

NOTE E DISCUSSIONI

TEORIE CONTEMPORANEE DEL PROFITTO

1. - In una recente pubblicazione un economista francese ⁽¹⁾ ha cercato di puntualizzare la posizione delle teorie del profitto. L'opera del Biet, che, come tutte le analisi di carattere storico, può essere discussa sia sul piano della impostazione del problema (distinzione fra analisi microeconomica e macroeconomica del profitto) che su quello delle classificazioni dei singoli autori (classificazioni che comportano sempre e necessariamente un certo grado di arbitrarità), ha però il merito di tentare una organica sistemazione critica della parte più incerta della storia delle dottrine economiche. Se noi pensiamo allo sviluppo storico di altre teorie, la teoria del salario, la teoria dell'interesse, le teorie monetarie, le stesse recenti teorie macroeconomiche del reddito, di tipo keynesiano, noi vediamo indubbiamente in esse un filo conduttore che dimostra una continuità di pensiero sufficiente a dare all'analisi storica una sua logica consistenza: ogni teorico può completare o estendere i modelli precedenti senza distruggerli.

L'analisi storica della teoria del profitto ci presenta invece un quadro confuso e contraddittorio, un labirinto di ipotesi, di deduzioni e di conclusioni entro il quale sembra molto difficile trovare un qualsiasi filo di Arianna. Si può dire che, per quanto riguarda il profitto, gli economisti trovano un solo punto di contatto: il riconoscimento della insufficienza delle attuali teorie.

E' facile concordare col Weston ⁽²⁾, il quale riassumendo l'opinione del Taussing, del Gordon, della Bowmann e di altri dice: « Gli articoli sul profitto apparsi nelle riviste, nelle enciclopedie e nei saggi pubblicati nel periodo 1920-45 sono catalogati nella bibliografia contenuta nei *Readings in the Theory of Income Distribution*. Essa dimostra la relativa povertà del materiale e l'ampia divergenza delle teorie. Pochissimi di questi scritti discutono la natura e le fonti del profitto. La maggior parte tratta solo alcuni aspetti particolari. I manuali d'economia, da parte loro, rivelano la divergenza delle analisi sulla natura, le fonti e la funzione del profitto. In trenta manuali fra quelli più comunemente utilizzati nei vari paesi, l'autore ha trovato sette varianti della teoria del rischio, quattro varianti della teoria funzionale e tre diverse descrizioni delle origini del profitto come reddito derivante dallo sfruttamento.

Alcuni manuali non presentano alcuna discussione sulla natura e le origini del profitto... ».

2. - Alcuni decenni fa il Sensini affermava addirittura che il concetto di profitto è inesistente e che si può solo parlare di diversi redditi del produttore: salario di direzione, frutti lordi dei capitali investiti, benefici (cioè guadagni

⁽¹⁾ BIET B., *Théories contemporaines du profit. Essays de micro et macro-analyses*. Un volume di pagg. 298. Ed. Genin, Parigi, 1956. Il volume è corredato da un'ampia bibliografia delle pubblicazioni in lingua anglosassone, relative alla teoria del profitto nell'ultimo ventennio.

⁽²⁾ WESTON J. F., *An Uncertainty Theory of Profit*, in « American Economic Review », 1951, citata dal Biet a pag. 6.

differenziali) del produttore dovuti a frizioni e vischiosità, a imperfezioni di mercato, a ritardi, ecc. (1).

A trent'anni di distanza la situazione generale della teoria non è molto migliorata; se si discute meno sulla « legittimità » del profitto si sono in compenso allargate le discussioni non solo sulla natura del profitto, ma anche su quella della funzione imprenditoriale stessa che il Gordon (2), basandosi sulla analisi del comportamento concreto degli organi della società per azioni, ha per primo distinta da quella di assuntore del rischio e che successive analisi ritengono non necessariamente legata a specifiche attività di innovazione.

