

Fritz W. Scharpf

Ipotesi sulla società postindustriale*

1. Il concetto di società postindustriale (Bell, 1973, Touraine, 1971) è stato collegato, fin dal principio, con l'ipotesi dei tre settori (Clark, 1940; Fourastié, 1954; Fuchs, 1968), secondo la quale, nel corso dello sviluppo economico, la parte preponderante della popolazione abile al lavoro trova occupazione innanzitutto nell'agricoltura, poi nell'industria e da ultimo nei servizi. L'ipotesi dei tre settori poggia su una estensione della legge engelsiana, in base alla quale, con l'incremento del reddito, il peso relativo della domanda di consumo si sposta sempre più dai beni di prima necessità (alimenti, vestiario, abitazione) verso beni di consumo elevato e beni di lusso.

Con l'aiuto di due ipotesi complementari, si è così potuta dedurre la tendenza verso una « società dei servizi »: poiché da studi e analisi di settore emergeva costantemente che i gruppi a reddito più elevato spendevano una parte più che proporzionale del reddito in servizi, sembrò ovvio aspettarsi che, anche nel caso di un aumento dei redditi medi, nell'orientamento dello sviluppo economico, la domanda di servizi dovesse crescere in modo più che proporzionale. Al tempo stesso si era constatato che la produttività del lavoro aumentava più lentamente nel settore dei servizi che in quello dell'industria. Se le cose fossero rimaste così, si poteva in effetti prevedere un aumento della quota di servizi sulla occupazione comples-

* Redazione rielaborata e ampliata — sulla base di discussioni svolte nell'ambito del gruppo di lavoro e con i collaboratori dell'istituto IIMV/Arbeitsmarktpolitik: Marlene Brockmann, Friedhart Hegner, Egon Matzner, Bernd Reissert, Ronald Schettkat, Günther Schmid e Klaus Semlinger — di una relazione tenuta in occasione della seduta inaugurale del gruppo di lavoro del dott. Benedikt Kautsky e Bad Aussee-Steiermark, dal 2 al 6 gennaio 1985.

siva di gran lunga superiore alla espansione della domanda.

Fourastié (1954, pp. 137 sgg.) supponeva perciò, per la fine del nostro secolo, un nuovo equilibrio occupazionale, in cui circa l'80% di tutti gli occupati sarebbe stato attivo nel settore terziario e solo un 10% nei settori primario e secondario. Daniel Bell prevedeva per la società postindustriale analoghe strutture occupazionali e in particolare una espansione dei settori della salute, formazione, ricerca e dello stato (Bell, 1973, p. 15). Supponeva che, fino alla fine del secolo, la « professional and technical class » avrebbe costituito il gruppo più cospicuo tra i lavoratori (p. 125). In analoga direzione procedono quegli studi che, dall'incremento dei servizi e dell'informazione, traggono la conclusione di una nascente « società dell'informazione » (Porat, 1977; Sonntag, 1983; Dostal, 1984).

Non voglio procedere oltre nell'esame delle visioni, per molti versi affascinanti e tuttavia non sempre concordi, di una società postindustriale dell'informazione e dei servizi. Importante per il nostro tema è, per il momento, soltanto il loro tratto comune della « grande speranza » di un nuovo equilibrio nel mercato del lavoro, in cui le perdite di occupazione nei settori primario e secondario sarebbero più che compensate dalla « fame insaziabile » di servizi individuali e collettivi, proprio nei paesi più ricchi (Fourastié, pp. 721-278 e 310). Tuttavia questa speranza incontra anche delle critiche.

2. Già nello stesso Fourastié si possono trovare gli argomenti a sostegno dell'obiezione più consistente: sebbene la produttività del lavoro nei servizi rimanga inferiore alla produttività industriale, egli prevede una paga oraria pressappoco equivalente in entrambi i settori (p. 159). Perciò, con la crescita dello sviluppo economico, i prezzi relativi per i servizi e per i beni industriali si divaricano sempre più (pp. 161 e sgg.). Tutto ciò non comporta tuttavia ripercussioni sulla domanda — evidentemente la elasticità del reddito è molto maggiore della elasticità dei prezzi. Del resto, se non fosse così, secondo quanto ha indicato Baumol (1967), i servizi meno produttivi dovrebbero scomparire dal mercato, oppure dovrebbero essere finanziati pubblicamente (o perlomeno sovvenzionati).

Interesse di Baumol era stato di esaminare a fondo le implicazioni della sua analisi teorica per quella che riguardava la

crisi finanziaria delle città americane (limitate nelle entrate e gravate dai costi dei servizi in crescita costante). Le implicazioni per la domanda privata sono state analizzate per primi da Skolka (1976) e Gershuny (1978). Essi dimostrarono che il sostegno ad una domanda di servizi a prezzo non elastico non era affatto giustificato, laddove il consumatore poteva ripiegare su possibilità di sostituzione. Le prestazioni di servizi elementari e scarsamente qualificati avevano da sempre fatto concorrenza al « fai da te ». Tuttavia la produttività del fai da te poteva essere notevolmente aumentata, se combinata con strumenti di fabbricazione industriale, attrezzature e macchine. Se, nell'orientamento dello sviluppo economico, i prezzi relativi dei prodotti industriali cadevano e quelli dei servizi salivano, anche in caso di un aumento massiccio del reddito, si doveva prevedere piuttosto un ampliamento del far da sé, sostenuto da prodotti industriali, che un crescente consumo di servizi.

È facile trovare esempi a conferma di tutto ciò: la gara per sostituire l'auto privata ai mezzi di trasporto pubblici, la lavatrice privata alle lavanderie commerciali, la televisione a cinema e teatro, il *do it yourself* agli artigiani, ma anche la rapida diffusione del self service nei supermercati, benzinai, banche, ristoranti o nelle case per le vacanze. Nella misura in cui questi esempi risultassero generalizzabili, il cammino dalla società rurale non porterebbe affatto alla società dei servizi, quanto piuttosto ad una « società del self-service », di cui non si potrebbe pronosticare con sicurezza la struttura dell'occupazione.

Da questo punto di vista, due errori erano sfuggiti agli ideologi della società dei servizi: quando, dal consumo di élite del presente, avevano dedotto un consumo di massa per il futuro, avevano scambiato un effetto strutturale con un effetto di livello. (Lutz, 1984, pp. 216 sgg.). Si poteva ammettere una tale conclusione per i beni materiali, a condizione che le possibilità di consumo fossero state in grado di aumentare senza danno reciproco (Hirsch, 1980). Tuttavia, in caso di servizi scarsamente produttivi, il cui prezzo sale di pari passo con l'aumentare del reddito medio, il volume della domanda di acquisto dipende in misura maggiore dalla *struttura delle differenze di reddito* piuttosto che dal *livello del reddito medio*. In secondo luogo, era stato sottovalutato il significato, da un lato, delle possibilità di sostituzione tra servizi commerciali, e, dall'altro, della

combinazione di beni industriali e prestazione personale del consumatore. Se si tiene conto di questi due rilievi, l'elasticità del reddito della domanda di servizi risulta ben inferiore, e l'elasticità dei prezzi superiore, a quanto Fourastié ed altri avessero supposto originariamente.

3. Di conseguenza, anche l'immagine della società dei servizi risulterebbe infondata, e con essa la speranza che i danni all'occupazione nel settore industriale potrebbero senz'altro essere bilanciati, nel quadro dello sviluppo economico, dall'incremento di occupazione nei servizi. Ma contemporaneamente leggiamo sempre nuovi resoconti sul « miracolo dell'occupazione » americano, dovuto in primo luogo ai servizi (Holf, 1984). In effetti, nell'ultimo decennio, il numero degli occupati è aumentato negli Stati Uniti di 13 milioni, sebbene nello stesso periodo di tempo (1973-1983) l'occupazione nelle industrie manifatturiere sia diminuita di 1,5 milioni. Il raffronto internazionale dello sviluppo occupazionale nei tre settori fornisce lo stesso quadro (vedi tabella 1).

Nei paesi Ocse (Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico) l'occupazione legata all'industria diminuisce quasi ovunque, mentre cresce l'occupazione nei servizi. Dunque i teorici della società dei servizi avrebbero, da un punto di vista empirico, più ragione dei loro critici?

4. Ci si avvicina ad una risposta, se, anziché la tendenza generale, si prendono in considerazione le sensibili differenze tra i diversi paesi. Ad esempio, la quota di occupazione nelle categorie dei servizi ammontava nel 1982 negli Stati Uniti al 68%, nella Repubblica federale tedesca soltanto al 52%. Al contrario, la quota delle categorie industriali sulla occupazione complessiva è scesa negli Stati Uniti al 28%, mentre da noi raggiunge ancora il 43%. Anche l'incremento dell'occupazione nei servizi, pari al 27,1% tra il 1973 e il 1981, era stato negli Usa notevolmente più elevato del nostro 8,9%.

