialistische Geschichtsauffassung*. Kautski, partendo dalla considerazione che l'esistenza di una burocrazia è inevitabile in uno Stato moderno, indicava tuttavia nel controllo popolare e democratico la via per impedire le cosiddette « degenerazioni burocratiche » (cfr. I. FETSCHER [20], III, pp. 44-46). D'altra parte il termine « degenerazione burocratica », spesso usato per designare lo stalinismo (ad es., da R. A. MEDVEDEV [42]) ci sembra fuorviante. Lo stalinismo può essere semmai designato come degenerazione autocratica, ma non burocratica. La burocrazia tipicamente agisce secondo norme, competenze, procedimenti giuridicamente precostituiti, la sua essenza è, secondo le parole di Marx ([37], p. 248), « lo Stato come formalismo ». Lo stalinismo agiva invece come un potere personale al di fuori di ogni ordinato schema burocratico, nel nome dell'ideologia di cui Stalin era diventato vivente incarnazione, scardinando la stessa struttura burocratica dello Stato e del partito. Al rapporto gerarchico e formalizzato di tipo burocratico veniva a sostituirsi un rapporto più immediato di natura personale fra l'autocrate e i suoi soggetti, non più filtrato attraverso una determinazione giuridicamente vincolante dei ruoli. Se si considera la tripartizione weberiana delle forme di esercizio del potere (cfr. M. WEBER [62]), lo stalinismo rappresenta un rafforzamento dell'aspetto « carismatico » di tale gestione, a spese di quello burocratico-legale. In tale prospettiva lo stalinismo coincide con un processo di « deburocratizzazione » (cfr. S. N. EISENSTADT [18a]), comportante la violazione della cosiddetta « legalità socialista ». Il termine di « degenerazione burocratica » si adatta in fondo molto di più all'attuale sistema di gestione del potere dell'URSS, dove, si potrebbe dire, richiamandosi a Marx ([37], p. 249) che la burocrazia del partito « ha in suo possesso l'essenza dello Stato, la quintessenza spirituale della società; ciò è sua *proprietà privata* » (si noti che il riferimento di tali parole di Marx alla struttura dello Stato e della società sovietica risale almeno al 1930. Si veda a tale proposito P. NAVILLE [44], I, p. 103, dove si riferisce tale citazione a Rakovski, uno dei principali esponenti dell'« opposizione di sinistra »). Si veda anche L. TROZKY [59], pp. 105-106 e 209, dove egli, richiamandosi implicitamente a Marx, scrive: « I mezzi di produzione appartengono allo Stato. Lo Stato "appartiene" in qualche modo alla burocrazia ». D'altra parte è anche vero che la base della presa del potere da parte di Stalin fu la presa di possesso dei gangli vitali dell'apparato amministrativo del partito, che venivano a poco a poco riempiti di uomini di sua fiducia grazie alle sue responsabilità organizzative (cfr. E.H. CARR [12], I, cap. VIII, specialmente pp. 234-235; L. TROZKY [60], pp. 382 ss.). È vero inoltre che con Stalin viene ad accentuarsi l'aspetto autoritario e gerarchico della gestione del potere (si consideri il già ricordato ripristino delle divise, care alla burocrazia zarista). Ma si riduce l'aspetto legalitario, che costituisce un aspetto importante di ogni gestione burocratica, perlomeno in senso weberiano, e anche marxiano. Si noti del resto che la strutturazione burocratico-autoritaria della gestione del potere era già in atto nella costruzione leninista dello Stato sovietico, logico epilogo dello svuotamento della via consiliare, dell'affermazione dello stretto dominio del partito sulla società civile e sullo Stato, della graduale abolizione delle libertà di organizzazione e di discussione, prima al di fuori del partito, poi all'interno del partito, e della stessa liquidazione della cosiddetta « opposizione operaia ». Si noti che su tale burocratizzazione dello Stato sovietico Lenin stesso aveva espresso la sua perplessità (si veda, ad es. il suo *Rapporto all'VIII Congresso del Partito*, I. FETSCHER [20], III, pp. 48-58). D'altra parte nel 1921 Lenin si era convinto della necessità di un corpo specializzato nell'amministrazione dello Stato, rinnegando quindi implicitamente le ingenue fantasticherie di *Stato e Rivoluzione*. L'antidoto alla burocrazia, cui Lenin, a parole, si rifaceva, cioè il controllo dei consigli e della massa della popolazione, mal si conciliava d'altra parte con la soppressione delle libertà democratiche e con la prassi politica del « centralismo democratico » da Lenin stesso instaurata (si veda su tutto questo E. H. CARR [12], I,

Nel sistema tradizionale i legami fra i dirigenti delle imprese e le unioni di imprese o i ministeri sono minuziosi e complessi, la loro sottomissione assoluta, nei limiti del potere delle autorità superiori di rendersi conto della situazione esistente ai livelli inferiori, il controllo della base e dell'opinione pubblica sulla gestione del potere politico e sull'apparato burocratico dello Stato è molto limitato. La complessità degli ordini e degli indici assicurati d'altra parte ai *managers*, come abbiamo visto, una loro incerta libertà di fatto, che spesso però viene utilizzata in maniera distorta e dannosa per l'economia nazionale <sup>86</sup>.

Altre strutture organizzative e altri rapporti gerarchici possono tuttavia venir concepiti, anche nell'ambito di un modello di funzionamento di tipo burocratico. Gli effetti negativi della centralizzazione burocratica possono essere rimossi dando maggiore responsabilità ai livelli inferiori, nell'ambito delle indicazioni generali degli organismi superiori, particolarmente di carattere politico. L'interesse del modello langhiano sta anche nel fatto che mostra come la centralizzazione eccessiva e l'assenza di autonomia delle autorità inferiori non sono un male inevitabile di un'organizzazione burocratica dell'economia. In particolare, anche un'economia socialista gestita burocraticamente può venir largamente decentralizzata qualora si assegnino ai livelli inferiori dei chiari obiettivi da raggiungere (quali la massimizzazione del profitto aziendale) nel quadro di una struttura parametrica fissata centralmente, che tenga conto dei costi e dei benefici sociali, così per quanto riguarda la struttura dei prezzi, come il quadro legislativo, sia la remunerazione dei dirigenti legata direttamente al raggiungimento dell'obiettivo aziendale oppure no (indirettamente, nel lungo periodo, lo è sempre, anche nel caso del comportamento burocratico) mentre l'autorità centrale si riserva meri poteri di controllo e di supervisione. Il vertice dell'organizzazione può semplicemente avere il potere di assegnare il funzionario ad un certo compito, che egli svolge in piena autonomia, essendo soggetto solo a certi regolamenti e leggi che disciplinano il suo comportamento, fintanto che le

pp. 224-255). (Per un'efficace descrizione della degenerazione in senso burocratico-autoritario dello Stato leninista si rimanda al brano di Otto Bauer in I. FETSCHER [20], III, pp. 288-290). Si ricordi che l'attribuzione della responsabilità della burocratizzazione dello Stato sovietico al « bonapartismo staliniano » (con riferimento all'analisi di Marx contenuta nel *18 Brumaio di Luigi Bonaparte*) risale in particolare a Trotzky e ai trozkisti (in particolare si veda L. TROZKY [59], pp. 230-231). L'accentuazione del momento gerarchico e dell'ineguaglianza nella piramide dei redditi porta anzi certi seguaci di Trotzky a vedere nel potere di Stalin la manifestazione del potere bonapartista di una classe burocratica sfruttatrice delle masse popolari. Non mi pare però che tale concezione comprenda appieno l'essenza del fenomeno staliniano. Si consideri se non altro il carattere sostanzialmente antiburocratico delle grandi purghe, la cui funzione era probabilmente di consolidare il potere autocratico di Stalin ed evitare il formarsi di una casta burocratica dotata di sufficiente permanenza ed autonomia da minacciarlo (per tale punto di vista si veda I. DEUTSCHER [18], pp. 393-395).