Probabilmente numerose cause hanno influito, in misura maggiore o minore, sulla mancata sistemazione teorica di una categoria di redditi che nella realtà economica ha pure una sua concreta consistenza, tanto da costituire un elemento fondamentale dei bilanci industriali, delle rilevazioni statistiche sia di impresa che nazionali, della politica fiscale, dei piani di sicurezza sociale, della politica di redistribuzione dei redditi, delle politiche anticicliche e di quelle di sviluppo delle aree arretrate. Si può dire che la politica economica utilizza continuamente un concetto di profitto che la teoria economica non è atta a definire e analizzare con precisione.

Smith, Ricardo e Malthus, se intuiscono la relazione fra il profitto e lo sviluppo dinamico del sistema economico, sono però responsabili della confusione logica fra profitto e interesse e fra profitto e retribuzione di un tipo particolare di attività, quella imprenditoriale, confusione che aprirà la via alle teorie funzionali del profitto.

D'altra parte il concetto classico di profitto come deduzione da farsi sul prodotto del lavoro, è il fondamento della teoria marxista dello sfruttamento: indubbiamente l'analisi marxista del profitto è la più completa e coerente fra quelle dei classici, ma essa non si regge senza la teoria del valore e del plusvalore e non può quindi fornire un utile fondamento per una elaborazione successiva.

La teoria classica mette già in evidenza le tre categorie tradizionali nelle quali possono essere classificate le teorie del profitto (3): la categoria che considera il profitto come il prezzo di un determinato servizio produttivo; quella che considera il profitto come il risultato di uno sfruttamento del lavoro e quella che considera il profitto come un reddito dinamico, ma non fornisce alcun elemento per la loro fusione in una organica teoria.

Anche la posizione delle scuole neoclassiche (Boehm-Bawerk, Marshall, Pareto, Wicksell), non è stata favorevole alla sistemazione teorica dell'analisi del profitto: identificando la ricerca economica con l'analisi dell'equilibrio statico, essi hanno visto l'organizzazione razionale dell'attività economica esclusivamente nel mercato di libera concorrenza teorica, nel quale non c'è posto per una teoria autonoma del profitto; nella scuola dell'equilibrio il profitto si dissolve nel salario di direzione e nella quasi-rendita marshalliana, propria dell'analisi di breve periodo.

D'altra parte bisogna tener presente che tutta l'analisi marginalista di lungo periodo poggia la teoria funzionale del profitto su un elemento incerto: il mercato della funzione imprenditoriale e la possibilità di misurare il suo apporto produttivo in termini di produttività marginale. Come fa giustamente

rilevare il Biet (pag. 69), insistendo sul concetto di profitto come prezzo dei servizi resi dall'imprenditore (assunzione del rischio, lavoro altamente qualificato, organizzazione dei fattori produttivi, ecc.), la scuola marginalista può sembrare più preoccupata di giustificare l'appropriazione del profitto che non di spiegarne la natura e le leggi.

Le teorie elaborate negli ultimi venticinque anni non hanno migliorato la situazione; le teorie che vedono l'origine del profitto nelle imperfezioni del mercato e negli ostacoli all'entrata di nuove imprese in una data industria (Robinson, Chamberlin, Machlup, Fellner, Triffin), hanno messo in evidenza l'insufficienza dell'analisi marginalista tradizionale senza però sostituire ad essa una organica e coerente teoria dell'impresa.

Certamente i redditi concreti dell'imprenditore sono in gran parte redditi legati a situazioni monopolistiche o in genere restrittive dell'offerta, ma identificare il profitto con questi redditi significa spostare il problema del profitto senza risolverlo; rimane sempre da spiegare se, all'infuori di queste deviazioni, esiste un saggio normale di profitto e quale è la legge della sua determinazione.

Del resto la stessa validità dell'ipotesi di partenza delle teorie su accennate, cioè la teoria marginale dell'impresa, è stata più volte messa in dubbio (Eitemann, Enke, Cady) e giudicata « irrealistica, inapplicabile alla vita degli affari, inadatta ad essere utilizzata come strumento per le concrete decisioni degli imprenditori » (1).

Si può obiettare che fino ad oggi ancora nessuna teoria soddisfacente dell'impresa può sostituire l'analisi marginalista, ma si deve riconoscere che il « motivo di massimizzazione del profitto non fornisce all'imprenditore un criterio unico e inequivocabile di selezione di una determinata condotta fra le alternative che gli sono offerte » (2).