Per l'ulteriore raffronto intendo limitarmi a quei paesi Ocse in cui la quota di occupazione agricola sull'occupazione complessiva non ha superato il 10%. Solo dove la transizione dalla società rurale alla società industriale è in qualche modo conclusa, si può sperare che le strutture della società postindustriale

Tabella 1

Occupazione nell'agricoltura, nell'industria e nei servizi nei paesi Ocse

	Agricoltura		Industria		Servizi	
	quota su occupaz. compless. 1982	mutamenti 1973-1982	quota su occupaz. compless. 1982	mutamenti 1973-1982	quota su occupaz. compless. 1982	mutamenti 1973-1982
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Australia *	6,4	— 3,3	29,8	— 7,1	63,8	123,6
Austria *	10,0	—17,9	39,9	+ 3,1	50,0	+15,2
Belgio *	3,0	—24,3	33,4	—21,1	63,6	+13,9
Canada	5,2	— 2,6	26,5	+ 5,1	68,2	+32,0
Danimarca *	7,3	—	29,3	—	63,3	—
Finlandia *	13,2	—15,4	33,8	+ 4,2	53,0	+23,5
Francia	8,3	—26,5	34,6	—12,3	57,2	+17,8
Rft	5,5	—28,2	42,7	—14,6	51,8	+ 8,9
Irlanda *	17,1	—24,6	30,7	+ 8,6	52,2	+29,2
Italia	12,4	27,1	37,0	+ 1,7	50,6	+28,4
Giappone *	9,7	—22,3	34,9	+ 0,4	55,4	+20,4
Olanda *	5,0	— 6,5	30,2	— 8,2	64,8	+15,7
Nuova Zelanda *	11,2	+10,9	32,6	+ 0,2	56,2	+17,9
Norvegia *	8,0	—17,5	29,4	+ 2,1	62,5	+34,4
Portogallo *	25,3	—23,9	37,3	+13,2	37,5	+28,1
Spagna *	18,3	—	33,9	—	47,8	—
Svezia *	5,6	—14,5	30,3	—10,5	64,1	+24,5
Svizzera *	7,1	—13,4	38,4	—17,5	54,5	+ 7,3
Regno Unito *	2,7	—12,3	34,7	—21,9	62,6	+ 9,9
Usa *	3,6	— 0,1	28,4	+ 0,1	68,0	+27,1
media	9,2	—15,0	33,4	— 4,1	57,4	+21,0
coefficiente di variazione	0,605		0,122		0,137	

* Note ai paesi contrassegnati.

Australia: stime ad agosto 1973.*Austria*: incluse forze armate; i mutamenti dal 1974 al 1982, come le cifre precedenti al 1974, non sono strettamente comparabili, a causa di modifica al disegno del campione.*Belgio*: anno di riferimento 1981; stima di metà anno.*Danimarca*: anni di riferimento: 1976 e 1981; a causa di un cambiamento del periodo di riferimento, le cifre dal 1976 in poi non sono strettamente comparabili con quelle degli anni precedenti.*Finlandia*: gruppo di età da 15 a 74 anni.*Irlanda*: stime ad aprile di ogni anno.*Giappone*: i « servizi » con attività non adeguatamente definite, nel 1982 approssimativamente 140.000 persone.*Olanda*: anni di riferimento: 1975 e 1981; stime al 1° gennaio; non ci sono dati disponibili prima del 1975.*Nuova Zelanda*: dati riferiti ad aprile 1973 e febbraio 1981.*Norvegia*: incluse le forze armate.*Portogallo*: i dati si riferiscono rispettivamente alla seconda metà del 1974 e del

1982, non comparabili con gli anni precedenti al 1974.

Spagna: stime al quarto trimestre; nel 1980 il limite minimo di età perché una persona fosse inclusa nella forza lavoro è stato elevato da 14 a 16 anni, quindi i dati che si riferiscono al 1982 non sono comparabili con quelli precedenti al 1980.

Svezia: include alcune categorie del personale militare permanente; gruppo di età da 16 a 74 anni.

Svizzera: include personale militare permanente.

Regno Unito: stime a metà anno; i dati del 1973 sono previsionali.

Fonti: Oecd, *Labour Force Statistics 1970-1981*, Parigi, 1983; Oecd, *Quarterly Labour Force Statistics, 1984*, Parigi, 1984; Oecd, *Economic Survey Ireland*, Parigi, 1983; Oecd, *Economic Survey Denmark*, Parigi, 1984.

trovino già ora una interpretazione nella statistica comparativa dell'occupazione. Tra l'altro, per l'analisi ulteriore, ho appurato due modifiche essenziali alla tabella 1: *a*) le quote di occupazione dei singoli servizi non sono riferite, come di solito, al totale dei lavoratori, ma al totale della popolazione in età di lavoro (da 15 a 65 anni); *b*) le quote di occupazione delle singole categorie (impieghi Isic) non vengono articolate, come usualmente, nei tre settori « agricoltura » (Isic 1), « industria » (Isic 2-5) e « servizi » (Isic 6-9), ma vengono formati due nuovi raggruppamenti accanto all'agricoltura: « occupazione riferita alla produzione » (Isic 2-5, 7, 8) e « servizi riferiti al consumatore » (Isic 6-9).

Alla base vi sono le seguenti considerazioni: il consueto riferimento delle quote di occupazione alla occupazione complessiva, non tiene conto dell'influenza delle diverse percentuali di disoccupati e soprattutto delle diverse percentuali di lavoro, sulla « capacità di occupazione » relativa delle singole categorie o settori, nei diversi paesi. Ad esempio, in Olanda, la quota di prestazioni di servizi sull'occupazione complessiva è più alta che in Svezia. Ma poiché l'Olanda, tra i paesi occidentali industrializzati, presenta la più bassa percentuale di lavoro (51,9%) e la Svezia la più elevata (79,0%), sono occupati nel settore dei servizi più svedesi che olandesi. Si giunge a questo esito, se si vuole esaminare lo sviluppo occupazionale nelle diverse categorie con criteri comparativi internazionali.

Altrettanto importante mi sembra la seconda riflessione: nel quadro dello sviluppo economico e della divisione mondiale del lavoro, si perviene, nella sfera della produzione industriale, ad un costante aumento della quota « funzioni terziarie ». Ricerca,

sviluppo, ricerca di mercato, pubblicità, finanza, trasporti, assicurazioni, management, organizzazione, formazione al lavoro, contabilità, diventano sempre piú importanti rispetto alla vera e propria produzione di merci. Corrispondentemente, anche nel settore dell'industria, la quota di professioni impiegatizie « terziarie » è in continuo aumento rispetto al lavoro operaio (Hönekopp e Ullmann, 1980). Tuttavia, per il problema che qui interessa, riguardo alle possibilità di un recupero dell'equilibrio occupazionale, tali spostamenti sono privi di rilievo. Si può affermare che essi si verificano solo se, attraverso il piú alto impiego di funzioni e professioni terziarie, viene aumentata la produttività del settore industriale (Berger e Offe, 1980). In tal modo l'occupazione complessiva non viene dunque aumentata; resta, come prima, limitata dalla vendita complessiva dei prodotti industriali (Rasmussen, 1977, Haller, 1982).

Questa connessione si mantiene anche quando le funzioni terziarie vengono separate dall'impresa industriale e sono fornite da uffici di ingegneri, aziende di software, agenzie pubblicitarie, consulenti fiscali o imprese di servizi, che lavorano in proprio. Ma da un punto di vista statistico, le prestazioni fornite dall'impresa industriale vengono attribuite all'occupazione industriale; mentre vengono attribuite alle categorie dei servizi quelle che si sono rese autonome (Görgens, 1975).

Appare perciò sensato, nell'ambito di una discussione che verte sulla politica occupazionale, introdurre nelle categorie dei servizi una distinzione tra impieghi riferiti alla produzione industriale e prestazioni che vengono direttamente assorbite dal consumatore finale. Sono di quest'ultimo tipo le prestazioni riferite alle persone, quali quelle della salute e dell'igiene, della formazione dell'organizzazione del tempo libero, del sostentamento e alloggio, ma anche quelle riferite alle cose, come riparazioni, manutenzioni e custodia. Qui si decide in primo luogo il problema critico, per l'ipotesi dei tre settori, della espansione o stagnazione della domanda di servizi; qui, le ipotesi di una società dei servizi entrano in competizione con quelle di una « società del self service » (ad esempio dell'« iniziativa personale » in determinati tipi di prestazioni riferite alle persone: Gross, 1983).

Purtroppo, questa distinzione, sensata dal punto di vista teorico, non si può effettuare nelle statistiche sull'occupazione

della Ilo (Organizzazione internazionale del lavoro) e della Ocse, articolate secondo le categorie Isic, perché, in tutte le categorie di servizi, gli impieghi riferiti alla produzione e quelli riferiti al consumatore sono accomunati. Ma di volta in volta prevale sempre l'uno o l'altro orientamento e ci si avvicina alla distinzione teorica, se si unificano in un nuovo raggruppamento, « occupazione riferita alla produzione », le categorie 7 (trasporti, immagazzinaggio, mezzi di comunicazione) e 8 (finanze, assicurazioni, beni immobili, servizi all'impresa) con il settore industriale. Restano prevalentemente « servizi riferiti al consumatore » le categorie Isic 6 (commercio, ristoranti, alberghi) e 9 (organizzazione sociale, servizi sociali e personali). Il risultato è riportato nella tabella 2.