<sup>86</sup> Per avere un'idea della complessità del sistema basti citare quanto scrive Bienkowski a proposito dell'economia polacca: « l'elenco degli atti legislativi che sono in vigore nella nostra economia (pubblicato a Breslavia) è composto di 948 pagine e raccoglie circa 20mila disposizioni » (W. BIENKOWSKI [6], p. 121).

istanze superiori non decidano di passarlo ad altro incarico. Il dirigente di impresa, in altre parole, può essere assegnato ad un'impresa senza dover obbedire ad istanze superiori nella sua conduzione, ma avendo il compito di operare in funzione della massimizzazione del profitto, nell'ambito della struttura giuridica vigente. Se le istanze superiori sono contente del suo operato lo promuovono ad incarico più impegnativo e meglio remunerato, se sono scontente lo retrocedono o lo espellono dall'organizzazione. La dotazione di risorse dell'impresa serve d'altra parte a determinare l'ordine di grandezza programmato del suo *output*.

Ci sembra che un'organizzazione di questo tipo sia molto più suscettibile di generare spirito di iniziativa e di responsabilità (o, in una parola, spirito imprenditoriale) dell'usuale organizzazione burocratica delle economie di tipo sovietico. In fondo, probabilmente, l'imprenditorialità dimostrata dagli amministratori dell'economia è forse più legata al loro livello di autonomia che alla loro stessa forma e livello di remunerazione.

#### XI - DISTRIBUZIONE DEL REDDITO E RIFORME

L'esistenza di una relazione fra distribuzione del reddito e riforme è il corollario dell'esistenza di implicazioni distributive dei vari modelli di funzionamento dell'economia socialista. Le riforme economiche per loro natura si riferiscono a un mutamento nel modello di funzionamento delle economie socialiste. In quanto tali implicano delle modificazioni corrispondenti nella distribuzione del reddito.

In genere le riforme si muovono verso una diminuzione dell'importanza dell'elemento burocratico e una magnificazione di quello massimizzante e soprattutto verso una decentralizzazione del sistema economico, secondo l'ottica dello « state parametric » o del « market parametric approach »<sup>87</sup> e conseguentemente, almeno in parte, verso una decentralizzazione dei processi attraverso i quali si opera la distribuzione del reddito, che viene almeno in parte a risultare dal funzionamento del mercato. Secondo il sistema tradizionale, ad es., se un'impresa riusciva a realizzare un premio rilevante sovra-realizzando il piano, i suoi obiettivi pianificati sarebbero stati così rivisti nel periodo successivo, che il premio sarebbe risultato molto inferiore. Il mercato non opera però necessariamente in tale senso<sup>88</sup>, per cui le diver-

<sup>87</sup> Cfr. J. ZIELINSKI [66].

<sup>88</sup> In tal senso opera sicuramente un mercato altamente idealizzato, con libertà di entrata illimitata e concorrenza perfetta. Ma ciò che a noi interessa è più la realtà che la fantasia. Anche se nei mercati reali esistono forze che agiscono nel senso considerato, non è detto che siano predominanti rispetto a quelle agenti in senso contrario. Si noti comunque che ai fini del modo di funzionamento di un sistema socialista di mercato è di primaria importanza la disciplina degli investimenti e della creazione di nuove imprese.

genze nei redditi da esso permesse possono essere non solo rilevanti, ma anche permanenti.

Le riforme economiche quindi sono probabilmente destinate ad accentuare l'ineguaglianza nella distribuzione del reddito, a meno che tale tendenza non venga coscientemente combattuta.

D'altra parte vari gradi di differenziazione nella distribuzione dei redditi sono probabilmente compatibili con vari modi di funzionamento di un sistema economico in generale e di un'economia socialista in particolare. Tutto sta nella politica distributiva concretamente svolta nell'ambito del modello considerato e dell'eventuale sacrificio in termini di produttività che si è disposti ad affrontare in nome dell'uguaglianza. Lo stesso sistema centralistico tradizionale ha funzionato con vari gradi di disegualianza nella distribuzione del reddito <sup>89</sup>. Può darsi inoltre che, dato il livello tollerato nella disegualian-

<sup>89</sup> È interessante esaminare brevemente a questo proposito l'andamento ciclico della politica salariale dell'URSS. Il primo tentativo di « tracciare una politica salariale comprensiva » (E. H. CARR [12], II, p. 204) si ebbe al secondo congresso dei sindacati sovietici, nel 1919. In seguito alle decisioni prese da tale congresso la remunerazione mensile variava, più o meno, dai 600 (salario minimo legale) ai 3000 rubli (remunerazione degli alti dirigenti, *ibid.*, p. 205), con possibilità però di remunerazioni più elevate fissate caso per caso. Si noti che il livello salariale dei dirigenti politici di grado più elevato era fissato in 2000 rubli. Durante tutta l'epoca del comunismo di guerra peraltro l'importanza dei salari monetari fu molto relativa e la distribuzione dei beni di consumo si basava su di un razionamento di tipo egualitario (A. BERGSON [3], p. 181). Al terzo congresso dei sindacati che si ebbe nel 1920 si ebbe quindi una revisione dei differenziali salariali nel senso di una loro accentuazione. Ma tale decisione restò in larga misura platonica, data la scarsa rilevanza, in quel periodo, delle remunerazioni monetarie (E. H. CARR [12], II, pp. 219-220). Tuttavia, dopo la sconfitta dell'opposizione operaia (che si batteva in nome dell'egualitarismo) e il passaggio alla NEP, una maggiore latitudine dei differenziali salariali fu sanzionata nel 1922. Alla fine del 1923 la scala salariale andava quindi da 1 a 8 (*ibid.*, p. 402). D'altra parte durante tutto questo periodo gli specialisti e i dirigenti « borghesi » beneficiavano di remunerazioni largamente superiori a quelle previste nella scala salariale ufficiale. Limitazioni erano d'altra parte contemplate alle remunerazioni massime degli appartenenti al partito. (In omaggio probabilmente alle già citate parole di Lenin, secondo le quali gli amministratori dovevano percepire « salari da operaio »). Si ebbe quindi una svolta egualitaria in corrispondenza del VII Congresso dei sindacati, nel 1926, svolta che fu patrocinata da Tomsky e a cui corrispose una effettiva riduzione delle ineguaglianze dei redditi da lavoro, secondo la verifica statistica di A. BERGSON [3], p. 188, fino alla inversione di tendenza del 1931. Si noti che il sistema di razionamento prevalente negli anni 1929-1931 risulta in una distribuzione del reddito molto più egualitaria di quanto i differenziali salariali già bassi avrebbero implicato. Da questo fatto, più che dal livellamento dei differenziali salariali, erano forse potute nascere le conseguenze negative dell'egualitarismo sottolineate da Stalin nel suo discorso del 1931 (*ibid.*, p. 200). Un nuovo ciclo inizia dopo la denuncia dello stalinismo al XX Congresso e si concretizza dapprima nell'aumento del salario minimo il primo gennaio 1957, e quindi nella riforma salariale del 1958-1961. Tale riforma doveva tener conto evidentemente della mutata situazione del mercato del lavoro nell'URSS. Una struttura salariale che poteva, per ipotesi, andare bene negli anni Trenta non era più adeguata. La stessa diminuzione nelle disegualianze del reddito da lavoro può venir spiegata con la « maturazione » avvenuta nel frattempo dell'economia sovietica (cfr. L. J. KIRSCH [28], pp. 100-101; J. CHAPMAN [14], pp. 186-187; B. J. Mc CORMICK [41], p. 110). Si noti che, nonostante la riduzione nei differenziali, nel 1964 « il numero di domande di ammissione alle scuole tecniche fu in maniera significativa maggiore del numero di coloro che furono ammessi, e la ragione fu una sola: mancanza di spazio » (L. J. KIRSCH [28], p. 103). Una situazione di tale tipo giustifica la successiva riduzione dei differenziali che ebbe luogo nel 1968 (*ibid.*, p. 106) e l'accrescimento del salario minimo programmato per il periodo 1972-1974 (*ibid.*, p. 184). Si noti che i mutamenti intervenuti nella struttura salariale trovano riscontro in un mutamento in senso egualitario nella struttura della distribuzione del reddito nell'U.R.S.S., quale evidenziato nell'articolo di Wiles e Markowski, anche se i dati documentali su cui la loro conclusione si basa sono quanto mai labili (cfr. P. J. D. WILES S. MARKOWSKI [64], II, pp. 501 ss.).

