

Economia Marche

Rivista della Fondazione Aristide Merloni

anno XVI, n. 2, agosto 1997

Società editrice il Mulino Bologna

CONCORRENZA REGOLAMENTATA, TUTELA DEI DEBOLI E RICERCA DELLA FLESSIBILITÀ. DOVE VA IL MODELLO GIAPPONESE?

di Ronald Dore

1. PREMESSA

La globalizzazione è diventata una parola di moda e la dimensione del fenomeno è spesso esagerata, ma c'è un aspetto dell'erosione dei confini nazionali che sta avendo un effetto crescente sulle nostre vite: l'egemonia culturale degli Stati Uniti. Nelle arti, nell'alta moda, nel cinema e nella letteratura ci sono ancora altre città nel mondo in grado di competere con New York e San Francisco, ma nel mondo dello studio dell'economia i maggiori centri di produzione, non solo di analisi economiche, ma anche di prescrizioni normative – cioè Harvard, MIT (Massachusetts Institute of Technology), Chicago, Berkeley – mantengono un'influenza dominante, non solo nei confronti dei paesi anglofoni, ma anche in paesi come l'Italia, la Germania e il Giappone, i cui economisti tuttora scrivono e leggono più nella loro lingua che in inglese. I giornali italiani, per esempio, sembrano dare più spazio a Franco Modigliani, per i suoi pareri sull'economia italiana emessi dall'osservatorio privilegiato del MIT, che a qualsiasi altro economista che vive in madrepatria.

Punto focale dell'ortodossia economica, che proviene dai centri sopra citati, è costituito da un credo profondo nelle supreme virtù della concorrenza. È la concorrenza che fornisce tutti gli incentivi per essere efficienti, è la concorrenza che permette di raggiungere l'ottimale allocazione delle risorse ed è sempre la concorrenza che, come nella nota espressione di Adam Smith, rappresenta la mano invisibile che guida individui e imprese, anche se dediti alla ricerca del proprio interesse, a contribuire al bene comune.

In realtà la concorrenza potrebbe avere in sé una tendenza all'autodistruzione. Così come suggerisce il termine *predatory pricing* – «prezzi da ammazzare i concorrenti» – una feroce e spietata con-

correnza può condurre qualche volta ad un crescente potere di mercato, all'eliminazione dei concorrenti, alla creazione di un monopolio e quindi alla fine della concorrenza stessa. Per questo motivo si avverte l'esigenza di un certo livello di controllo statale; una legislazione «anti-trust» diventa necessaria per prevenire la nascita di monopoli.

Una buona politica concorrenziale ha in realtà altro da cui difendersi: non solo l'emergere di singoli monopolisti, ma anche la collusione tra coloro che dovrebbero in realtà competere fra di loro. In uno dei brani più citati di Adam Smith si afferma: «È difficile che persone dello stesso mestiere si incontrino sia pure per far festa e per divertirsi senza che la conversazione finisca in una cospirazione contro la collettività o in qualche espediente per alzare i prezzi». («Ricchezza delle Nazioni», Libro I, cap. X).

L'ortodossia economica – così come è rappresentata dalla legislazione americana *anti-trust* – tende a considerare ogni forma di cooperazione tra concorrenti come una sorta di cospirazione contro la clientela. È tuttavia possibile che quando persone della stessa attività si incontrano discutano la possibilità di agire in cooperazione in un modo che, pur tendendo a limitare la concorrenza, abbia però l'effetto di migliorare il servizio per i clienti. Esempi in proposito sono l'introduzione di un sistema di certificazione della qualità dei prodotti oppure l'accomunare le risorse al fine di collaborare in progetti di ricerca volti alla scoperta di nuove conoscenze e prodotti migliori, progetti che sarebbero troppo dispendiosi per una singola impresa.

In altre parole, esistono ottimi motivi per i quali può essere desiderabile promuovere la cooperazione, e non solo la concorrenza, tra produttori rivali, motivi che riconoscono anche tutti i governi che hanno condotto attive politiche industriali. Per la maggior parte gli interventi di politica industriale comportano alcune forme di restrizione, o di distorsione, della concorrenza – il che aiuta a comprendere il perché la politica industriale abbia una così cattiva fama tra gli economisti neo-classici ortodossi. In effetti Friedrich List che cento anni fa ha delineato alcuni dei principi di quello che chiamiamo oggi «lo stato sviluppatore» contrapposto allo «stato regolamentatore», non è considerato un fondatore dell'economia moderna.