5. Dallo studio della tabella saltano agli occhi parecchie considerazioni: *a*) i due settori che risultano dalla nuova articolazione sono, in media, egualmente forti: sia l'occupazione riferita alla produzione che i servizi riferiti al consumatore offrono, ciascuno, posti di lavoro ad appena un terzo della popolazione in età di lavoro. Con i nuovi raggruppamenti scompare la netta prevalenza statistica dei servizi; *b*) mentre, secondo il raggruppamento convenzionale nella tabella 1, l'occupazione nel settore dell'industria, tra il 1973 e il 1981, diminuisce drasticamente dappertutto, lo sviluppo della « occupazione riferita alla produzione » è meno uniforme e, mediamente, perfino assai stabile. La produzione industriale mantiene dunque il suo valore, riguardo alla « capacità di occupazione » dei paesi molto sviluppati — ciò non cambia ovviamente nulla nella progressiva terziarizzazione delle attività, delle professioni e delle funzioni; *c*) in tutti i paesi, tra il 1973 e il 1981, l'occupazione è molto aumentata nei servizi riferiti al consumatore. Al tempo stesso, tra i paesi molto sviluppati, le differenziazioni circa le quote di occupazione sono in questo campo molto più rilevanti di quelle relative all'occupazione riferita alla produzione. Fanno parte dei paesi con occupazione nei servizi superiore alla media: Svezia, Norvegia, Danimarca e Stati Uniti; di gran lunga sotto la media è la quota di servizi nella Repubblica federale tedesca, in Austria, Francia e Olanda.

L'occupazione riferita alla produzione appare dunque più stabile di quanto si potesse presumere dalle teorie della società

Tabella 2

Occupazione complessiva, occupazione riferita alla produzione e occupazione nei servizi riferiti al consumatore (in percentuale sulla popolazione di età compresa fra i 15 e 64 anni, nei paesi Ocse, 1981)

	Occupazione complessiva (Isic 1-0)		Occupazione riferita alla produzione (Isic 2, 3, 4, 5, 7, 8)		Servizi riferiti al consumatore (Isic 6 e 9)	
	quota sulla popolaz.	mutamenti 1973-81	quota sulla popolaz.	mutamenti 1973-81	quota sulla popolaz.	mutamenti 1973-81
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Australia	65,2	+ 9,9	30,4	+ 2,3	30,6	+21,1
Austria	63,6	+ 2,7	32,8	+ 4,7 ¹	24,2	+23,1 ¹
Belgio	56,8	- 2,1	27,2	-13,2	27,8	+14,1
Canada	66,3	+24,8	27,0	+17,9	35,6	+33,4
Danimarca	70,9	- 0,7	30,4	- 8,7	34,8	+12,3
Francia	60,5	+ 0,7	29,6	- 4,1	25,6	+14,8
Rft	61,8	- 3,1	34,3	- 8,0	24,1	+10,4
Giappone	70,5	+ 6,1	33,4	+ 8,0 ²	29,9	+13,2 ³
Olanda	51,9	+ 6,1 ⁴	23,7	± 0,0 ⁴	25,6	+14,1 ⁴
Norvegia	74,4	+16,8	32,9	+ 8,4	35,0	+34,5
Svezia	79,0	+ 8,9	35,5	- 0,3	39,1	+23,1
Svizzera	71,7	- 4,7	38,7	- 9,5	28,0	+ 4,8
Regno Unito	66,2	- 3,6	32,5	-13,0	31,9	+ 9,2
Usa	65,9	+18,0	29,2	+13,1	34,4	+24,3
medie coefficienti di variazione	66,1	+ 5,7	31,3	- 0,2	30,5	+18,0
	0,103		0,119		0,152	

¹ 1972-1981.

² 1973 esclusi servizi all'impresa.

³ 1973 inclusi servizi all'impresa.

⁴ 1975-1981.

Fonti: *Yearbook of Labour Statistics*, Ginevra, 1983; *Oecd, Labour Force Statistics 1970-1981*, Parigi, 1983.

postindustriale. Contemporaneamente, le differenze relativamente esigue tra i vari paesi fanno pensare ad una certa convergenza dello sviluppo effettivo, che toglie molta forza di convinzione alle discussioni su una pretesa « superindustrializzazione » della Rft o su una incombente « deindustrializzazione » degli Stati Uniti. Le disegualianze tra i diversi paesi risultano in ogni caso piú grandi nel campo dei servizi orientati al con-

sumatore, che nel settore dell'industria e dei servizi riferiti alla produzione industriale.

Quindi, porzioni diverse di occupazione ad orario ridotto (comparsa in primo luogo nelle professioni di servizi, ma niente affatto limitata alle categorie di servizi indirizzati al consumatore) possono avere un ruolo importante. Ma mi sembrano più rilevanti altri fattori, che richiedono però alcune considerazioni teoriche preventive.

6. Nella letteratura viene di solito addotta come caratteristica distintiva dei servizi la loro scarsa produttività del lavoro, in rapporto alla produzione industriale. Se si accetta come valida questa caratterizzazione corrente, segue che la domanda *privata* di servizi è limitata innanzitutto da due fattori, che sono stati identificati per la prima volta da Jiri Skolka (1976, p. 295): dal grado di allineamento del reddito e dall'ammontare complessivo della quota di imposte. Il primo punto risulta immediatamente evidente da ciò: la domanda privata di servizi è più grande, se una quantità relativamente estesa di persone con reddito alto è in grado di occupare gente che presta servizi, a basso costo, o, per citare un economista neoclassico della Repubblica federale tedesca, « se anche i professori sono in condizione di potersi permettere una donna di servizio ».

Il secondo argomento viene illustrato con un lavoratore specializzato nell'artigianato che riceve, nella Repubblica federale tedesca un compenso orario netto di 15 marchi tedeschi, mentre il cliente, per un'ora di lavoro artigianale, deve pagare almeno 45 marchi. La differenza di salario netto e prezzo lordo è determinata, da un lato, dai costi correnti e dai guadagni dell'impresa (che provengono da tutte le parti), ma, da un altro lato, dalle tasse, differenziate sul piano nazionale, e dai contributi sociali su redditi salariati, guadagni, creazione di valore e consumo. Nell'esempio proposto (con un reddito pari a quello presupposto), il lavoratore specializzato dovrebbe cumulare tre ore di salario netto per pagare un'ora di lavoro artigianale. Il far da sé resta dunque per lui opportuno, finché la produttività dei servizi commerciali non supera la sua più di tre volte. In questo modo il carico di oneri addossato ai servizi influenza la soglia minima di produttività, che i servizi

commerciali devono raggiungere per venir richiesti sul mercato.

Entrambe le considerazioni valgono tuttavia, a stretto rigore, soltanto per i servizi commerciali *richiesti privatamente*. Non appena la domanda viene finanziata con denaro pubblico, l'efficacia delle differenziazioni di reddito viene depotenziata almeno della metà: è vero che con un crescente livellamento del reddito aumentano anche i costi relativi dei servizi, ma in questo caso le possibilità di consumo non sono più ristrette ai gruppi a reddito più alto (Baumol e Oates, 1972). Al tempo stesso, la separazione fra consumo di servizi e sostegno dei costi, che prende piede con il finanziamento pubblico, favorisce una domanda eccedente politicamente articolata, che può senz'altro procedere con una opposizione fiscale politicamente altrettanto articolata (Herder-Dorneich, 1982). Infine, la domanda di servizi finanziata con denaro pubblico trae vantaggio, quantomeno nei paesi con una costituzione finanziaria molto centralizzata (in cui costi e ricavi figurano presso la stessa cassa), anche dal fatto che una parte dei costi rifluisce immediatamente nel fisco, nella forma di esazioni di imposte. Mentre la domanda di servizi privata deve sopportare l'intero carico di imposte, la domanda finanziata con denaro pubblico ne è sensibilmente alleviata. A tale riguardo, con un carico di imposte in aumento, c'è da attendersi anche un'alterazione della concorrenza a svantaggio del privato e a favore della domanda di servizi finanziata pubblicamente.

7. Purtroppo anche le ipotesi qui sviluppate non possono essere direttamente verificate sulla base delle statistiche Ocse e Ilo, standardizzate a livello internazionale. Per la maggior parte dei paesi di cui si tratta, sono disponibili imposte più recenti, oltre la quota (definita come percentuale di tasse e contributi sociali sul prodotto sociale netto). Invece, i dati comparativi internazionali sulla suddivisione del reddito sono così lacunosi, da non poter essere utilizzati per il nostro scopo (Taylor e Jodice, 1983, I, pp. 134 sgg.). Altrettanto poco la distinzione di domanda privata e pubblica di servizi riferiti al consumatore si può ricavare direttamente dalla statistica internazionale. In entrambi i casi sono tuttavia possibili costruzioni sussidiarie, che, con l'aiuto di qualche « eroica congettura »,

possono quantomeno consentire avvicinamenti di tipo statistico alla vera e propria situazione oggettiva.

Per la maggior parte dei paesi esistono dati Ilo confrontabili, sui salari orari medi nei tre settori di occupazione Isic dell'industria manifatturiera. Se si afferma che i differenziali di salario nell'economia complessiva si rapportano piú o meno proporzionalmente a quelli dell'industria, allora l'indice tra i salari medi nei rami dell'industria a salario alto e medio del singolo paese potrebbe dire qualcosa anche sui differenziali di salario tra i servizi poco produttivi e i settori dell'economia a salario elevato.