za dei redditi, il passaggio da un sistema burocratico e centralizzato ad uno fondato sul comportamento massimizzante e decentralizzato permetta di ottenere un guadagno in termini di produttività, anche se la struttura parametrica in cui gli agenti operano viene stabilita in maniera tale da non produrre una distribuzione più diseguale del reddito. Gli strumenti che possono venir utilizzati a tale scopo sono l'imposizione diretta progressiva, l'imposizione indiretta sui beni di lusso, la limitazione del livello dei premi <sup>90</sup>.

È d'altra parte difficile stabilire dove la differenziazione nel livello dei redditi nasca da esigenze genuine di funzionamento del sistema e dove sia invece il prodotto dell'influenza politica e del potere di determinati ceti sociali e in particolare del vertice della casta burocratica e politica, che dispone del controllo dei mezzi di produzione. Come scrive il Lane: « quelli che hanno qualificazioni intellettuali hanno il controllo del potere politico, sono in grado di manipolare simboli e di coniare ideologie che giustifichino i loro privilegi. In una certa misura possono riuscire a mantenere dei privilegi che sono del tutto irrelati alla loro scarsità e a manipolare gli altri uomini per far loro credere che i loro privilegi sono necessari perché la società possa funzionare correttamente » <sup>90bis</sup>.

Esistono peraltro altre ragioni oltre quelle considerate che inducono a ritenere che le riforme debbano accompagnarsi ad un'accentuazione nelle diseguaglianze distributive. La razionalizzazione del sistema dei prezzi implica un'attenuazione del meccanismo redistributivo, cui abbiamo accennato, basato sulla particolare struttura dei prezzi al consumo. Inoltre le riforme presuppongono un'attenuazione e possibilmente un'eliminazione della situazione di inflazione soppressa e mercato dei venditori che caratterizza anche attualmente le economie dei paesi socialisti. Ciò al fine di restituire un ruolo attivo alle transazioni monetarie, permettendo quel processo di decentralizzazione e di restituzione di una certa sovranità al consumatore che caratterizza le riforme. Ciò implica un aumento del livello dei prezzi dei beni di consumo, che invece di venire parzialmente razionati attraverso le code o il principio del « first come first served », verranno maggiormente allocati in rapporto al potere d'acquisto <sup>91</sup>. D'altra parte le riforme, accentuando l'aspetto tecnico della gestione del sistema economico, risultano in un'accentuazione del potere e della responsabilità dei tecnici, liberandoli, parzialmente almeno,

<sup>90</sup> Si noti che in Ungheria, paese attualmente all'avanguardia delle riforme e in cui è stato attuato praticamente un sistema socialista di mercato, al fine di ridurre i dislivelli nella distribuzione del reddito è stata introdotta una imposta fortemente progressiva sulla parte dei profitti che viene ad essere distribuita come premi. È stato inoltre stabilito un massimo ai premi individualmente distribuiti, come percentuale dello stipendio-base (cfr. A. NOVE [47], p. 346).

<sup>90bis</sup> D. LANE [30], p. 133. Cfr. anche B. WOOTTON [65a], pp. 203 ss.

<sup>91</sup> Quanto però possano essere impopolari provvedimenti in tal senso lo dimostra la violenta reazione dell'opinione pubblica polacca alla razionalizzazione del sistema dei prezzi dei beni di consumo, decisa dal gruppo dirigente di Gomulka nel dicembre del 1970, che costò a quest'ultimo la perdita del potere.

dalla soggezione ai burocrati del partito, e facendoli così acquistare maggiore indipendenza e autonomia. Si tratta di una trasformazione economica che per molti versi ricorda quella che in occidente viene descritta come rivoluzione manageriale<sup>92</sup>. A tale mutamento nella struttura del potere e delle responsabilità è suscettibile di corrispondere un mutamento nelle posizioni relative per quanto riguarda i privilegi economici. Particolarmente in certi paesi, come la Polonia o la Cecoslovacchia, dove le remunerazioni dell'intelligentsia erano nel vecchio sistema particolarmente compresse<sup>93</sup>, le riforme sono suscettibili di accompagnarsi alla restituzione ai quadri tecnici del pieno possesso del rendimento del loro capitale umano<sup>94</sup>. Tali implicazioni distributive delle riforme dipendono forse anche dall'esigenza di creare una base sociopolitica alle stesse.

Tutto ciò contribuisce a spiegare lo schieramento di forze sociali che nei paesi socialisti sembra formarsi pro o contro le riforme. A favore delle riforme sembra sia schierata soprattutto l'*intelligentsia*<sup>95</sup>, i quadri tecnici, gli operai specializzati; contro i funzionari di partito, la gente dell'apparato, favoriti dal vecchio sistema per quanto riguarda lo status sociale e il potere e anche i privilegi economici, e forse anche gli strati più bassi della classe operaia, anch'essi suscettibili di essere pregiudicati dalle riforme, in quanto le loro retribuzioni si situano alla base della piramide dei redditi<sup>96</sup>.

<sup>92</sup> Cfr. M. KASER - J. ZIELINSKI [27a], p. 160.

<sup>93</sup> Per quanto riguarda la Polonia, significativi sono i dati statistici riportati da M. KALECKI [26], pp. 91-101. Rispetto all'anteguerra (1937), mentre nel 1960 i redditi pro-capite reali dei lavoratori manuali erano più che raddoppiati, passando da 100 a 230, quelli dei lavoratori intellettuali, anch'essi eguagliati a 100 per il 1937, erano a livello 85. Se prima della guerra il reddito medio pro-capite di un lavoratore intellettuale stava a quello del lavoratore manuale nella proporzione di 2,60 a 1, nel 1960 tale proporzione si era ridotta da 1,18 a 1. Per la Cecoslovacchia si veda V. MÜLLER [43], pp. 34 ss., e F. PARKIN [50], p. 389.