2. EFFICIENZA ED ALTRI VALORI

Oltre ai dibattiti sulla efficacia relativa della libera concorrenza da un lato e della politica industriale dei governi dall'altro – la loro efficacia relativa nella promozione della crescita economica – si riscontrano spesso differenze anche nei valori, in particolare nel valore che la gente attribuisce rispettivamente al successo nella concorrenza e ai benefici sociali della cooperazione. Si può anche esprimere queste differenze adottando il motto centrale della rivoluzione francese: «libertà, fraternità, uguaglianza». Alcune persone danno più importanza alla libertà e all'indipendenza da ogni fastidioso ostacolo sulla strada che conduce al profitto. Altri, i quali pongono maggiore enfasi sulla fraternità e sull'uguaglianza, sono più disposti ad accettare tali restrizioni. C'è inoltre la dimensione definibile come «machismo»: alcune persone gradiscono i brividi dei contesti competitivi più di altre e trovano anche più facile accettare il fatto che i perdenti spesso rimangano feriti. Alcune persone, poi, provano piacere nell'essere oggetto di invidia, mentre altri la ritengono una posizione scomoda.

Così come sono rilevabili differenze tra gli individui, ce ne sono anche tra i valori dominanti delle popolazioni – quelle comunemente definite come differenze culturali tra una società e l'altra. Chiunque leggesse il resoconto di un antropologo su un villaggio tradizionale giapponese e quelli sui villaggi messicani o indiani dovrebbe riconoscere la differenza: i giapponesi, grazie al loro sistema di irrigazione organizzato cooperativamente, sono più vicini ai valori di uguaglianza/fraternità, piuttosto che a quelli della libertà. E se si leggono gli scritti etici e politici dei giapponesi, si può notare come questa tendenza sia stata rinforzata da secoli di insegnamenti dei filosofi confuciani sulle virtù dell'armonia.

Ma i discendenti degli abitanti di quei villaggi giapponesi sono oggi esposti all'ortodossia economica prevalente, che pone al centro la virtù della concorrenza, nella stessa misura degli abitanti dei villaggi messicani ed indiani, o anche in misura maggiore poiché sono più profondamente inseriti nel mercato mondiale. La diffusione dell'ortodossia economica neo-classica non dipende esclusivamente dal fatto che è verso le scuole di perfezionamento americane che gravitano tutti i giovani economisti del mondo per formarsi, ma dipende anche dalle organizzazioni che sono state create sin dalla seconda guerra mondiale, allo scopo di portare ordine al sistema internazionale – il GATT, ora rafforzato come WTO, l'IMF e la Banca Mondiale. Le ideologie che le animano –

la scelta esplicita per il libero mercato e il rifiuto totale del protezionismo nel WTO, per esempio – e il ruolo istituzionale che hanno assunto, sono stati le principali fonti delle pressioni crescenti che hanno portato allo sviluppo dei mercati concorrenziali in tutto il mondo non-comunista fino al 1990, e nel mondo intero da allora.

3. L'INTENSIFICAZIONE MONDIALE DELLA CONCORRENZA

La diminuzione dei prezzi dei trasporti e delle comunicazioni ha portato ad un tasso di crescita del commercio mondiale quasi doppio di quello della produzione mondiale. I settori esposti alla concorrenza internazionale in ogni paese lo sono molto più oggi di quanto non lo fossero due o tre decenni fa. E la sfida della concorrenza proveniente dall'esterno ha stimolato anche la concorrenza a livello nazionale.

La spinta all'efficienza si va diffondendo ed il numero dei settori esposti alla concorrenza internazionale è in continuo aumento. Ci sono ospedali a New York, Londra e Parigi che sono in eterna concorrenza per riuscire a compiere operazioni su ricchi pazienti saudiani e malaysiani. E poi, una volta che lo spirito della concorrenza ha prodotto efficienza nel settore esposto, la richiesta di una maggiore efficienza tende a diffondersi verso i settori protetti: distribuzione, istruzione, salute, banche, trasporti. Raggiunge persino le ferrovie italiane. Gli slogan del controllo totale della qualità, del miglioramento continuo, della ristrutturazione, della flessibilità, della compressione delle gerarchie, il *downsizing*, il *benchmarking*, la *yardstick competition*, sono tutti sintomi della ricerca da parte delle imprese di nuovi mezzi di sopravvivenza, in una lotta sempre crescente per diventare competitive.