Piú difficile è la delimitazione statistica tra i servizi riferiti al consumatore che sono richiesti privatamente e pubblicamente. Si può facilmente accettare che i servizi della categoria Isic 6 (commercio, ristoranti, alberghi) vengono richiesti e forniti nella grande maggioranza da privati. Ma la categoria Isic 9, piú importante dal punto di vista quantitativo, (organizzazione sociale, servizi sociali e personali) raccoglie, accanto a rami che appartengono unicamente al settore pubblico (pubblica amministrazione e difesa), anche i « servizi privati e di aggregati domestici » (tra cui contare le riparazioni), richiesti e forniti privatamente; e ancora una maggioranza di servizi che possono essere finanziati e forniti sia privatamente che pubblicamente (ad esempio, servizi scolastici, servizi sanitari, odontoiatrici, o altri attinenti alla salute e alla veterinaria, oppure « pellicole cinematografiche o altri servizi di intrattenimento »). È risultata dunque conveniente una considerazione separata delle due categorie.

Se per una ulteriore suddivisione dei servizi contenuti in Isic 9, si consulta la pubblicazione Ocse (1982) sullo sviluppo dell'occupazione nel settore pubblico nei diversi paesi, la cosa si fa ancora piú complicata. I dati Ocse riportano infatti soltanto i servizi forniti pubblicamente (e non anche quelli finanziati pubblicamente, ma forniti privatamente) ed includono non solo quelli riferiti al consumatore, ma tutti quelli pubblici (ad esempio, anche quelli dei settori comunicazioni e trasporti). Isic 9 non si lascia dunque suddividere selettivamente, attraverso sottrazione dei dati Ilo, in servizi riferiti al consumatore, rispettivamente richiesti o privatamente o pubblicamente. Se tuttavia si fa uso dei dati Ocse e si aggiunge

Isic 6 alla quota privata, si ottiene (approssimativamente), anziché la distinzione propriamente pensata tra servizi *richiesti* privatamente e servizi richiesti pubblicamente, la distinzione tra servizi *forniti* privatamente e quelli forniti pubblicamente — con una prevalenza di quelli riferiti al consumatore (vedi tabella 3).

Tabella 3

Tasse e contributi di assistenza sociale come percentuale sul Pnl (Prodotto nazionale lordo), differenziali di salario nell'industria manifatturiera, occupazione nei servizi privati e pubblici nei paesi Ocse, 1978

	Tasse e contributi di assistenza sociale quota sul Pnl	Differenziali di salario dell'industria manifatturiera*	Servizi privati (Isic 6+9 — Ocse)** quota sulla popolazione di età compresa fra i 15 e i 64 anni	Servizi pubbl. (Ocse)**
	(1)	(2)	(3)	(4)
Australia	—	1,2	13,7	16,8
Austria	40,8	2,1	13,5	11,7
Belgio	42,3	2,2	17,0	9,8
Canada	33,3	2,2	20,9	12,6
Danimarca	41,9	1,5	17,2	18,1
Francia	39,5	1,5	16,7	8,9
Rft	38,7	1,8	13,9	9,1
Giappone	21,5	2,4	24,4	4,5
Olanda	48,7	1,8	17,1	7,6
Norvegia	46,6	1,5	17,7	15,1
Svezia	53,1	1,4	14,8	22,6
Svizzera	30,4	1,4	20,5	7,2
Regno Unito	34,3	1,4	16,8	14,9
Usa	30,0	2,5	23,2	10,8
medie	38,5	1,8	17,7	12,1

* *Differenziali di salario*: rapporto di salario pagato nei rami a più alto e a più basso salario nell'industria manifatturiera (categoria maggiore Isic 3, dati Ilo).

** *Servizi privati*: categoria maggiore Isic 6 (**commercio all'ingrosso e al dettaglio, ristoranti, alberghi) e 9 (servizi relativi alla collettività, sociali e personali) meno il settore di occupazione pubblica della colonna 4. *Servizi pubblici*: previsioni Ocse, quota del settore sull'occupazione complessiva, ricalcolata come quota sulla popolazione di età compresa fra i 15 e i 64 anni; Oecd, *Employment in the Public Sector*, tabella 1.

Fonti: Ministero delle finanze, *Relazione finanziaria* 1983, Bonn, 1982; Oecd, *Employment in the Public Sector*, Parigi, 1982; Oecd, *Labour Force Statistics 1970-1981*, Parigi, 1983; Oecd, *National Accounts, 1964-1981*, vol. 2, Parigi, 1983; Ilo, *Yearbook of Labour Statistics*, Ginevra, 1983.

8. Vista la situazione problematica dei dati, le ipotesi esposte sopra, derivate da considerazioni teoriche non possono essere qui verificate in maniera definitiva. L'analisi quantitativa delle relazioni tra quota di imposte e differenziali salariali da un lato, e quote di occupazione nei servizi privati e pubblici dall'altro (vedi tabella 4), ha perciò soltanto carattere esplorativo. I risultati vanno pur sempre nella direzione supposta e possono essere riassunti come segue: *a*) esiste un rapporto molto negativo ($R^2 = 0,56$) tra la quota di imposte e le quote di occupazione dei servizi forniti privatamente. Su ciò poggia l'ipotesi di un « effetto crowding-out » del settore pubblico rispetto ai servizi privati. Evidentemente i servizi scarsamente produttivi riferiti al consumatore, sono tanto più espulsi dal mercato privato, quanto più alta risulta essere la quota di imposte del paese considerato; *b*) esiste un rapporto positivo, ma debole ($R^2 = 0,26$), tra il grado di differenziazione dei salari e le quote di occupazione dei servizi forniti privatamente. Su ciò poggia la supposizione che i servizi privati scarsamente pro-

Tabella 4

Equazioni di regressione

1. PDL ¹	=	29,306	—	0,2939	ABGABEN ²
R ²	=	0,5647			
SIGN.	=	0,003			
2. OEDL ³	=	— 1,4728	+	0,3433	ABGABEN ²
R ²	=	0,3601			
SIGN.	=	0,030			
3. PDL ¹	=	10,352	+	4,182	LOHND ⁴
R ²	=	0,2583			
SIGN.	=	0,076			

N.B.

PDL (servizi privati): quote dei servizi privati riferiti al consumatore sulla popolazione abile al lavoro.

ABGABEN (imposte): quote di tasse e contributi sociali sul prodotto sociale netto (1978).

OEDL (servizi pubblici): quote di occupazione pubblica sulla popolazione abile al lavoro (1978).

LOHND (differenziale di salari): rapporto del salario medio più alto e più basso nei rami dell'industria.

Definizioni e fonti: vedi tabella 3.

duttivi possano mantenere il loro posto sul mercato (la loro commerciabilità), soprattutto nei paesi che presentano grandi differenziazioni di reddito; c) infine, esiste un rapporto positivo anche tra la quota di imposte e la quota di occupazione dei servizi pubblici. Per sé preso, ciò appare piuttosto banale: se la quota di occupazione del settore pubblico cresce, deve crescere anche la sua quota finanziaria. Ma è interessante la relativa debolezza del rapporto ($R^2 = 0,36$). Qui si evidenziano i suddetti problemi di dati: se fossimo in possesso di dati sulla occupazione nei servizi finanziati pubblicamente (anziché fornita pubblicamente), il rapporto dovrebbe essere più forte. I paesi forniti di un sistema sanitario statale hanno un campo di occupazione pubblica, che manca in paesi forniti di assistenza medica privata, anche se in entrambi i casi le prestazioni mediche vengono finanziate dal pagamento di tasse ed oneri sociali. Ci sono inoltre ancora delle differenze nella organizzazione più « intensiva di servizi » o più « intensiva di trasferimenti » dei moderni stati sociali, che tuttavia non possiamo affrontare qui.

Se per interpretare si prendono in aggiunta i diagrammi di regressione (figg. 1-3), tra i paesi Ocse si profilano i seguenti modelli: a) Giappone, Stati Uniti, Svizzera detengono quote di occupazione molto alte nei servizi privati; ciò è chiarito da

Figura 1

Servizi privati (PDL) e quota di imposte (ABG)