<sup>94</sup> Cfr. *ibid.*, pp. 361 ss. Il collegamento fra riforme economiche e revisione del sistema dei differenziali salariali a vantaggio dell'intelligentsia risulta talvolta esplicito (si veda in particolare D. LANE [30], p. 76 e letteratura ivi cit.). In altri contesti invece i propugnatori delle riforme negano la necessità di una modificazione nella struttura della distribuzione del reddito provocata dalle riforme. Si noti che uno degli argomenti degli oppositori delle riforme riposa proprio sulle loro implicazioni distributive (cfr. A. NOVE [46], pp. 346-352; N. SPULBER [56], p. 78; F. PARKIN [50], pp. 361-366). D'altra parte pare proprio che le riforme economiche che hanno avuto luogo nei paesi socialisti dell'Est europeo abbiano prodotto un'accentuazione delle disegualianze nella distribuzione dei redditi (cfr. *ibid.* [50], p. 362).

<sup>95</sup> La posizione dell'intelligentsia (e in particolare modo degli intellettuali, come strato particolare dell'intelligentsia) può venire meglio compresa in rapporto anche al collegamento fra riforme economiche e liberalizzazione politico-culturale. Le riforme economiche sono in genere precedute e accompagnate da dibattiti, il cui risultato è di sbarazzare il terreno da vecchi dogmi. Ciò implica evidentemente un atteggiamento empirico e non astrattamente dogmatico e una certa liberalizzazione delle discussioni in campo economico che contrastano con le abitudini dell'era staliniana e poststaliniana e forniscono un pericoloso precedente. Nello stesso tempo la diminuzione del controllo sulla vita economica da parte del partito, che l'aumento della responsabilità dei tecnici rende possibile, fornisce pericolosi precedenti in altri settori della vita sociale (su tale punto si veda R. W. CAMPBELL [11], p. 457-58).

<sup>96</sup> Istruttivo a tale proposito è V. MÜLLER [43]. Si consideri che la trasformazione della composizione sociale dei partiti comunisti dell'Est europeo in favore dell'intelligentsia e a scapito dei lavoratori manuali (cfr. F. PARKIN [50], pp. 364-366) non è sicuramente estranea al prender piede del movimento per le riforme economiche. Si veda anche M. KASER - J. ZIELINSKI [27a], p. 156.

XII - ASPETTI DISTRIBUTIVI DEL SISTEMA JUGOSLAVO  
E DI QUELLO CINESE DELLE COMUNI

Aspetti distributivi particolarmente interessanti offre il sistema jugoslavo. Fra i vari sistemi di gestione dell'economia socialista è massima nel sistema jugoslavo l'autonomia delle imprese. Anche se formalmente la proprietà dei mezzi di produzione è «sociale», la disponibilità degli stessi è dei consigli di gestione eletti dai lavoratori, i quali, di regola, sono arbitri dell'impiego degli utili realizzati dall'impresa. Ciò ha una conseguenza di grande importanza. Mentre nel sistema centralizzato la suddivisione del reddito in consumi ed investimenti, costituente quella che abbiamo chiamato «la prima decisione distributiva», viene effettuata in via preliminare dal centro, tale decisione risulta in larga misura decentrata nel sistema jugoslavo, venendo a riproporsi all'interno di ciascuna impresa. Dato poi che i lavoratori non hanno alcun diritto individuale sul patrimonio dell'impresa, esiste una tendenza ben comprensibile a che i lavoratori si facciano la parte del leone nella destinazione del valore aggiunto creato dall'unità produttiva cui appartengono, a spese degli investimenti. Tale stato di cose è soggetto peraltro a trovare un correttivo sia nell'utilizzazione del sistema fiscale a fine di accumulazione dei fondi investibili da mettere a disposizione delle imprese attraverso il sistema creditizio, sia nella statuizione dell'obbligo di una percentuale minima degli utili da accantonare ai fini di investimento, misure queste cui il governo jugoslavo ha concretamente fatto ricorso.

Data l'autonomia delle singole imprese e la dipendenza dei redditi dei lavoratori dai risultati economici dell'azienda cui appartengono, si hanno notevoli differenze nel reddito dei lavoratori, indipendentemente dal livello di qualificazione, in relazione all'unità produttiva di appartenenza<sup>97</sup>. Inoltre la concorrenza fra le imprese per accaparrarsi i dirigenti e i tecnici più efficienti è suscettibile di magnificarne le retribuzioni. Sono chiari quindi i risultati negativi sul piano distributivo del sistema jugoslavo. A questo va aggiunta la naturale tendenza del sistema a limitare l'occupazione, essendo volta l'attività delle imprese, secondo quanto si può supporre in base alla loro logica di funzionamento, alla massimizzazione del valore aggiunto per unità di lavoro<sup>98</sup>. Nella considerazione degli effetti distributivi di un sistema va d'altra parte tenuto conto non solo della distribuzione del reddito fra gli

<sup>97</sup> Come si è visto nel cap. IV tali inconvenienti si ritrovano anche nel sistema centralizzato, qualora le autorità cui è demandata la fissazione delle scale salariali siano molteplici e in larga misura indipendenti le une dalle altre (ministeri nel sistema staliniano).

<sup>98</sup> Tale caratteristica del sistema jugoslavo trova riscontro negli elevati tassi di disoccupazione che solo la Jugoslavia, fra gli altri paesi socialisti, presenta. Per un'analisi teorica delle caratteristiche del sistema jugoslavo si rimanda in particolare all'articolo di B. N. WARD [61].

occupati, ma anche dell'esistenza o meno di lavoratori disoccupati, dal reddito nullo o modestissimo (sussidio di disoccupazione).

Il modello cinese della comune presenta almeno due punti di contatto col modello jugoslavo. Il primo è che il livello di remunerazione dipende in larga misura dall'unità economica cui si fa capo e dal suo livello di produttività <sup>98bis</sup>. Il secondo è che una parte degli investimenti viene finanziata e realizzata a livello di comune e che questa ha una certa autonomia nella utilizzazione del reddito da essa prodotto. Il fatto che la remunerazione del lavoro dipenda dal buon risultato economico della unità produttiva cui il lavoratore appartiene costituisce nel caso della comune cinese, come nel caso della impresa autogestita jugoslava, un incentivo collettivo all'esecuzione efficiente dell'attività lavorativa. La distribuzione del reddito all'interno delle comuni sembra però essere di natura relativamente egualitaria <sup>99</sup>. Dato il fatto che i membri delle comuni non possono cambiare residenza e lavoro senza un'esplicita autorizzazione amministrativa, il problema di conservare la manodopera capace e qualificata di cui la comune disponga non sussiste. D'altra parte l'interesse del lavoratore jugoslavo nell'azienda dove lavora è limitato dalla possibilità di cambiare a suo piacimento il posto di lavoro.

Inoltre ogni tipo di progetto comunitario quali sono le comuni cinesi (ma si possono ricordare ad esempio anche i *kibbutzim* israeliani) ha nella sua logica che tutti debbano beneficiare dello sforzo comune. Se il beneficio di quest'ultimo è troppo inegualmente ripartito manca l'incentivo da parte della maggioranza del gruppo a parteciparvi <sup>100</sup>.

Anche il sistema kolkhosiano presenta alcuni lati comuni con quelli sopra considerati. La remunerazione del lavoro è, come nel sistema jugoslavo, e anche quello cinese, di tipo residuale <sup>101</sup>. Inoltre, come nel sistema cinese, il kolkhosiano è « *adscriptus glebae* », non potendo cambiare lavoro o residenza senza autorizzazione amministrativa. D'altra parte l'ineguaglianza nella distribuzione del reddito all'interno del kolkhoz è probabilmente maggiore che all'interno della comune <sup>102</sup> mentre le differenze nella situazione economica dei vari kolkhoz dovrebbe a priori essere inferiore che da comune

<sup>98bis</sup> Per tale aspetto della distribuzione del reddito in Cina cfr. E. L. WHELWRIGHT - B. MC FARLANE [62a], p. 201.