3. - Le teorie che fondano l'origine del profitto nell'incertezza (Knight, Weston, Hart, Marschak, Tinter, Hahn, Bowmann, Shackle, ecc.), ed alle quali il Biet dedica uno studio approfondito, rappresentano un notevole tentativo di analisi teorica del profitto, sebbene esse debbano essere considerate più come analisi di *statica comparata* che vere analisi dinamiche.

Secondo il Knight la causa del profitto è l'incertezza del futuro, la cui presenza non permette l'applicazione integrale della teoria generale della produttività marginale scontata e provoca la realizzazione di risultati devianti in confronto a quelli attesi o previsti. Le teorie di questo tipo hanno messo in evidenza un elemento importante del meccanismo di formazione del profitto, ma l'analisi di tale elemento, fondata sulla distinzione fra previsioni certe, previsioni delle quali si è in grado di calcolare la probabilità a priori e previsioni per le quali è impossibile alcun calcolo di probabilità, non può, a mio avviso, ritenersi soddisfacente almeno agli effetti della determinazione di una teoria del profitto, cioè di una « legge » che non sia puramente empirica. In una economia veramente dinamica le previsioni sarebbero tutte del terzo tipo, cioè si avrebbe la formazione generalizzata e costante di un reddito, che sfuggirebbe a qualsiasi possibilità di analisi teorica. E' facile capire come le teorie della incertezza sbocchino o in una astrazione inaccettabile e gratuita oppure in una pura e semplice analisi statistica delle differenze fra il reddito previsto e quello realizzato.

(1) SENSINI G., *Intorno alla teoria del profitto*, in « Giornale degli Economisti », 1928.

(2) GORDON R., *Profits and the modern Corporation*, in *Readings* ecc., 1950.

(3) Vedi: *Profitto*, in *Dizionario di Economia Politica*, Ed. Comunità, 1956.

(1) BIET, *op. cit.*, pag. 97; EITEMANN, *Price Determination: Business Practice versus Economic Theory*, Un. of Michigan, 1949.

(2) ENKE, *On Maximizing Profits*, in « American Economic Review », 1951.

L'ultimo gruppo di teorie microeconomiche del profitto analizzate dal Biet è costituito dalle teorie che fondano l'origine del profitto nell'attività innovatrice dell'imprenditore la quale provoca lo sviluppo dinamico del sistema. Queste teorie fanno capo a Schumpeter, la cui esposizione, ormai notissima, può considerarsi una fase fondamentale nello sviluppo della teoria del profitto perchè ha dimostrato che la sua analisi non è possibile nel quadro dell'equilibrio generale.

Dal ceppo schumpeteriano ha avuto origine un gruppo di teorie che hanno analizzato il problema della approvazione del profitto (Gordon, Dieterlen, ecc.), come un problema prevalentemente o esclusivamente istituzionale. A questo proposito è soprattutto l'analisi del Gordon ⁽¹⁾ che ha messo in evidenza la difficoltà di elaborare una teoria funzionale del profitto, quando l'analisi del comportamento degli organi delle società per azioni mette in dubbio la stessa definizione di *imprenditore*.

Attraverso Schumpeter sono rinate le teorie dello sfruttamento; Perroux e Marchal hanno infatti recentemente tentato di costruire una teoria della distribuzione basata sul fenomeno della coazione: l'imprenditore fissa la sua remunerazione in quanto realizza un equilibrio stabile fra forze contrarie. Il profitto si stabilirà fra un massimo dato dalla totale attribuzione del profitto ed un minimo costituito dalla posizione di equilibrio.

A queste teorie fondate sulle tattiche aggressive la letteratura americana sulla pubblicità ha fornito abbondante materiale, mettendo in evidenza che l'imprenditore esercita il suo potere di coazione non solo nei confronti dei portatori dei fattori produttivi, ma anche sui consumatori.

I tentativi dei due economisti francesi, pur avendo una indubbia validità come analisi di una particolare forma di guadagni differenziali, non possono però ritenersi soddisfacenti nei riguardi della costruzione di una teoria generale del profitto: essi sfociano in una analisi sociologica della formazione dei redditi di una data classe, senza inserirsi nel problema generale della distribuzione del reddito.