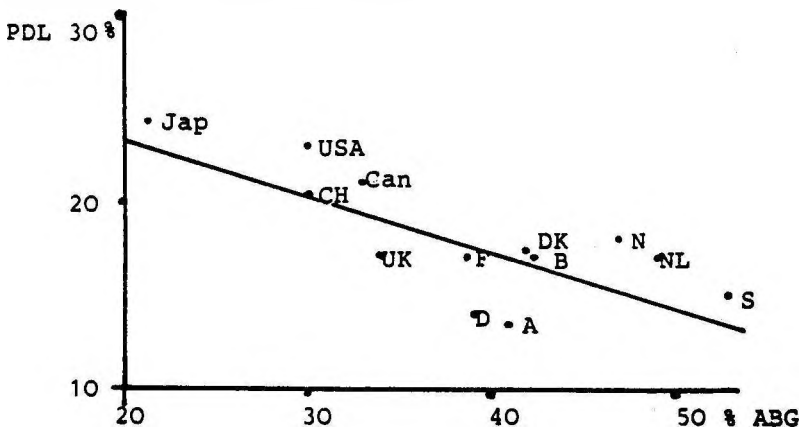


Figura 2

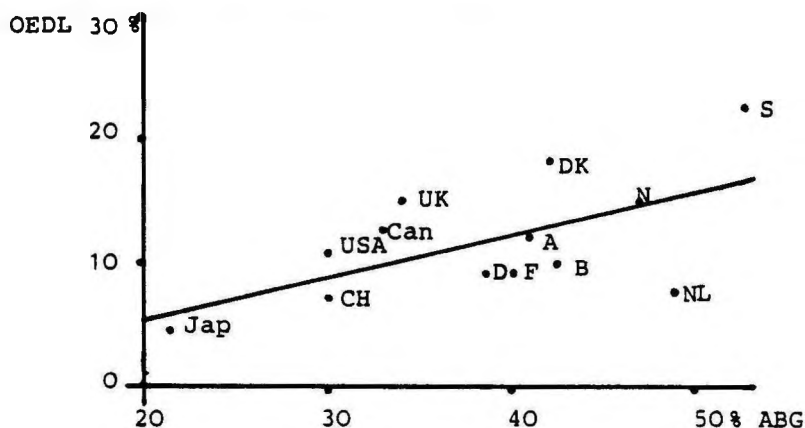
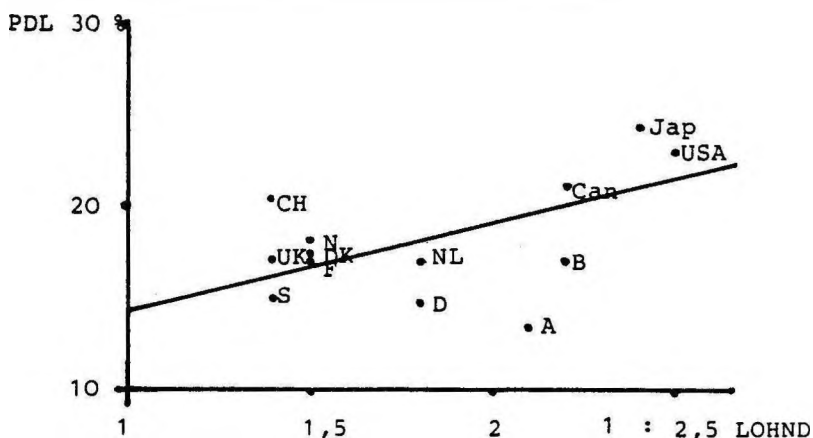
Servizi pubblici (OEDL) e quota di imposte (ABG)

Figura 3

Servizi privati (PDL) e differenziale del salario (LOHND)

una quota di imposte molto bassa (ad eccezione della Svizzera) e da elevate differenze di reddito. Corrispondentemente, la quota di occupazione dei servizi pubblici è in questo gruppo particolarmente bassa (con limitazioni nel caso degli Stati Uniti); b) in Svezia, Danimarca, Gran Bretagna e Norvegia, la quota di occupazione nei servizi pubblici è particolarmente alta e ciò si spiega (ad eccezione della Gran Bretagna) con una quota

di imposte particolarmente alta. Corrispondentemente, in Svezia, Danimarca e Gran Bretagna, la quota dei servizi privati è bassa. Inoltre, in tutti e quattro i paesi, la differenziazione dei salari è esigua; c) c'è infine un terzo gruppo di paesi con quote basse sia nei servizi privati che in quelli statali. Ne fanno parte: Repubblica federale tedesca, Austria, Francia, Belgio e Olanda.

Essi raggiungono valori medi nella differenziazione dei salari, e da medi ad alti (Olanda) nella quota di imposte. Se insieme si esaminano i dati della tabella 2, questi risultano essere i paesi che hanno la quota di occupazione più bassa, nei servizi riferiti al consumatore in genere.

Considerati complessivamente, i risultati corrispondono completamente alle aspettative teoriche: paesi con una quota di imposte superiore alla media si trovano sia fra i paesi in testa (Svezia, Norvegia, Danimarca) sia fra i ritardatari (Olanda, Belgio, Austria) riguardo alle quote di occupazione dei servizi riferiti al consumatore; mentre i paesi con una quota di imposte particolarmente bassa si trovano piuttosto nel gruppo intermedio. I servizi poco produttivi possono anche essere forniti dal settore pubblico *ceteris paribus* a costi più vantaggiosi del settore privato — ma a condizione che la struttura tributaria del settore pubblico sia organizzata secondo un criterio *intensivo di servizi* (come in Svezia, Danimarca e Gran Bretagna) e non *intensivo di trasferimento* (come in Olanda, Rft, Belgio e Francia).

In questo quadro generale, gli Stati Uniti costituiscono la grande eccezione. Al penultimo posto nell'ordine delle quote di imposte più basse, raggiungono pur sempre il quarto posto nei servizi riferiti al consumatore. Tutto ciò è evidentemente favorito da una intensità dei servizi del settore pubblico (modesto dal punto di vista finanziario) superiore al valore atteso, e ad una differenziazione salariale particolarmente forte (che potrebbe essere spiegata dalla debolezza dei sindacati americani proprio nelle regioni e nelle categorie in crescita).

Del resto non si può neppure ascrivere il « miracolo della occupazione » americano esclusivamente ai *bad jobs* poco pagati, nelle tavole calde, motel, lavanderie, come spesso si fa da noi (Golderberg, 1984). Se si articola la statistica dell'occupazione non secondo i rami dell'industria, ma secondo le categorie del-

l'occupazione, si trovano punti chiave della espansione americana anche nei « venditori ed esperti di elaborazione elettronica di dati », nelle « professioni nel sistema sanitario » e nei « manager e impiegati dirigenti » — dunque in quei posti di lavoro con reddito superiore alla media (Diw, 1984; Winkler-Büttner, 1984) che si possono raggiungere in modo massiccio con un'alta produttività. Perciò appare necessario sottoporre ad esame critico anche le lacune di produttività finora ammesse tra servizi e prodotti industriali.

9. L'ipotesi che la produttività del lavoro dei servizi orientati sul consumatore sia relativamente bassa e possa aumentare solo di poco viene generalmente motivata, nella letteratura, con la connessione *uno actu* di produzione di servizi e consumo.

La fornitura di servizi riferiti alle persone presuppone, ogni volta, almeno la presenza e spesso persino la collaborazione attiva del cliente. La produzione dipende dunque, dal punto di vista temporale, dalla domanda. Considerato il variabile dispendio di tempo, da parte degli offerenti sono necessarie capacità superiori alla media, che contrastano con un processo di razionalizzazione della produzione di servizi (Fuchs, 1968). Inoltre, mentre il parrucchiere o il medico possono accelerare il lavoro con l'introduzione di strumenti tecnici, le possibilità di razionalizzazione sono ancora più ristrette in quei servizi, la cui fornitura presuppone il contributo attivo del cliente, come nel caso degli assistenti sociali, insegnanti, istruttori di tennis, guide alpine, psicoterapisti. Qui la capacità di apprendimento e la disponibilità alla cooperazione dei consumatori, ma anche il puro e semplice bisogno di tempo del consumo *uno actu*, pone a tutti gli sforzi di razionalizzazione da parte degli offerenti limiti appena valicabili.

Se dunque il principio dell'*uno actu* per i servizi riferiti al consumatore risultasse universalmente valido, la loro espansione verrebbe in realtà fortemente limitata: nel settore economico privato essi sarebbero tendenzialmente ristretti o alle professioni a salario basso o alla domanda di lusso; nel settore pubblico la crescente resistenza tributaria opporrebbe una dilazione ad una loro consistente espansione. Ma è lecito prendere le mosse da una universalità del principio *uno actu*, oppure esistono, anche nei servizi riferiti al consumatore, possibilità di

razionalizzazione che, attraverso una riduzione dei costi, potrebbero aprire nuovi mercati (Schmid, 1984)?

Tali possibilità ovviamente esistono. La loro chiave sta nelle possibilità tecniche della mediazione di produzione e consumo. Se si paragona la produttività di un insegnante con i risultati di apprendimento degli scolari, essa, con il passaggio dall'istitutore privato alla scuola pubblica, è aumentata enormemente (pur tenendo conto della diminuzione della qualità), con la conseguenza che ora possono godere di una istruzione strati sociali per i quali l'istitutore non sarebbe stato finanziabile né privatamente né pubblicamente. Alla stessa logica aderiscono la grande lezione, la grande opera, il grande stadio di calcio: si tratta sempre di moltiplicare la produttività di chi offre servizi, attraverso il contemporaneo inserimento di un numero più grande, o molto grande, di fruitori. Ma bisogna anche osservare che questo meccanismo di aumento della produttività è limitato a servizi essenzialmente « intellettuali » (informativi e forse anche emozionali), che, per dirlo con parole passate di moda, si rivolgono allo spirito e all'anima del cliente. I servizi riferiti al corpo (e ovviamente anche quelli riferiti alle cose), al contrario, non possono ottenere tali incrementi di produttività dalla moltiplicazione del numero di clienti da servire. Nel settore privato, resta la scelta, dal punto di vista economico non attraente, tra una produzione a salario basso e mercati di lusso (Baumol, Oates, 1972); nel settore pubblico, sono la causa vera e propria della « malattia dei costi » (Baumol e Oates, 1972). Essi tenderanno perciò a scomparire sempre più dalla domanda in entrambi i settori.