<sup>99</sup> Cfr. J. CHARRIÈRE [15], p. 76; H. MARCHISIO [36].

<sup>100</sup> Si veda a tale proposito J. GRAY [22].

<sup>101</sup> Tale residualità è d'altra parte limitata dal fatto che a partire dalla riforma salariale del 1958 fu decretato per i kolkhosiani un minimo salariale garantito. Tale disposizione non fu però mai praticamente attuata, per mancanza di fondi da parte dei kolkhoz, sino al 1966, quando si determinò la costituzione da parte dei kolkhoz di un fondo speciale di riserva, con l'intervento della Banca Nazionale (cfr. G. SALVINI [53], p. 110). D'altra parte le imprese jugoslave in perdita possono continuare a pagare il 70% del salario-base ai loro dipendenti. Anche ciò in pratica limita la natura residuale del reddito dei lavoratori e inoltre, sia detto per inciso, costituisce un potente fattore inflazionistico.

<sup>102</sup> Per quanto riguarda i kolkhoz, da quanto scrivono A. Bergson ([5], p. 180) e A. Nove ([45], p. 149) sembrerebbe che la scala salariale vada da 1 a 5 per i kolkhosiani, mentre gli operatori di macchine agricole vengono remunerati sino a 16 volte il salario kolkhosiano più basso (cfr. *ibid.*).

a comune. Ciò in quanto, a differenza delle comuni, i kolkhoz sono sempre stati dalla loro creazione in poi uno strumento di estrazione del surplus dalle campagne con cui finanziare il processo di accumulazione, a spese della classe contadina. Quindi il surplus dei kolkhoz più favoriti dovrebbe essere destinato, secondo la logica del sistema, ad essere incamerato in larga misura dallo Stato, mentre una parte della rendita fondiaria implicita di cui beneficiano le comuni più favorite è destinata ad essere da esse appropriato, date le particolari caratteristiche e funzioni dell'istituto della comune <sup>103</sup>. D'altra parte sembra che anche fra i kolkhoz esistano notevoli differenze nella situazione economica delle varie unità produttive <sup>104</sup>, derivanti in larga misura dalla particolare struttura dei prezzi agricoli, e dalla disciplina delle consegne obbligatorie <sup>105</sup>.

### XIII - VANTAGGI DISTRIBUTIVI DELLE ECONOMIE SOCIALISTE SOTTO IL PROFILO DELLA UGUAGLIANZA IN CONFRONTO ALLE ECONOMIE CAPITALISTE

Abbiamo visto che i principi che presiedono alla struttura dei salari nelle economie socialiste sono in larga misura rispondenti agli stessi fattori che condizionano la struttura salariale dei paesi capitalisti; sono, secondo un'espressione di Bergson, « principi capitalisti ». Ciò in quanto « le forze dell'offerta e della domanda che operano nel mercato del lavoro capitalista sono attive anche nel mercato sovietico del lavoro » <sup>106</sup>. Ciò trova conferma nelle analogie esistenti nella struttura salariale delle economie capitaliste e di quelle socialiste. Un'indagine condotta da Bergson, che pone a raffronto la struttura salariale dell'U.R.S.S. nel 1928 con quella della Russia del 1914 evidenzia una particolare costanza, nonostante il mutamento di regime, nella *struttura* dei differenziali salariali nei vari rami industriali, anche se le *dimensioni* di tali differenziali sono molto più ridotte, e quindi nel 1928 la ineguaglianza nella distribuzione dei redditi da lavoro è molto inferiore.

(Tale disequaglianza peraltro risulterebbe tanto minore, qualora la differenziazione dei redditi da lavoro fosse stata considerata in termini reali). Inoltre un'indagine effettuata da Bergson comparando la disequaglianza dei

<sup>103</sup> Su tali caratteristiche e funzioni si rimanda al recente articolo di J. GRAY [22]. Per le ragioni di fondo che portarono alla creazione delle fattorie collettive si veda A. NOVE [48], pp. 148 ss., e per le strutture organizzative con cui lo Stato sovietico estrae il *surplus* dalle fattorie collettive, si veda A. BERGSON [5], pp. 183 ss. Si noti che, data la particolare struttura del sistema kolkhosiano, i redditi distribuiti da questo derivano, a differenza di quanto avviene nel settore statale, dai prezzi di vendita dei suoi prodotti. Si veda su tale punto A. NOVE [45], pp. 164 ss.

<sup>104</sup> Cfr. A. NOVE [45], p. 149.

<sup>105</sup> *Ibid.*, p. 168.

<sup>106</sup> A. BERGSON [3], p. 153.

redditi da lavoro in un certo numero di industrie in U.R.S.S. nel 1928 e in USA nel 1904 conduceva ad analoghi risultati <sup>107</sup>. Si noti inoltre che, sempre secondo Bergson, pur essendosi accentuata l'ineguaglianza della distribuzione dei redditi da lavoro manuale in U.R.S.S. fra il 1928 e il 1934, la struttura delle ineguaglianze nei vari settori industriali rimase pressoché invariata <sup>108</sup>.

D'altra parte gli strumenti che sono a disposizione delle autorità di politica economica nelle economie capitaliste per eliminare o ridurre le diseguaglianze nella distribuzione dei redditi da lavoro (imposta progressiva sul reddito, salari legali minimi, struttura della spesa pubblica etc.) possono avere effetti considerevoli nell'egualizzazione dei redditi da lavoro in termini reali. In entrambi i sistemi però l'utilizzazione degli strumenti di politica economica, in senso egualitario, soffre di un limite analogo nel loro effetto negativo sugli incentivi.

Dove la superiorità distributiva delle economie socialiste è maggiore è ovviamente nella eliminazione dei redditi da proprietà, che in genere sono costitutivi della parte più elevata della piramide dei redditi nelle economie capitaliste <sup>109</sup>. Tale eliminazione è però suscettibile di provocare delle conseguenze negative sugli incentivi, particolarmente in rapporto allo stimolo che la possibilità di acquisizione patrimoniale può avere sull'attività imprenditoriale. Tale effetto negativo sugli incentivi può però essere compensato almeno parzialmente dall'eliminazione delle inefficienze inerenti alla trasmissione ereditaria della proprietà, e quindi del controllo, delle attività produttive. D'altra parte, per ovvi motivi, l'effetto disincentivante della proprietà pubblica è certamente superiore in settori di attività dove prevale, per ragioni tecniche e organizzative, l'impresa di piccole dimensioni, mentre nelle grandi imprese burocratizzate gli effetti disincentivanti della proprietà pubblica dei mezzi di produzione sono molto meno gravi, data la separazione in larga misura esistente anche nei paesi capitalistici fra proprietà e controllo. È questo un discorso ben noto e sufficientemente sviscerato e discusso. Abbiamo già visto d'altra parte che non necessariamente una economia socialista implica la socializzazione delle attività produttive che si esercitano su piccola scala. In ogni caso un discorso del tipo di quello che abbiamo ora fatto è più fruttuoso qualora si comparino, più che i due sistemi in astratto, loro varianti organizzative concretamente specificate.