4. - La novità più significativa nei riguardi delle teorie del profitto negli ultimi decenni, è costituita dalle teorie macroeconomiche: l'economia post-keynesiana abbonda di modelli macroeconomici relativi alla distribuzione dei redditi. I limiti di questa nota non permettono la loro analisi dettagliata, che pure è estremamente interessante, ma solo brevi cenni ai più noti di essi.

Per Boulding ⁽²⁾ la distribuzione del reddito nazionale fra salario e profitto, o meglio fra reddito di lavoro e reddito non di lavoro non è determinata direttamente dalla contrattazione del salario o dall'efficienza produttiva dell'imprenditore, ma da altri fattori, fra cui prevalgono le decisioni imprenditoriali relative all'investimento e le decisioni dell'intera società relative alla preferenza di liquidità. Per Kaldor un ruolo decisivo nella ripartizione suddetta è rappresentato dall'ammontare del consumo della classe dei non salariati. Kalecki ⁽³⁾ fa dipendere la distribuzione stessa dal grado di monopolio presente nell'economia considerata. Per il Budd il prodotto marginale del lavoro è uguale al salario reale e determina la distribuzione del reddito fra salari e profitti ⁽⁴⁾.

⁽¹⁾ GORDON, *op. cit.*

⁽²⁾ BOULDING, *A Reconstruction of Economics*, Londra, 1950.

⁽³⁾ KALECKI, *Studies in Economic Dynamics*, 1944.

⁽⁴⁾ BUDD, *Discussion*, in « American Economic Review », 1953.

I modelli macroeconomici di ripartizione del reddito globale sono sempre più numerosi: le necessità concrete e le discussioni di politica economica favoriscono le analisi di questo tipo e d'altra parte il rapido sviluppo delle contabilità nazionali permette la concretizzazione dei concetti globali astratti e crea l'impressione di una facile verifica empirica delle teorie elaborate. Ma, a mio avviso, le teorie macroeconomiche del profitto sono viziate da una comune ipotesi di partenza: la divisione del reddito globale in salario e non salario e la identificazione di quest'ultimo col profitto. Una condizione essenziale di validità di un modello macroeconomico è la sufficiente omogeneità degli aggregati che costituiscono le variabili basilari del modello stesso. Questa omogeneità viene a mancare quando il profitto è definito solo in base al criterio della sua appropriazione, come insieme di tutti i redditi diversi dal salario.

Quasi rendite di tipo marshalliano, redditi di monopolio, redditi da innovazione, compensi per i rischi non valutabili, rendite di tipo ricardiano, ecc., non possono essere aggregati senza che i cambiamenti nella loro reciproca struttura distruggano la validità logica delle equazioni di comportamento. Io non nego che i modelli macroeconomici del tipo citato più sopra possano essere utili per determinate analisi di politica economica, ma mi pare che essi siano eccessivamente semplificati per poter costituire la base di una valida teoria del profitto.

5. - Questo breve sguardo d'assieme alle teorie contemporanee del profitto, facilitato dall'ottimo volume del Biet, non permette conclusioni soddisfacenti: bisogna riconoscere che attualmente non esiste una *teoria del profitto*, ma esistono solo spiegazioni parziali di alcuni redditi, diversi per natura, origine e struttura, che comunemente vengono indicati coll'unico termine di « profitto » semplicemente perchè, nelle attuali prevalenti condizioni istituzionali, essi vengono appropriati dall'imprenditore.

Lo stesso concetto di imprenditore è estremamente vago, perchè si riferisce a tutta una gamma di situazioni diverse che vanno dal piccolo imprenditore proprietario, alla *holding* industriale o finanziaria, dalla direzione agli azionisti della società per azioni, ecc.

Forse l'errore sta nella presunzione degli economisti di poter arrivare ad una *teoria del profitto*, invece di limitarsi ad analizzare separatamente i vari elementi che costituiscono il profitto stesso, elementi che la moderna struttura produttiva tende a differenziare sempre più, invece che ad unificare.

F. DUCHINI

Assistente nell'Istituto di Scienze Economiche
dell'Università Cattolica del S. Cuore