Se si rinnova questa linea di sviluppo, si va incontro ad una crisi estrema di assistenza in quei servizi di cura e di intrattenimento, per i ragazzi, gli anziani e i malati, che non sono sostituibili con macchine e non sono razionalizzabili con massicce mediazioni. A misura che il loro finanziamento privato diventa troppo costoso e quello pubblico non è in grado di affermarsi, si giunge o ad un impoverimento, davvero scandaloso, del benessere generale, a meno che non si proceda ad un rinnovamento delle forme di fornitura delle prestazioni — nella famiglia o nei gruppi di iniziativa personale — oppure non si addossi allo stato l'obbligo di alcuni servizi. Il passaggio dai servizi « feudali » al moderno stato fiscale forse trova pro-

prio nella « malattia dei costi » dei servizi pubblici riferiti alle persone i suoi limiti finanziari — anche a prescindere da tutti i problemi di qualità, dell'essere servizi burocratici (Gross, 1983).

Non si può tuttavia procedere qui nella discussione sulle possibili modalità di una tale ri-combinazione di prestazioni professionali e fornite gratuitamente (Matzner, 1982; Hegner, 1984). Torno piuttosto ai servizi « intellettuali », il cui potenziale di razionalizzazione sembra offrire l'occasione per notevoli diminuzioni di costi e dunque anche per una espansione della domanda e della occupazione. Ovviamente le possibilità di razionalizzazione vanno ben oltre gli esempi fin qui menzionati: dalla lezione di lingua in classe, al laboratorio linguistico senza insegnante; dall'università di massa all'università a distanza (Gershuny e Miles, 1983; Schmid, 1984); dal concerto alla radio e ai compact-disc; dalla rappresentazione teatrale, passando attraverso cinema e televisione, fino alle videocassette; dal manifesto all'inserzione su quotidiano, fino al video e, per concludere, alle future possibilità delle reti di comunicazione a larga fascia, con il cui aiuto ogni tipo di offerta di svago e di informazione può essere resa disponibile a tutti gli utenti, in qualsiasi momento, su comando.

Con ciò, il principio *uno actu* sarebbe messo completamente fuori gioco: con l'introduzione di un mezzo-contenitore, la simultanea presenza nello stesso luogo di produttori e consumatori di servizi (sempre indispensabile nei casi di una lezione di massa, di un concerto o di una partita di calcio) e perfino la contemporanea attenzione (necessaria almeno nei convenzionali programmi della radio e della televisione) diventano superflue. Tempo dei produttori e tempo dei consumatori possono venire scissi completamente. In ragione di ciò, dunque, i produttori possono sfruttare tutte le possibilità di razionalizzazione e produrre, all'occorrenza, servizi riferiti al consumatore, senza riguardo ai ritmi quotidiani, settimanali o annuali della disponibilità al consumo. Inoltre, con la rinuncia del consumatore alla presenza fisica e alla contemporanea disponibilità al consumo, si può accrescere di circa il doppio il numero di clienti potenziali. Il mercato più ampio, a sua volta, consente investimenti ancora maggiori nella realizzazione del prodotto, che, in caso di successo, innalzano ulteriormente la sua forza

di attrazione e, di conseguenza, la grandezza del mercato effettivamente raggiungibile. In breve: con il superamento del principio *uno actu*, anche nei servizi « intellettuali » riferiti al consumatore, diventano possibili incrementi di produttività, che perlomeno eguagliano, o addirittura superano quelli del settore industriale.

Ma si tratta ancora di servizi, o non deve piuttosto, la massiccia riproduzione di concerti, spettacoli teatrali, telefilm, programmi d'istruzione e computer-software, far parte della sfera della produzione industriale (Fourastié, 1954, p. 138)? Certo, qui la mediazione tra l'attività del produttore di servizi e la collaborazione del consumatore, indispensabile come prima, è resa possibile da un mezzo-contenitore prodotto industrialmente. Tuttavia, l'azione produttiva, ora mediata, dei musicisti, attori, autori, scienziati, insegnanti o programmatori, mantiene il proprio carattere intellettuale, al pari dell'attività di consumo degli ascoltatori, spettatori, scolari o di chi fa uso del programma. Dall'originario servizio *uno actu* sono derivati la produzione e l'uso di software, che mantengono, come prima, gli elementi essenziali delle prestazioni intellettuali. Ciò ha reso possibili quei progressi di produttività che eliminano le barriere sul mercato dei servizi rivolti al consumatore. Perciò è anche plausibile che Jonathan Gershuny, il primo teorico della società del software, ora dia rilievo al significato delle reti di comunicazione elettroniche, come presupposto infrastrutturale per la rapida espansione della produzione di software e quindi dell'occupazione nei servizi.

Avranno dunque ragione i teorici della società postindustriale, e le speranze di un recupero della piena occupazione si potranno realizzare perlomeno nel settore dell'informazione? L'esempio americano non mi pare ancora abbastanza convincente. E anche alcune considerazioni teoriche confutano l'ipotesi di uno sviluppo tanto rapido in tal senso della società postindustriale.

10. Ammesso il riconoscimento dell'incremento di produttività nell'offerta di servizi, non si può perdere di vista il lato della domanda. Il principio *uno actu* significava originariamente che la produzione di servizi era limitata quanto al tempo, al luogo e alla quantità, dalla disposizione al consumo di chi richiedeva una prestazione, poniamo, al barbiere, ore di tennis

o scalate in montagna. Anche se nella sfera dei servizi intellettuali (o in ogni caso non riferiti al corpo) si è potuto ottenere una separazione temporale e locale fra offerta e domanda, la restrizione quantitativa continua a sussistere. Il consumo di servizi resta certamente dispendioso dal punto di vista del tempo. L'audizione di un concerto viene così poco accelerata dalla tecnica dei compact-disc, quanto il consumo di un film dalle video-cassette. Anche lo studio presso le università a distanza richiede allo studente dispendio di tempo, e la speranza di un risparmio di tempi, attraverso l'uso di testi su video e programmi al computer, non mi pare in ogni caso ancora sicura. Anche se la possibile razionalizzazione della *produzione* di servizi dovesse condurre, con la massiccia moltiplicazione dei mezzi-contenitore, ad una consistente diminuzione dei costi del pezzo, le reali possibilità di *consumo*, sarebbero come prima limitate dal budget di tempo.

In linea di principio tuttavia, questa limitazione vale anche per i beni materiali, il cui uso — nel caso, ad esempio, di una barca a vela — pone senz'altro notevoli richieste al budget di tempo del consumatore. In uno studio affascinante e preso troppo poco in considerazione, Staffan B. Linder (1970) ha identificato nella crescente scarsità del tempo di consumo un problema generale della società industriale. Esso è dovuto, per un verso, all'aumento dei costi di convenienza del consumo, che va di pari passo alla crescita dei salari reali — con la conseguenza di un calo della domanda di divertimenti che implicano dispendio di tempo (Baumol e Oates, 1972, p. 152) —, per un altro verso, proprio alla relativa riduzione di prezzo dei prodotti industriali. Apparentemente l'efficienza del consumo può essere aumentata attraverso l'acquisto massiccio di beni di consumo prodotti industrialmente. Ma poiché con la proliferazione quantitativa diminuisce il tempo di esercizio e d'impiego a disposizione del singolo bene, con quel nuovo acquisto cala l'utilità massima effettivamente raggiungibile. Tuttavia non si può prevedere una tendenza generale alla saturazione della domanda per i beni industriali, senza una trasformazione profonda dei comportamenti del prezzo. Probabilmente è invece un effetto-droga di tipo quantitativo che costringe i consumatori ad un costante aumento della dose, con un appagamento sempre minore (Scitovsky, 1976).

Ma tutto ciò vale anche per la produzione di servizi? Non è facile rispondere. Da una parte, i servizi immagazzinati nei moderni mezzi-contenitore sono, proprio come le informazioni incorporate nel tradizionale mezzo-contenitore libro, contenuti oggettivi, che possono essere raccolti e conservati, anche se vengono effettivamente usati solo di rado. Ma al contrario di altri oggetti tesaurizzati, come gioielli e opere d'arte, i libri, dischi, videocassette e programmi di computer, non sono oggetti di valore in sé, che vengono collezionati senza alcun riguardo alle effettive possibilità di uso. Presumibilmente, la maggior parte della gente compra libri perché vuole leggerli, e, se non ha tempo per farlo, la domanda cala. Quantomeno, il numero di coloro che accumulano sistematicamente biblioteche private che superano il proprio bisogno di lettura sembra essere così ristretto, che solo un numero piccolissimo di lavoratori può trarre da vivere dalla scrittura di libri. Al contrario: con il prevedibile sviluppo dei sistemi di comunicazione a cavo a larga fascia, in grado di comandare in qualsiasi momento tutte le offerte di comunicazione immagazzinate, lo sviluppo tecnico diminuirà perfino l'incentivo ad allestire collezioni private: perché dovrei acquistare costose video-cassette, quando posso chiedere in ogni momento qualsiasi film al mio « electronic box office »?

Ma con ciò le possibilità di smercio dei servizi immagazzinati sarebbero limitate dall'impiego *effettivo* e di conseguenza, nel complesso, anche dal tempo di consumo massimo a disposizione del consumatore. Ovviamente questo non vuol dire che le possibilità di smercio non possano venir notevolmente ampliate rispetto allo stato attuale — e non solo perché il cittadino medio potrebbe trascorrere ancora più tempo di oggi davanti al televisore o al terminale del computer. Ci si dovrebbe attendere la espansione del mercato innanzitutto dalla prevedibile moltiplicazione dei canali di comunicazione, o meglio, dalla disponibilità dei contenuti della comunicazione ad essere immagazzinati, cosa che renderebbe possibile il servizio di mercati molto più piccoli e specializzati, che non possono essere ancora sfruttati dagli attuali mezzi di comunicazione di massa elettronici (al contrario dei mezzi di comunicazione a stampa).