Abbiamo considerato fino adesso il problema della stratificazione dei redditi nelle economie socialiste e non abbiamo invece considerato quello più ampio della stratificazione sociale, di cui la stratificazione economica non è che una componente. Si pone quindi il problema: che senso ha ridurre la

<sup>107</sup> *Ibid.*, pp. 78 ss.

<sup>108</sup> *Ibid.*, pp. 87 ss.

<sup>109</sup> Per la permanenza invece di redditi molto elevati derivanti dalla proprietà intellettuale, cfr. A. BERGSON [4].

stratificazione economica se, come nel caso della gestione burocratica del sistema economico, quella sociale permane? <sup>110</sup>.

Il fatto è che, da una parte, la stratificazione economica è una delle componenti principali della stratificazione sociale, e che dall'altra sembra esservi un merito intrinseco nella realizzazione di una distribuzione meno polarizzata delle risorse con cui gli uomini sono in grado di soddisfare i loro bisogni.

Ciò è soprattutto valido ai livelli più bassi del reddito nazionale pro capite, in quanto una distribuzione accentuatamente diseguale del reddito comporta la privazione dei mezzi di sussistenza per la massa della popolazione, mentre una distribuzione egualitaria del reddito può significare alleviarne le miserie. Occorre però rilevare che ciò è valido in astratto solo se si prescinde dal caso possibile, per quanto ipotetico, in cui queste non vengano invece accresciute, particolarmente nel medio e lungo periodo, in relazione all'effetto negativo che una distribuzione particolarmente egualitaria può avere sulla produttività. D'altra parte, specialmente in un paese caratterizzato, come spesso succede nei paesi sottosviluppati, da una larga massa della popolazione che vive in condizioni miserevoli, il contrasto sviluppo-egualitarismo, nella cui ottica ci siamo posti sinora, diventa un po' troppo angusto e va integrato e qualificato tenendo conto d'altri criteri di distribuzione « ottima » del reddito, e in particolare del criterio recentemente proposto da Rawls e indicato come « difference principle » o « maximin criterion » <sup>111</sup>. Secondo quest'ultimo la distribuzione « più giusta » del reddito si ha allorché il livello del reddito (o del benessere, secondo la formulazione di Rawls) di chi si trova nella situazione meno favorevole è il massimo. Tale distribuzione non coincide di regola con quella più egualitaria per motivi facilmente intuibili, del tipo di quelli da noi considerati particolarmente nel cap. VI. In questa luce quindi più che fra egualitarismo e sviluppo il dilemma si pone fra l'esigenza di rendere meno miserabile il tenore di vita delle masse diseredate e l'obiettivo di massimizzare il tasso di sviluppo, dilemma che quindi non si riferisce solo al classico problema della determinazione della quota dell'accumulazione nel reddito nazionale. A livelli di reddito pro capite elevati, d'altra parte, è più giustificato il perseguimento di ideali egualitari, anche in violazione del « maximin principle », in quanto è possibile che la privazione di beni non essenziali si accompagni nonostante tutto al miglioramento del benessere delle categorie meno privilegiate, qualora sia il prezzo da pagare per conseguire una distribuzione particolarmente egua-

<sup>110</sup> Si consideri in particolare l'economia di comando. In essa ognuno fa parte di una burocrazia articolata in vari livelli, burocrazia che ingloba tutta l'attività amministrativa ed economica dello stato. Tutti, in un certo senso, sono dei burocrati. In quanto tale la società che corrisponde all'economia di comando è una società gerarchicamente ordinata, in quanto gerarchicamente ordinata è ogni burocrazia, e diseguale, anche se non tanto in termini di reddito, perlomeno in termini di potere, come diseguale per natura è una burocrazia.

<sup>111</sup> Cfr. J. RAWLS [51a]; E. S. PHELPS [50c].

litaria, mentre ciò è difficile da ammettere qualora i beni cui si debba rinunciare in nome dell'egualitarismo siano di prima necessità.

D'altra parte a bassi livelli di reddito l'effetto negativo che una distribuzione relativamente egualitaria avrà sugli incentivi potrà essere trascurabile. Ad un basso livello del reddito, infatti, l'utilità marginale di questo (comunque sia interpretato tale concetto) è probabilmente più elevata che a livelli superiori, per cui anche un differenziale modesto nel reddito può avere un elevato effetto incentivante <sup>112</sup>.

Nel caso di un'economia a basso livello di sviluppo, un sistema di organizzazione di tipo socialista può, in questa ottica, permettere una distribuzione del reddito molto meno diseguale che nel caso di un'organizzazione di tipo capitalista. Ciò anche perché a bassi livelli del reddito nazionale pro capite uno dei più importanti strumenti livellatori delle economie capitaliste, l'imposta diretta e progressiva sul reddito, perde d'efficacia, in relazione al basso livello dei redditi tassabili e all'elevata incidenza dei costi amministrativi sul possibile prelievo. In un'economia socialista, d'altra parte, lo Stato non si limita a modificare la formazione del reddito disponibile per il tramite dell'imposta, come nel caso delle economie capitalistiche, ma regola il processo stesso della formazione del reddito e della sua distribuzione. Anche se, come abbiamo visto, varie ragioni possono ostacolare il perseguimento di una distribuzione egualitaria, nondimeno lo Stato socialista può mettere in atto varie misure (considerate nel cap. V) per conciliare i vari obiettivi e arrivare ad un compromesso fra essi, utilizzando degli strumenti di cui lo Stato capitalista, soprattutto a bassi livelli di sviluppo, non dispone.

Il fatto che un'economia socialista *possa* garantire una struttura più egualitaria della distribuzione del reddito non significa che però *di fatto* la garantisca. In teoria un'economia socialista (nella quale cioè i mezzi di produzione sono in massima parte proprietà pubblica, « sociale », o comunque non privata) è perfettamente compatibile con differenze abissali nella distribuzione del reddito.

Particolarmente per quanto riguarda i paesi sottosviluppati le ragioni che possono operare in senso contrario rispetto alla possibilità che la proprietà pubblica dei mezzi di produzione realizzi una distribuzione più egualitaria sono le seguenti:

1) Spesso nei paesi sottosviluppati la burocrazia pubblica è particolarmente corrotta e inefficiente, la comprensione dei modi di comportamento adeguati ad un sistema economico moderno (con particolare riferimento alla differenza fra fondi propri e fondi di cui si ha invece soltanto la gestione) scarsa. Una gestione burocratica dell'economia che abbia un mi-

<sup>112</sup> Cfr. A. BERGSON [3], p. 203.

nimo di ragionevolezza e di efficienza (anche quindi in rapporto all'attuazione di una qualche politica distributiva) può essere quindi molto difficile.

2) Si noti inoltre che la mancanza di controllo da parte delle forze di un mercato dotato di un minimo di concorrenzialità rende possibile in teoria l'appropriazione da parte dei gruppi che hanno il controllo delle varie attività produttive di redditi che non potrebbero essere appropriati da operatori agenti su di un mercato concorrenziale <sup>113</sup>.

3) Il basso livello del reddito pro capite si accompagna spesso ad un inferiore livello di istruzione e di maturità civile e quindi alla realizzazione di un grado inferiore di controllo sociale e politico. Ciò può favorire l'affiorare di quelle tendenze involutive nella gestione dell'economia e nella distribuzione del reddito cui abbiamo accennato nel cap. II.