4. CONCORRENZA ED UGUAGLIANZA

La richiesta di flessibilità del mercato del lavoro, più volte ripetuta nei rapporti della Comunità Europea e dell'OCSE, è solitamente offerta in risposta ai problemi della disoccupazione. Mi sembra, al contrario, anche questa una conseguenza dell'intensificarsi delle pressioni concorrenziali in tutto il mondo industriale. Flessibilità nel mercato del lavoro significa, in altri termini, mercati del lavoro più competitivi e soprattutto meno regolati dalle conven-

zioni e dalle norme volte alla protezione di coloro che hanno, nel mercato, un potere contrattuale debole. Flessibilità significa, di conseguenza, una maggiore diseguaglianza. Quelli che lavorano in imprese dove i sindacati assicurano un potere contrattuale collettivo possono rimanere protetti. Lo stesso si può dire per gli individui dotati di capacità che consentono loro di avere un potere contrattuale personale. Ma in un regime dove il mercato del lavoro è competitivo, quelli con poche capacità e un limitato potere contrattuale sono i perdenti. Per questi motivi una delle conseguenze principali dell'intensificazione della concorrenza è una maggiore ineguaglianza.

Questa relazione tra l'intensità della spinta ad una efficienza competitiva e la distribuzione del reddito è il tema centrale della mia lezione ed è mia intenzione illustrarla con riferimento specifico ad un paese, il Giappone, dove tale dilemma è molto sentito nei dibattiti pubblici – primo a causa della densità della regolamentazione in Giappone e, secondo, a causa del modo controverso in cui la libera concorrenza è stata introdotta nel commercio estero giapponese.

5. LA CONCORRENZA IN GIAPPONE

In breve la storia è quella che segue. Il Giappone ha cominciato ad irrompere sul mercato mondiale in misura massiccia sino ad arrivare ad una competitività tecnologica e una qualità dei prodotti che raggiungevano e spesso superavano i livelli mondiali più avanzati, mentre rimaneva un paese più povero – cioè con una manodopera più economica – rispetto ai suoi concorrenti. Ciò è avvenuto ad una velocità tale da far sì che la sua alta percentuale di risparmi si trasformava in un grande e crescente *surplus* commerciale. Le industrie americane, in modo particolare quella automobilistica e quella elettronica, gravemente colpite dalla concorrenza giapponese, hanno tentato di avanzare richieste di protezione, dando come giustificazione il fatto che, mentre l'America era un'economia totalmente aperta, il Giappone rimaneva un paese ad economia chiusa. Il *surplus* nel bilancio esterno non era, forse, la prova del fatto che il Giappone discriminava le importazioni? E invero il Giappone aveva mantenuto parte della struttura protezionistica e regolamentata creata nell'immediato dopoguerra allo scopo di proteggere l'industria emergente. Gradualmente queste restrizioni sono state rimosse, principalmente come conseguenza di una serie

di lunghe e contestate negoziazioni tra la rappresentanza americana e il governo giapponese. La protezione doganale è stata eliminata senza grande difficoltà, principalmente nel Tokyo Round di reciproche riduzioni. Più controversi sono tutti i casi riguardanti la regolamentazione interna (sulle automobili, i prodotti farmaceutici e metalmeccanici) e anche le procedure per gli acquisti pubblici e per i lavori pubblici – regole che gli americani ritenevano non solo discriminanti contro i commerci e le imprese straniere, ma anche mantenute apposta per discriminare. Dopo due decenni quei negoziati sono tuttora in corso, anche se procedono a una intensità minore, a causa del declino del surplus della bilancia commerciale giapponese insieme ad un'economia americana che va più veloce di quella nipponica.

Uno degli episodi più interessanti in questa storia delle frizioni commerciali USA-Giappone è molto recente e riguarda le trattative sull'assicurazione svoltesi all'inizio del dicembre scorso.

6. RISCHIO INDIVIDUALIZZATO, RISCHIO SOCIALIZZATO

La discussione verteva sul grado appropriato di concorrenza nel mercato delle assicurazioni automobilistiche. In modo un po' semplificato, si può dire che esistono due posizioni riguardo a ciò che può essere fatto per le assicurazioni delle automobili. Entrambe partono dal presupposto che le assicurazioni contro danni provocati a terzi dovrebbero essere rese obbligatorie, ma da questo punto in poi le due posizioni si distinguono. L'una ritiene che nel complesso viviamo in una società composta da cittadini ragionevoli che cercano di evitare gli incidenti. Quando questi accadono dipendono dalla volontà di Dio e sono imprevedibili come i tifoni o gli incendi nelle foreste. Risulta quindi sensato accettare e condividere il rischio a livello sociale, fissando premi assicurativi applicabili a tutti nell'insieme.