Ma mentre una strategia della « specializzazione flessibile »

su mercati sempre piú piccoli potrebbe allargare quasi a piacere le possibilità di smercio dei prodotti industriali (Stabel, 1982), i confini dei mercati di software sono ben piú ristretti. Qui i progressi di produttività (e dunque le diminuzioni di prezzo che favoriscono la vendita) non poggiano sulle possibilità di razionalizzazione nella sfera della *produzione* (scrivere libri, copioni di film o programmi per computer richiede sempre dispendio di tempo), ma su innovazioni nella *riproduzione* e nella *vendita*, che rendono possibile un aumento del numero di consumatori raggiungibili con un solo prodotto. Il progresso tecnico e organizzativo in principio consente una sensibile espansione del mercato, servendo consumatori prima non raggiungibili (tuttavia proprio a spese della vendita di libri e riviste specializzate). Ma, dopo il « perfetto cablaggio del mondo », il mercato diventa prima un gioco a somma zero, poi un gioco a somma negativa (perché con i costi di produzione relativamente in aumento, le possibilità di smercio tendono a diminuire tanto quanto nei tradizionali servizi *uno actu*).

Se le mie considerazioni sono giuste, l'economia dell'informazione, nella forma di produzione di software, può certo estendersi ancora notevolmente, ma non può estendersi illimitatamente. Molte cose, al contrario, inducono ad affermare che questo « mercato del futuro » potrebbe incontrare limiti di saturazione non oltrepassabili, perfino piú rapidamente del mercato presumibilmente già completamente saturo, per i beni di consumo industriali.

11. Che significa tutto questo per il problema della struttura della società postindustriale? Al contrario delle teorie relativamente semplici e lineari della « società dei servizi », della « società dell'informazione » o della « società del self-service », le linee di sviluppo future mi appaiono essere meno chiare, e soprattutto meno uniformi nei diversi paesi. Le seguenti differenziazioni possono forse portare un certo ordine alla nostra riflessione.

In primo luogo, esiste in tutti i paesi una sfera di occupazione riferita alla produzione di beni industriali (inclusi i servizi riferiti alla produzione), in cui lavora mediamente appena un terzo della popolazione in grado di lavorare. Qui la occupazione è nel complesso in leggero riflusso, perché la produt-

tività cresce in media un po' piú rapidamente della produzione; ma gli incrementi di produttività rendono sempre possibile, oltre che una riduzione del prezzo dei prodotti industriali, anche una continua espansione della domanda, che non sembra incontrare limiti di saturazione di principio. L'occupazione nel settore industriale e nei servizi riferiti ad esso è dunque, paradossalmente, l'elemento presumibilmente piú stabile della società postindustriale.

Al contrario, lo sviluppo dell'occupazione nei servizi riferiti al consumatore appare limitato da barriere di principio alla domanda, che peraltro si ripercuotono in modo diverso nella sfera dei servizi altamente produttivi dell'informazione, o nelle prestazioni poco produttive di assistenza, intrattenimento, consulenza e manutenzione.

Nei servizi di informazione, con la separazione, in linea di principio possibile, di produzione e consumo, la produttività può essere aumentata e il prezzo relativo abbassato. Ci si potrebbero dunque attendere espansioni della domanda come sul mercato dei prodotti industriali. Poiché, tuttavia, da parte del consumatore, il dispendio di tempo per l'uso effettivo non può sostanzialmente essere diminuito da una espansione del mercato, il tempo di consumo effettivo diventa la barriera in definitiva insormontabile. Anche nella società dell'informazione, perciò, solo una parte limitata di lavoratori potrà vivere della produzione di software dell'informazione per il consumatore finale (al contrario dell'aumento della quota di professioni legate all'informazione nella produzione industriale). Certo qui sono ancora possibili e probabili incrementi rispetto allo stato attuale, ma questi non si possono estrapolare in modo illimitato e perciò non possono neppure fondare le speranze « postindustriali » di una espansione, in linea di principio illimitata, dell'occupazione dei servizi.

Restano dunque i servizi legati alle persone e alle cose, poco suscettibili di razionalizzazione. Poiché qui la produttività — semmai — aumenta piú lentamente che nel resto dell'economia, i prezzi relativi aumentano. Servizi di tal genere vengono dunque tendenzialmente sostituiti sul mercato da prodotti industriali, da software riprodotti in modo massiccio, dall'espansione del self-service. Tuttavia intervengono due importanti variabili, che possono accelerare, rallentare o ad-

dirittura invertire questo processo: il grado di differenziazione dei salari e la quota complessiva di imposte.

Nel caso di una alta differenziazione dei salari e di una bassa quota di imposte, i servizi privati possono restare ancora a lungo stabili sul mercato, nonostante la loro bassa produttività, e, in caso di una complessiva domanda economica in aumento, possono addirittura espandersi con forza. È innanzitutto su questa via che gli Stati Uniti hanno raggiunto il « miracolo dell'occupazione ».

All'inverso, anche nel caso di una bassa differenziazione dei salari e di una quota elevata di tasse, i servizi poco produttivi possono espandersi, purché vengano finanziati con denaro pubblico. È la strada seguita finora dai paesi scandinavi.

In contrasto con tutto ciò, alcuni paesi europei (Olanda, Belgio, Francia, Rft e Austria) hanno ostacolato lo sviluppo dell'occupazione nei servizi privati, attraverso una quota di imposte relativamente alta, ma hanno impiegato gli strumenti pubblici a disposizione, meno per una espansione del settore pubblico dei servizi, che per un aumento dei redditi di trasferimento. Perciò la quota di servizi riferiti al consumatore è qui molto scarsa. Qualcosa può sempre piacere, negli Stati Uniti e Giappone, da una parte, nei paesi scandinavi, dall'altra: in ogni caso, la struttura occupazionale avuta finora dai paesi dell'Europa continentale offre scarso motivo alla speranza che i problemi attuali dell'occupazione possano in qualche modo risolversi da soli, attraverso l'espansione del settore dei servizi.

Il cammino verso il futuro non segue dunque affatto un'unica grande linea di sviluppo. Anche se in tutti i paesi agiscono meccanismi in linea di principio dello stesso genere, le condizioni di base, influenzate dalla politica dello stato e dalle strategie sindacali, si differenziano tra loro a tal punto, che i medesimi meccanismi danno luogo a sviluppi molto differenziati nei diversi paesi. Sarà bene dunque tralasciare le teorie universali della società postindustriale — della « società dei servizi », della « società del self-service » o della « società dell'informazione » — ed esaminare piuttosto le condizioni e gli sviluppi diversificati nei singoli paesi, e dunque le possibilità di scelta strategiche, di fronte a cui si trovano di volta in volta stato e sindacati.

12. In una semplificazione approssimativa, esporrò alcune conclusioni che mi sembrano appropriate alla Repubblica federale tedesca e forse anche all'Austria.

a) Con il grado di intreccio internazionale oggi raggiunto dall'economia, noi siamo costretti, nei settori dell'industria e dell'informazione, ad una politica di continuo e flessibile adeguamento agli sviluppi internazionali. In caso di pieno adeguamento, può certo rallentare la flessione nell'occupazione riferita alla produzione, e, a medio termine, possono anche darsi incrementi dell'occupazione nella produzione dell'informazione riferita al consumatore, che però saranno presumibilmente appena sufficienti a stabilizzare il volume dell'occupazione nel suo complesso.

b) Se vogliamo inoltre raggiungere sensibili incrementi di occupazione nel settore dei servizi, dobbiamo tendenzialmente scegliere tra la « via americana » e la « via svedese ». Entrambe comportano serie difficoltà. La differenziazione dei salari base e delle condizioni del lavoro, propria del modello americano, dovrebbe (e potrebbe) essere ostacolata nella Germania federale (e più che mai in Austria) dai sindacati, se essi non vogliono mettere in gioco la loro integrità morale ed esistenza organizzativa. E, nonostante tutti gli sforzi volti al consolidamento del bilancio generale, gli stati sociali europei non saranno in condizione di comprimere la quota di imposte al livello americano. Nella migliore delle ipotesi, si può pensare a ristrutturazioni tra i modi della tassazione, che potrebbero esentare il fattore lavoro (o specificatamente il lavoro nei servizi) e in cambio caricare di più altri fattori della produzione e il consumo. Da ristrutturazioni di questo tipo non ci si dovrebbero aspettare conseguenze troppo rilevanti (Hujer e Schulte zur Surlage, 1983; Wagner, 1983; Schmähe, Hentze, Schellhaaß, 1984; Bruche e Reissert, 1985, pp. 182 sgg.).