Per quanto riguarda poi le economie sviluppate o « mature », se si considera che: 1) nell'insieme dei paesi capitalistici avanzati il reddito da pura proprietà costituisce grosso modo circa il 20% del reddito nazionale <sup>114</sup>; 2) anche nei paesi socialisti determinate posizioni di potere o di controllo dei mezzi di produzione sono suscettibili di accompagnarsi a redditi, monetari o in natura, ingenti; 3) i criteri di formazione dei salari nei paesi socialisti e in quelli capitalistici sono analoghi, si vede come le possibilità di redistribuzione del reddito legate ad un mutamento dei rapporti di produzione non hanno poi quella rilevanza che viene spesso loro attribuita. Più importante della stessa natura dei rapporti di produzione è forse la politica distributiva che viene ad essere di fatto operata nell'ambito dei regimi economici concreti. Anche nell'ambito di economie che per la natura dei rapporti di produzione si qualificano come capitalistiche sono state infatti poste in atto politiche redistributive che hanno portato a una distribuzione dei redditi di tipo relativamente egualitario (paesi scandinavi). Il contrario può invece dirsi, come abbiamo visto, della politica distributiva della Russia staliniana. Diverso è invece il discorso qualora invece di prendere in considerazione le ineguaglianze nella distribuzione del reddito, si consideri il problema dell'ineguaglianza nella distribuzione della ricchezza. È ovvio

<sup>113</sup> Si consideri inoltre che la gestione pubblica del sistema economico può risolversi nello spreco di risorse organizzative e di manodopera qualificata, che spesso sono estremamente rare nei paesi sottosviluppati, in compiti di importanza secondaria, con conseguenze negative sullo sviluppo economico del paese. Ciò in quanto tale manodopera e tali risorse vengono a sostituire il meccanismo di coordinamento del mercato e l'interesse dei produttori privati, che potrebbero altrimenti operare, in regime capitalistico, senza un'utilizzazione di attività qualificate di sorveglianza, amministrazione e controllo delle dimensioni che una gestione pubblicistica richiede. Per un'interessante disamina di tali questioni si rimanda al lavoro di E. BERG [2]. Si noti peraltro che tali considerazioni si applicano più ai settori in cui le dimensioni delle attività produttive possono essere modeste e la conduzione eventualmente di tipo familiare (come il commercio, l'agricoltura, l'artigianato) che alle grandi imprese a gestione comunque burocratica.

<sup>114</sup> S. KUTZNETS [29], p. 65.

infatti che questa è in particolar modo favorita dalla natura capitalistica del regime economico e sociale, in quanto tale (in quanto cioè caratterizzato dalla prevalente proprietà privata dei mezzi di produzione e dalla trasmissione ereditaria di tale proprietà). Le diversità nella distribuzione del « benessere » vanno peraltro ricollegate non soltanto alle diversità nel livello del reddito, ma anche alle disuguaglianze nelle situazioni patrimoniali.

ALBERTO CHILOSI

*Professore inc. nell'Università di Pisa*

## BIBLIOGRAFIA

- [1] R. ARON, *La lutte des classes*, Gallimard, Paris 1964.
- [2] E. BERG, *Socialism and Economic Development in Tropical Africa*, in « Quarterly Journal of Economics », novembre 1964.
- [3] A. BERGSON, *The Structure of Soviet Wages*, Harvard Univ. Press, Cambridge (Mass.) 1944.
- [4] A. BERGSON, *On Inequality of Incomes in the U.S.S.R.*, in « American Slavic and East European Review », vol. X, 1951, pp. 95-99.
- [5] A. BERGSON, *The Economics of Soviet Planning*, Yale Univ. Press, New Haven 1964.
- [6] W. BIENKOWSKI, *Burocrazia e potere socialista*, Laterza, Bari 1970.
- [7] M. BORNSTEIN, *The Soviet Price System*, in « American Economic Review », marzo 1962.
- [8] E. C. BROWN, *Continuity and Change in the Soviet Labour Market*, in « Industrial and Labour Relations Review », XXIII, gennaio 1970, pp. 171-190.
- [9] W. BRUS, *Ogólne problemy funkcjonowania gospodarki socjalistycznej*, P.W.N., Warszawa 1964.
- [9a] A. BRUZEK, *The Main Factors and Methods of the Income Distribution in the Czechoslovak Socialist Republic*, in J. MARCHAL - B. DUCROS (a cura di), *The Distribution of National Income*, McMillan, London 1968.
- [10] N. BUKHARIN - E. PREOBRAZHENSKY, *The A.B.C. of Communism*, Penguin Books, Harmondsworth 1969.
- [11] R. W. CAMPBELL, *Economic Reform in the U.S.S.R.*, in « American Economic Review », Papers and Proceedings, maggio 1968.
- [11a] R. N. CAREW HUNT, *The Theory and Practice of Communism*, Penguin Books, Harmondsworth 1963.
- [12] E. H. CARR, *The Bolshevik Revolution 1917-1923*, voll. I, II, Penguin Books, Harmondsworth 1966.
- [13] E. H. CARR, *Socialism in One Country 1924-1926*, vol. I, Penguin Books, Harmondsworth 1970.
- [14] J. CHAPMAN, *Real Wages in Soviet Russia since 1928*, Harvard Univ. Press, Cambridge (Mass.) 1963.
- [15] J. CHARRIÈRE, *Pianificazione e gestione delle unità di produzione*, in B. BETTELHEIM - J. CHARRIÈRE - H. MARCHISIO, *Il socialismo in Cina*, Editori Riuniti, Roma 1966.
- [16] G. COSTA, *Si può fare a meno del banditore?*, in « Rivista Internazionale di Scienze sociali », LXXIX, n. 2, marzo-aprile 1971.
- [17] J. DELEYNE, *L'économie chinoise*, Éd. du Seuil, Paris 1971.