La seconda versione, al contrario, ritiene che l'ipotesi che siamo cittadini responsabili, attenti ad evitare gli incidenti, è un puro nonsenso. La società è invece un'unione di individui che devono essere resi responsabili delle loro disattenzioni. Chiedere al guidatore attento di sovvenzionare quello distratto è profondamente ingiusto e fortunatamente le analisi degli incidenti stradali ci permettono, se si conoscono età, sesso, occupazione e abitazione della persona, di fare calcoli approssimativi sulla probabilità che quel lui o quella lei siano un guidatore attento o distratto. Di con-

sequenza è meglio avere un mercato competitivo che lasci le compagnie libere di concorrere non solo sul modo di ridurre i costi amministrativi e sulla qualità del servizio che riservano ai clienti, ma anche sul prezzo, così che la compagnia più abile nel calcolare rischi e probabilità e nel definire i premi più appropriati, risulti quella vincente. In questo modo si servirebbe sia la causa della giustizia che quella dell'efficienza.

7. ARGOMENTAZIONI PRAGMATICHE

Ci sono molte argomentazioni pragmatiche adottate sia dai sostenitori della compartecipazione sociale, sia da quelli favorevoli a contratti individuali – chiamiamoli i solidaristi (collettivisti/comunitari) e gli individualisti. Ragione solidarista numero uno: se fate pagare di più un giovane disoccupato, proprietario di una macchina sportiva, rispetto ad un affermato professionista, proprietario di una berlina familiare, il giovane probabilmente evaderà la legge. Non è vero che negli Stati Uniti risultano esserci 30 milioni di guidatori non assicurati, ognuno con una maggiore probabilità di avere incidenti rispetto agli assicurati? La risposta è che questo problema è dovuto ad una amministrazione debole e che vi si potrebbe rimediare con misure più draconiane contro l'evasione. Bene, argomento numero due allora: se permetti una concorrenza totalmente libera troverai delle compagnie che riducono i loro margini all'osso in una sfida per conquistare nuove quote di mercato, per poi accorgerti che non sono in grado di rispettare le loro promesse che finiscono quindi in bancarotta, lasciando migliaia di onesti clienti senza una copertura. La risposta individualista a questo: beh, si crei un sistema obbligatorio di riassicurazione che copra quegli onesti clienti quando la loro assicurazione avrà fatto bancarotta. Risposta solidarista: in questo modo si finirà per creare una nuova agenzia governativa per fare questa riassicurazione.

Inoltre, continua il solidarista, il bisogno di una forma di riassicurazione non è l'unico modo in cui la liberalizzazione dei mercati genera, alla fine, più burocrazia. Intensificando la concorrenza, le compagnie assicurative saranno spinte ad inventare nuovi e fantasiosi prodotti finanziari. I consumatori non riusciranno a comprenderli. In breve tempo si sarà creato un nuovo esercito di consiglieri finanziari indipendenti, che con metodi disonesti inganneranno gli ingenui consumatori. In Inghilterra, c'è stata una recente protesta contro i trucchi nella vendita di pensioni private, che ha

condotto a nuove e più complesse regole sulla legittimità ed illegittimità nei preliminari di vendita e un rafforzamento della *Personal Investment Authority* volta alla creazione di un regime nuovo e più giusto. Sempre si finisce creando nuova burocrazia.

Questi, sembra, erano i termini del dibattito tra gli americani e i giapponesi nel dicembre dell'anno scorso. Per non tenervi più in sospeso, il risultato, che era considerato come un importante passo avanti, è stata la decisione di introdurre un sistema a due tappe: l'assicurazione di base per conto terzi sarà ancora regolata ed uniforme, ma recentemente i giudici hanno qualche volta decretato un risarcimento per danni, che eccede la somma prevista dallo schema di base. Esiste, quindi, un mercato per la doppia assicurazione. Questo dovrebbe essere un mercato senza regole e competitivo.

8. DIVERSE VISIONI DEL MONDO?

Tuttavia sotto la superficie di queste argomentazioni pragmatiche si nascondono differenti punti di vista culturali o, se si preferisce, filosofici ed ideologici, come ho già suggerito parlando di visioni individualiste o solidariste.