Ma troveremmo difficoltà anche sulla via svedese. La nostra quota di imposte è già relativamente alta e potrebbe essere ancora aumentata, in modo rapido e sensibile, solo contro una grande opposizione politica. Poiché inoltre il nostro settore pubblico è stato finora poco organizzato in senso intensivo di servizi, non ci sarebbe alcuna garanzia che, da una espansione, traessero profitto in primo luogo i servizi pubblici legati alle persone. Se non venisse modificata a fondo la struttura fiscale

attuale, potrebbero perfino prevalere gli effetti negativi dell'occupazione nei servizi privati. Ma finora mancano sia le tracce convincenti sia gli strumenti con cui operare effettivamente una risoluta trasformazione della struttura fiscale dei bilanci pubblici che favorisca i servizi. Non si possono trasportare le soluzioni che hanno successo da un paese all'altro.

c) È probabile che nel prossimo periodo dovremo rassegnarci alle strutture occupazionali che si sono sviluppate da noi negli scorsi decenni e anche alle tendenze e ai limiti di sviluppo che poggiano su queste strutture. Questo potrebbe concretamente significare che, al contrario degli Stati Uniti e della Svezia, noi non siamo in grado di compensare la lenta diminuzione del numero di occupati nel settore industriale, con un'espansione dell'occupazione nei servizi. Saremmo allora sulla via che hanno indicato Skolka e Gershuny: il lavoro occupato tenderebbe a concentrarsi nella produzione altamente produttiva dei beni industriali e dei software dell'informazione. Tra l'altro un numero sempre maggiore di attività, che potrebbero venir richieste ed offerte in condizioni di base diverse dai servizi pubblici e privati, verrebbe sostituito dallo stesso consumatore finale, nella forma del self-service, del lavoro autonomo, di gruppi di iniziativa, di assistenza ai vicini (o anche di lavoro nero).

Questa prospettiva « europea » sarebbe tuttavia accettabile, da un punto di vista morale, soltanto se non venisse contemporaneamente accettata per un tempo futuro una disoccupazione di massa involontaria. Se non vogliamo o non possiamo intraprendere né la via americana né quella svedese, lo stato e i sindacati devono risolversi per una efficace politica della ridistribuzione del lavoro a costi imparziali, attraverso la riduzione dell'orario di lavoro (Scharpf e Schettkat, 1984), per impedire la, altrimenti pericolosa, frattura della società in una maggioranza di occupati, sovraccaricati e stressati, e in una crescente minoranza di pensionati precoci, lavoratori occasionali, disoccupati (Hegner, 1984).

Così anche la prospettiva futura della società postindustriale ci riporta a quei compiti e controversie che sono sempre all'ordine del giorno politico e sindacale. E potrebbe perciò essere utile la lucida consapevolezza che anche le prospettive ulteriori non offrono appigli, a che i problemi attuali dell'occupazione possono, in un tempo prevedibile, risolversi da soli, o che le

ricette brevettate all'estero possono aiutare ad andare avanti senza grandi sforzi. Solo dalla consapevole rinuncia alle illusioni, può venire il coraggio per nuove e difficili strategie, le uniche che oggi possiamo moralmente e realisticamente sostenere.

(traduzione di Cecilia Castellani)

Riferimenti bibliografici

- W. J. Baumol e W. E. Oates, *The Cost Disease of the Personal Services and the Quality of Life*, in *Skandinaviska Enskilda Banken Quarterly Review*, n. 2, 1972, pp. 44-54.
- W. J. Baumol e M. I. Oates, *On the Economics of the Theater in Renaissance London*, in *Swedish Journal of Economics*, Vol. 74, n. 1, 1972, pp. 136-160.
- J. Baumol e C. Offe, *Die Entwicklungsdynamik des Dienstleistungssektors*, in *Leviathan*, 1980, pp. 41-75.
- G. Bruche e B. Reissert, *Die Finanzierung der Arbeitsmarktpolitik. System, Effektivität, Reformansätze*, Frankfurt am Main, 1985.
- C. Clark, *The Conditions of Economic Progress*, London, 1940.
- DIW (Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung), *Sind die Unterschiede der Beschäftigungsentwicklung in der USA und in der Bundesrepublik Deutschland in der Reallohnentwicklung begründet?*, in *DIW Wochenbericht*, n. 33, 1984, pp. 405-413.
- W. Dostal, *Datenverarbeitung und Beschäftigung. Teil 3: Der Informationsbereich*, in *Mitt AB*, n. 4, 1984, pp. 490-505.
- J. Fourastié, *Le Grand Espoir du XX^e siècle*, Paris, 1950.
- V. R. Fuchs, *The Service Economy*, New York, 1968.
- J. Gershuny, *After Industrial Society. The Emerging Self-Service Economy*, London, 1978.
- J. Gershuny, *The Future of Service Employment*. Discussion paper, IIM/LMP 84-7, Wissenschaftszentrum Berlin, 1984.
- J. Gershuny e J. Miles, *The New Service Economy*, London 1983.
- E. Görgens, *Die Drei-Sektoren-Hypothese*, in *Wirtschafts-Studium (WISU)*, n. 6, 1975.
- J. Goldberg, *Die Entwicklung der Beschäftigung in den USA*, in *Blätter für deutsche und internationale Politik*, agosto 1984, pp. 1007-1010.
- P. Gross, *Die Verheißungen der Dienstleistungsgesellschaft. Soziale Befreiung oder Sozialherrschaft?*, Opladen, 1983.
- M. Haller, *Auf dem Weg zur Dienstleistungsgesellschaft? Tendenzen und Implikationen der Umschichtung der Berufs- und Klassenstruktur in der Nachkriegszeit am Beispiel Österreichs*, in *Wirtschaft und Gesellschaft*, 1982, pp. 607-654.
- F. Hegner, *Zukunftswege der Industriegesellschaft: Ausbau der «Einbahnindustrie» oder Umbau zur «Zweibahnstraße»?*, Ms. Wissenschaftszentrum Berlin, 1984.

- Ph. Herder-Dorneich, *Der Sozialstaat in der Rationalitätenfalle. Grundfragen der sozialen Steuerung*, Stuttgart, 1982.
- F. Z. Hirsch, *Die sozialen Grenzen des Wachstums*, Reinbek, 1980.
- E. Hönekopp e H. Ullman, *Auf dem Weg zur Dienstleistungsökonomie? Wirtschafts- und Beschäftigungsstrukturen ausgewählter Industriestaaten im Vergleich*, in *Mitt AB*, n. 2, 1980, pp. 255-271.
- B. Hof, *Sektorale Beschäftigungsentwicklung in den Vereinigten Staaten und in der Bundesrepublik Deutschland*, in *Institut der Deutschen Wirtschaft, iw-trends*, n. 2, 1984, pp. 8-20.
- R. Hujer e R. Schulte zur Surlage, *Sektorale Verteilungswirkungen wertschöpfungsbezogener Arbeitgeberbeiträge*, in *Wirtschaftsdienst*, n. 3, 1982, pp. 146-152.
- B. Linder, *The Harried Leisure Class*, New York, 1970.
- B. Lutz, *Der kurze Traum immerwährender Prosperität: Eine Neuinterpretation der industriell-kapitalistischen Entwicklung im Europa des 20. Jahrhunderts*, Frankfurt/M., 1984.
- E. Matzner, *Der Wohlfahrtsstaat von morgen. Entwurf eines zeitgemäßen Musters staatlicher Intervention*, Frankfurt, 1982.
- M. U. Porat, *The Information Economy*, Stanford, 1976.
- T. Rasmussen, *Entwicklungslinien des Dienstleistungssektors. Internationaler Strukturvergleich und Perspektiven für die Bundesrepublik Deutschland*, Göttingen, 1977.
- C. S. Sabel, *Work and Politics. The Division of Labor in Industry*, Cambridge, University Press, 1982.
- F. W. Scharpf e R. Schettkat, *Verkürzung der Wochenarbeitszeit: Nur der Staat kann den beschäftigungspolitischen Handlungsspielraum erweitern*, Discussion Paper, IIM/LMP 84-5, Wissenschaftszentrum Berlin, 1984.
- W. Schmähl, K.-D. Henke, H. M. Schellhaaß, *Änderung der Beitragsfinanzierung in der Rentenversicherung? Ökonomische Wirkung des « Maschinenbeitrags »*, Baden-Baden, 1984.
- G. Schmid, *Krise des Wohlfahrtsstaates: Alternativen zur staatlichen Finanzierung und Bereitstellung kollektiver Güter*, in *Politische Vierteljahresschrift* n. 1, 1984.
- T. Scitovsky, *The Joyless Economy. An Inquiry into Human Satisfaction and Consumer Dissatisfaction*, London, 1976.
- J. V. Skolka, *Long Term Effects of Unbalanced Labour Productivity Growth*, in *Solari e du Pasquier* (a cura di), *Private and Enlarged Consumption*, North Holland, 1976, pp. 279-301.
- Ph. Sonntag, (a cura di), *Die Zukunft der Informationsgesellschaft*, Frankfurt/M., 1983.
- Ch. L. Taylor e D. A. Jodice, *World Handbook of Political and Social Indicators*, New Haven, Conn., 1983³.
- D. Tomaskovic-Devey e S. M. Miller, *Can High-Tecnology Provide the Jobs?*, in *Challenge*, maggio-giugno, 1983, pp. 57-63.
- D. Winkler-Büttner, *Die Beschäftigungsentwicklung in den USA und der Bundesrepublik*, in *Wirtschaftsdienst*, luglio 1984, pp. 341-346.
- K.-G. Zinn, *« Sättigung » im gesamtwirtschaftlichen Zusammenhang. Anmerkungen zu einer umstrittenen Sache*, in *Jahrbuch für Sozialwissenschaft*, vol. 35, 1984, pp. 1-24.