- [18] I. DEUTSCHER, *Il profeta esiliato*, Longanesi, Milano 1965.
- [18a] S. N. EISENSTADT, *Bureaucracy, Bureaucratization, and Debureaucratization*, in A. ETZIONI, *A Sociological Reader on Complex Organizations*, Holt Rinehart and Wintson, New York 1969.
- [19] R. FEARN, *Controls over Wage Fund and Inflationary Pressures in the U.S.S.R.*, « Industrial and Labour Relations Review », XVIII, febbraio 1965.
- [20] I. FETSCHER, *Il Marxismo*, voll. I, II, III, Feltrinelli, Milano 1970.
- [20a] M. FRIEDMAN - S. KUZNETS, *Incomes in the Professions*, in A. B. ATKINSON (a cura di), *Wealth, Income and Inequality*, Penguin Books, Harmondsworth 1973.
- [21] M. GILAS, *La nuova classe*, Il Mulino, Bologna 1957.
- [22] J. GRAY, *L'evoluzione della strategia economica cinese*, in « L'Est », n. 1, 1973.
- [23] G. GROSSMAN, *Notes on the Theory of the Command Economy*, in « Soviet Studies », ottobre 1963; ripubblicato in M. BORNSTEIN (a cura di), *Comparative Economic Systems*, Irwin, Homewood 1965.
- [24] J. HICKS, *A Theory of Economic History*, Oxford Univ. Press., Oxford 1969.
- [25] B. HORVAT, *Towards a Theory of Planned Economy*, Yugoslav Institute of Economic Research, Beograd 1964.
- [26] M. KALECKI, *Z zagadnien gospodarczo-spolecznych Polski Ludowej*, P.W.N., Varsavia, 1964.
- [27] M. KASER, *Soviet Economics*, Word University Library, Weidenfield and Nicholson, London 1970.
- [27a] M. KASER - J. ZIELINSKI, *Planning in East Europe*, The Bodley Head, London 1970.
- [28] L. J. KIRSCH, *Soviet Wages: Changes in Structure and Administration since 1956*, M.I.T. Press, Cambridge (Mass.) 1972.
- [29] S. KUTZNETS, *Relazione fra prodotto e distribuzione del reddito*, in S. RICOSSA (a cura di), *La distribuzione del reddito*, Il Mulino, Bologna 1972.
- [30] D. LANE, *The End of Inequality? Stratification under State Socialism*, Penguin Books, Harmondsworth 1971.
- [31] O. LANGE, *Problèmes d'économie socialiste et de planification*, Ossolineum, Varsavia 1964.
- [32] O. LANGE, *On the Economic Theory of Socialism*, in O. LANGE - F.M. TAYLOR, *On the Economic Theory of Socialism*, Mc Graw-Hill, New York 1964 (ed. orig. 1938).
- [33] A. LEWIS, *The Principles of Economic Planning*, 2ª ed., Dennis Dobson, London 1952.
- [34] E. MALINVAUD, *Leçons de théorie microéconomique*, Dunod, Paris 1971.
- [35] A. MARCHAL, *Systèmes et structures économiques*, 2ª ed., P.U.F., Paris 1961.
- [36] H. MARCHISIO, *I sistemi di remunerazione nelle comuni popolari*, in B. BETTELHEIM - J. CHARRIÈRE - H. MARCHISIO, *Il socialismo in Cina*, Editori Riuniti, Roma 1966.
- [37] K. MARX, *Kritik des Hegelschen Staatsrechts*, in K. MARX - F. ENGELS, *Werke*, Bd. 1, Dietz Verlag, Berlin 1961.
- [38] K. MARX, *Kritik des Gothaer Programms*, in K. MARX - F. ENGELS, *Werke*, Bd. 19, Dietz Verlag, Berlin 1962.
- [39] K. MARX, *Das Kapital*, I, Dietz Verlag, Berlin 1968.
- [40] K. MARX - F. ENGELS, *Manifesto del Partito Comunista*, Editori Riuniti, Roma 1962.

- [41] B. J. MC CORMICK, *Wages*, Penguin Books, Harmondsworth 1969.
- [42] R. A. MEDVEDEV, *Lo stalinismo*, Mondadori, Milano 1972.
- [42a] B. MINC, *Economia Politica del Socialismo*, Feltrinelli, Milano 1967.
- [43] V. MÜLLER, *Socialismo o anticapitalismo?*, in « L'Est », n. 4, 1968.
- [44] P. NAVILLE, *Le nouveau Léviathan; I. De l'aliénation à la jouissance. II, Le salaire socialiste*, Éd. Anthropos, Paris 1970.
- [45] A. NOVE, *L'economia sovietica*, Comunità, Milano 1963.
- [46] A. NOVE, *Stalinismo e antistalinismo nell'economia sovietica*, Einaudi, Torino 1968.
- [47] A. NOVE, *Economic Reforms in the U.S.S.R. and Hungary, a Study in Contrasts*, in [49].
- [48] A. NOVE, *An Economic History of the U.S.S.R.*, Penguin Books, Harmondsworth 1972.
- [49] A. NOVE - D. M. NUTI (a cura di), *Socialist Economics*, Penguin Books, Harmondsworth 1972.
- [50] F. PARKIN, *Class Stratification in Socialist Societies*, in « British Journal of Sociology », n. 4, 1969.
- [50a] F. PAUKERT, *Sécurité sociale et redistribution du revenu: étude comparée*, in « Revue internationale du travail », ottobre 1968.
- [50b] A. I. PETROV, *Distribution of the National Income in the U.S.S.R.*, in J. MARCHAL - B. DUCROS (a cura di), *The Distribution of National Income*, Mc Millan, London 1968.
- [50c] E. S. PHELPS, *Wage Taxation for Economic Justice*, in E. S. PHELPS (a cura di), *Economic Justice*, Penguin Books, Harmondsworth 1973.
- [51] F. L. PRYOR, *Public Expenditures in Communist and Capitalist Nations*, Allen & Unwin, London 1968.
- [51a] J. RAWLS, *Distributive Justice*, in E. S. PHELPS (a cura di) *Economic Justice*, Penguin Books, Harmondsworth 1973.
- [52] J. ROBINSON, *Collected Economic Papers*, Basil Blackwell, Oxford; vol. I, 1964; vol. III, 1965.
- [53] G. SALVINI, *Piano economico e moneta nell'U.R.S.S.*, C.E.S.E.S., Milano s.i.d.
- [54] G. E. SCHROEDER, *Recent Developments in Soviet Planning and Incentives*, in *Soviet Economic Prospects for the Seventies*, U.S. Government Printing Office, Washington 1973.
- [55] S. M. SCHWARZ, *Labour in the Soviet Union*, Crescent Press, London 1953.
- [55a] H. SIMON, *The Compensation of Executives*, in A. B. ATKINSON (a cura di), *Wealth, Income and Inequality*, cit.
- [56] N. SPULBER, *Socialist Management and Planning*, Indiana Univ. Press, Bloomington 1971.
- [57] I. V. STALIN, *Nuova situazione, nuovi compiti dell'edificazione economica* (Discorso alla Conferenza dei dirigenti dell'industria, 23 giugno 1931), in G. STALIN, *Questioni del Leninismo*, Edizioni in lingue estere, Moskva 1946.
- [58] I. V. STALIN, *Conversazione con lo scrittore Emilio Ludwig*, in « Lo Stato operaio », luglio 1932.
- [59] L. TROTZKY, *La rivoluzione tradita*, Schwarz, Milano 1956.
- [60] L. TROTZKY, *Stalin*, Garzanti, Milano 1962.
- [61] B. N. WARD, *The Firm in Illyria: Market Syndacalism*, in « American Economic Review », settembre 1958.

- [62] M. WEBER, *Three Types of Legitimate Rule*, in A. ETZIONI, *A Sociological Reader on Complex Organizations*, Holt, Rinehart and Winston, New York 1969.
- [62a] E. L. WHEELWRIGHT - B. MC FARLANE, *The Chinese Road to Socialism*, Penguin Books, Harmondsworth 1973.
- [62b] J. WILCZYNSKI, *The Economics of Socialism*, Allen e Unwin, London 1970.
- [63] P. J. D. WILES, *The Political Economy of Communism*, Basil Blackwell, Oxford 1962.
- [64] P. J. D. WILES - S. MARKOWSKI, *Income Distribution under Communism and Capitalism: Some Facts about Poland, the U.K., the U.S.A. and the U.S.S.R.*, in «Soviet Studies», I, gennaio 1971; II, aprile 1971.
- [65] S. G. WINTER jr., *Il concetto di razionalità nelle teorie del comportamento*, in «Rivista Internazionale di Scienze sociali», giugno 1970.
- [65a] B. WOOTTON, *Modern Methods of Wage Determination*, in A. B. ATKINSON (a cura di); *Wealth, Income and Inequality*, Penguin Books, Harmondsworth 1973.
- [66] J. ZIELINSKI, *Economics and Politics of Two Types of Economic Reforms*, in «Economics of Planning», n. 3, 1969.
- [67] J. ZIELINSKI, *L'attuazione delle riforme economiche in Polonia*, in *Introduzione alle riforme economiche nei paesi dell'Est*, Giuffrè, Milano 1972.