Oltre quella prima differenza, è possibile trovarne un'altra tra quelle che si possono definire la concezione post-confuciana e quella post-cristiana della natura umana. Quando dico post-confuciana, intendo quella particolare branca del confucianesimo, derivante da Mencio e Chu Hsi, che è poi divenuta l'ortodossia dominante nel Giappone del periodo Edo e quindi il cuore degli insegnamenti scolastici e il punto di riferimento delle discussioni etiche e politiche di quell'epoca. Ciò che distingueva Mencio dai suoi oppositori Legalisti era il suo credere nella fondamentale bontà della natura umana – la dottrina dalla virtù originale, se si preferisce, in opposizione all'assunto cristiano del peccato originale. Secondo la Bibbia, siamo tutti macchiati dal peccato di Adamo. L'unico modo per creare una società giusta sarebbe quindi quello di adottare un sistema che prevede incentivi per i comportamenti corretti e punizioni per quelli anti-sociali. Bisogna, cioè, fare ricorso all'interesse personale e assicurare che gli individui stessi si facciano carico delle conseguenze delle loro azioni. La concorrenza nei mercati è uno dei sistemi per raggiungere quell'obiettivo di giustizia.

In contrapposizione ad un tale pessimismo la dottrina confuciana della virtù originale è più ottimista. Uomini e donne hanno fondamentalmente «i loro cuori al posto giusto»; i loro istinti posi-

tivi tendono ad essere corrotti dall'ambiente sociale, ma con una guida adeguata possono essere ricondotti sulla retta via della bontà. Uno dei modi per ottenere ciò è di dar loro fiducia, trattarli cioè come se fossero esseri virtuosi. Con questi presupposti un sistema di assicurazioni per le auto, che si basa sui principi di solidarietà sociale, è un modo per *assicurarsi* che la solidarietà sociale sia mantenuta.

9. IL SISTEMA CONVOGLIO

Naturalmente un'altra spiegazione per la persistenza di premi fissi nell'industria assicurativa giapponese è che le stesse compagnie assicurative non vogliono farsi la concorrenza. Preferiscono una vita più tranquilla. Il livello di limitazione della concorrenza tra le compagnie giapponesi è in effetti notevole. Ci sono solo 25 compagnie che operano nel campo delle assicurazioni contro incendi ed incidenti, rispetto alle 10.000 negli Stati Uniti. Le «cinque grandi», come vengono chiamate – ognuna associata con uno dei grandi gruppi come la Mistui e Mitsubishi: i cosiddetti gruppi *keiretsu* – occupano il 65% del mercato. La graduatoria di queste cinque secondo la quota di mercato non è mai mutata negli ultimi decenni e le percentuali delle quote delle altre 20 variano di pochissimo di anno in anno. I premi sono fissati dal Ministero delle Finanze ad un livello tale da assicurare la sopravvivenza di tutti e da assicurare alle più efficienti una vita non molto stressata. Se una di esse si fosse trovata in difficoltà, il Ministero fino all'anno scorso, quando è stato creato un fondo per le bancarotte, aveva il potere di fare in modo che una delle cinque grandi si occupasse di quella in difficoltà.

L'industria assicurativa è quindi un buon esempio di quello che in Giappone viene definito come «sistema convoglio»: le navi più veloci, ossia le ditte più grandi e con più elevato potere sul mercato, devono contenere l'uso di tale potere in modo da permettere la sopravvivenza anche delle navi più lente, ossia delle imprese più deboli. Il cosiddetto cartello di recessione, che è stato utilizzato da numerose industrie fino agli anni Ottanta, è un altro esempio. In caso di recessione per sovrapproduzione, con una brusca caduta dei prezzi, gli oltre 70 filatoi di cotone in Giappone sarebbero costretti a tagliare la produzione – all'inizio degli anni Ottanta, per esempio, il calo fu del 15% in tre mesi. Anche l'industria degli alcolici ha le sue peculiarità. Ci sono due oligopolisti, fortemente ca-

pitalizzati e prosperosi, che producono whisky. Essi sono stati dissuasi dall'entrare nel mercato della produzione del vino di riso e di un'altra bevanda popolare, che si ottiene dalla fermentazione delle patate dolci, poiché la miriade di piccole imprese locali che producono tali bevande non sarebbero state in grado di resistere alla loro concorrenza. La dissuasione in questo caso è avvenuta interamente sulla base della cosiddetta «guida amministrativa» e non aveva fondamenti legali.

Un altro esempio importante, questa volta basato sulla legge, è il sistema delle licenze per supermercati e grandi magazzini, che pone molte limitazioni alla loro crescita allo scopo di proteggere i piccoli negozi al dettaglio.

Tutte queste regolamentazioni favoriscono imprese con una bassa produttività – spesso con tecniche ad intensità piuttosto elevata di lavoro – rispetto ad altre imprese con una produttività più elevata e l'uso di tecniche più *capital-intensive*. In altre parole, hanno come effetto il sacrificio dell'efficienza a favore dell'occupazione. Questo è un fattore che spiega perché il Giappone, nonostante stia solo ora uscendo da una recessione durata cinque anni, ha un tasso di disoccupazione del solo 3,5%. Un altro elemento della spiegazione di questa cifra è l'applicazione del «sistema convoglio» anche al mercato di lavoro: il sistema è quello dell'impiego a vita nelle grandi imprese. I lavoratori in esubero non vengono licenziati, come accadrebbe in America o Gran Bretagna, o sostenuti dallo Stato con la cassa integrazione, come in Italia, ma sono trattenuti nelle imprese, a discapito sia dei profitti che dei salari.

10. IL SISTEMA SOTTO ATTACCO

Però oggi giorno tutti questi sistemi sono molto contestati. La parola in codice per l'attacco è «deregulation» ed è difficile trovare un giornale dove non appaia un editoriale o un resoconto di un discorso di un politico o di un sindacalista o di un uomo d'affari, intento a sottolineare l'importanza di tale concetto. È diventato, come dicono gli americani, un po' come la maternità e la torta di mele: tutti sono d'accordo sul principio della *deregulation*.

Le argomentazioni comuni alla base di questo consenso sono illustrate molto bene in un resoconto della sottocommissione per la deregulation della *Commissione di Riforma Amministrativa*, pubblicato all'inizio di dicembre. Porta un titolo stimolante: «La creati-

vità darà vita ad un nuovo Giappone» e copre una enorme vastità di argomenti: l'industria aerea, il sistema del prezzo del grano e del mercato del latte, le licenze per il sub-appalto del gas, e così via.

Ma più che le singole raccomandazioni, è interessante la filosofia generale espressa dal comitato. Eccone un esempio:

Fate attenzione a coloro che sostengono che la «deregulation» porterà alla legge della giungla. (*Jakuniku Kyoshoku* è l'espressione giapponese; il più forte mangia la carne del più debole). Per prima cosa ci si deve chiedere chi sono i deboli. Se delle persone sono coinvolte in una industria in declino, non è di per sé una ragione sufficiente per concludere che sono deboli e meritano protezione. Ciò che la concorrenza produce non sono i deboli, bensì i perdenti; indipendentemente dalla dimensione della ditta, quelli che non sono in grado di adattarsi alle regole del mercato diventano perdenti. Non è di alcuna utilità affermare che la concorrenza deve essere contenuta perché produce perdenti, sono gli interessi dei consumatori che devono essere tenuti in primo piano.

Questa è la loro motivazione principale: la dottrina della sovranità del consumatore, che è parte integrante della corrente ortodossia economica. Il secondo motivo non è però di stampo così individualista, ma piuttosto patriottico o nazionalista: riguarda la competitività della nazione giapponese. Finora, dicono, per raggiungere gli obiettivi nazionali, una politica industriale attiva e la regolamentazione della concorrenza erano i metodi preferiti, ritenuti efficaci. Oggi, però, l'obiettivo della competitività può essere raggiunto solo tramite una *deregulation*. Citando ancora una volta:

Viviamo in una nuova epoca segnata da una concorrenza mondiale intensa, grazie alla crescita dell'Asia e al nuovo assetto del dopo guerra fredda. A meno che il Giappone non riesca a riformare la sua costosa struttura e a creare un nuovo sistema economico aperto e trasparente, noi non saremo in grado di competere. Il nostro sistema ormai datato con tutte le sue proibizioni, limita lo spirito imprenditoriale. Dove sono, in Giappone, tutte quelle nuove imprese che hanno impresso tanto dinamismo all'economia americana, creando al contempo nuova occupazione? Noi abbiamo bisogno di riforme strutturali fondamentali. Non è più sufficiente pensare che «in qualche modo ce la caveremo». Dobbiamo affrontare la crisi e superarla e avanzare con una rinnovata determinazione per la costruzione del paese.

La composizione del comitato è interessante. È presieduto da

un ex burocrate della Agenzia della Pianificazione Economica e contiene un elevato numero di uomini d'affari, nessuno però appartenente al settore manifatturiero tradizionale; c'è il capo di una catena di supermercati, quello di un centro di ricerca, il presidente giapponese di una ditta americana (la Polyfibron Technologies Inc) e il presidente francese della sede di Tokyo della Louis Vuitton Moët Hennessy. Ci sono inoltre un rappresentante sindacale, un giornalista, uno scrittore e, *fondamentali*, un piccolo gruppo di economisti accademici.

11. LE FONTI DELLA SPINTA ALLA «DEREGULATION»

Che cosa intendo con «fondamentali»? Per spiegarlo devo analizzare più approfonditamente l'intera gamma di fattori che sono serviti alla formazione della spinta alla «deregulation» nel Giappone degli ultimi decenni. Lasciate semplicemente che ne elenchi alcuni. La prima è la pressione americana, così come l'ho espressa all'inizio della relazione raccontando dei negoziati sull'assicurazione.

Una seconda fonte di pressione sono tutte quelle persone che soffrono a causa del sistema regolatore; per esempio tutti i consumatori urbani che non hanno vincoli di famiglia con la campagna e non capiscono, quindi, perché i coltivatori di riso debbano essere sostenuti mantenendo prezzi cinque volte più alti di quelli internazionali.

Inoltre c'è la recessione che sembra protrarsi senza fine. Il governo ha tentato di tutto senza grandi risultati e gli economisti suggeriscono che una maggiore concorrenza nei settori protetti porterebbe anche un rinnovato dinamismo all'economia intera. Sfortunatamente nessun economista ha la più remota idea di quanto e in quanto tempo i cambiamenti nelle regole potranno aiutare la crescita del PIL e se tali cambiamenti sarebbero momentanei o duraturi.

Un quarto fattore, di notevole e crescente intensità, è un pervadente risentimento popolare – oppure populista – nei confronti di quella che viene sentita come l'arroganza dei funzionari pubblici. Il Giappone ha convissuto con l'arroganza burocratica per un lungo periodo ed ha anche imparato ad accettarla come il prezzo da pagare per avere un'amministrazione colta, rivolta al bene pubblico e relativamente onesta. Tuttavia la soglia di tolleranza si è alzata

negli ultimi anni, in modo particolare in seguito a uno o due casi di corruzione in cui sono stati coinvolti alti funzionari. C'è una tendenza crescente a vedere funzionari sempre più egoisti e corrotti, piuttosto che guardiani dell'interesse pubblico. Di conseguenza qualsiasi opposizione alle proposte di *deregulation*, sulla base della sicurezza o salute pubblica o degli interessi dell'ambiente, viene facilmente intesa più semplicemente come un tentativo dei burocrati di mantenere il loro potere.

Quindi ci sono numerose e crescenti pressioni politiche e sociali dietro la spinta alla *deregulation*, ma ci sono anche due importanti canali di influenza ideologica che hanno portato non solo interesse ma anche convinzione, spesso intensa e combattiva, alla causa della *deregulation*. Il primo canale è dato dal flusso degli studenti MBA (Master in Business Administration) mandati dalle imprese nelle *business school* americane. Un tempo venivano mandati là per scoprire come agivano gli americani. Era piuttosto una sorta di esercizio del tipo: «conosci il tuo nemico», «conosci il tuo concorrente». Ora invece sembra che gli studenti spesso ritornino – dopo un lavaggio del cervello, se si preferisce – carichi di nuove convinzioni, predicando, per esempio, che l'impresa deve guardare più alla creazione di valore per gli azionisti che al benessere degli impiegati – ed altre forme di eresia non-giapponesi. Ci sono ormai numerose imprese con più di un centinaio di diplomati MBA nei quadri dirigenti: saranno i membri dell'amministrazione e i presidenti della prossima generazione.

La seconda ondata, forse anche più importante, è data dal numero crescente di economisti giapponesi che ottengono un PhD (dottorato di ricerca) dopo tre o quattro anni di specializzazione in America e tornano in patria convinti della sovranità del consumatore e della virtù suprema della concorrenza nel mercato, cioè con tutto il bagaglio intellettuale di un economista di stampo neoclassico.

12. I DISSIDENTI

Qualche volta una voce discordante rovina l'armonia del coro principale. Un tale gruppo di dissidenti è sponsorizzato dalla casa editrice Bungei Shunju. Questa ha pubblicato un libro che contiene uno studio dettagliato dell'industria aerea americana e scopre come per molte persone la *deregulation* sia stata un disastro. Il titolo di

tale libro è *L'incubo dal nome deregulation*¹. Un'altra critica più riservata ha come titolo significativo, *La fine della società egualitaria giapponese?*² Tali attacchi frontali sono tuttavia relativamente rari. È molto più diffuso l'atteggiamento di chi dice: «Sì, siamo in crisi. Sì, dobbiamo affrontare una grande concorrenza e questo richiede una riduzione dei prezzi e un miglioramento delle infrastrutture. Ma non gettiamo tutto al vento. Guardiamo alle conseguenze e riconosciamo gli effetti collaterali, cerchiamo i mezzi per contrastarli, al fine di raggiungere compromessi accettabili». Questo sembra essere stato, lo scorso anno, il tema centrale del seminario estivo del Nikkeireu, l'organizzazione degli imprenditori che si occupa nello specifico dell'occupazione e dei salari e tratta coi sindacati. Il documento base della discussione è stato preparato dallo stesso direttore generale dell'organizzazione. Con un'allusione a Maeterlinck, che non sono sicuro di aver compreso bene, è stato chiamato il piano Uccello Azzurro e tratta del bisogno per il Giappone di sviluppare una terza via; non il vecchio sistema a conduzione statale, ma nemmeno quello individualista americano, basato su una crescente disuguaglianza, bensì qualcosa di intermedio.

13. OCCUPAZIONE E UGUAGLIANZA

L'interesse centrale della relazione riguardava gli effetti della *deregulation* sull'occupazione. Una migliore produttività nella distribuzione, nel trasporto, nelle banche e nelle assicurazioni significa più servizi con meno personale. Permettere la nascita di distributori di benzina *self-service* significa eliminare quell'esercito di ragazzini che accorrono per pulire i vetri delle macchine e fanno balletti eleganti guidando i clienti a raggiungere il traffico. Intensificare la concorrenza dei grandi magazzini significa scacciare quella ragazzina che si inchina di fronte a te ogni volta che entri nell'ascensore. Così come, una volta eliminate le regole per i taxi, può darsi che le ditte che vinceranno la gara permetteranno ad ogni tassista di portare più passeggeri a prezzi più bassi, ma forse impiegando meno tassisti.

E non è solo per questi motivi che aumenterà la disoccupa-

¹ Uchinashi Kateundo et al., *Kisei Kanwa to iu akamu*, Tokyo, Bungei-shunju, 1995.

² Iwata Kikuo, *Nihongata byodo shakai wa horobu no ka*, Tokyo, Toyo-keizai Shimpusha, 1995.

zione. Bisogna mettere insieme le due cose: primo, questa generale intensificazione dello spirito di concorrenza nella società giapponese e, secondo, la crescente pressione competitiva sulle grandi imprese nel mercato mondiale. Poiché in tali imprese i costi sono molto elevati a causa dei lavoratori in esubero che rimangono nei libri paga, si sta già parlando della necessità di ripensare il cosiddetto «impiego a vita». Prima o poi alcuni dei manager più duri tradurranno i discorsi in fatti. La soluzione del pensionamento anticipato volontario non sarà più sufficiente e ci sarà un ridimensionamento su larga scala. Quando ciò accadrà dovremo abituarci, dicono, a livelli di disoccupazione di tipo europeo.

La questione è che cosa si deve fare. Alcuni degli uomini d'affari presenti al seminario non vedevano alcun problema: è possibile creare posti di lavoro alla maniera americana, stimolando lo spirito di impresa e creando nuovi consorzi di *venture capital*.

Ma chiaramente altre persone presenti al seminario Nikkeiren non erano convinti dalla ricetta. La terza via dev'essere trovata, secondo loro, senza abbandonare troppo rapidamente e troppo entusiasticamente il vecchio modello. Non dimenticate, ha detto l'ex caposquadra della Toshiba, quali sono i vantaggi dell'attuale sistema di *welfare* giapponese. Non sono pochi: il modo in cui il giapponese medio rimane consapevole dei problemi della nazione, una uguaglianza nei salari molto più elevata di quella americana e la forza di un'etica fondata sul lavoro³. Fate quindi attenzione prima di distruggere quelle qualità per inseguire l'efficienza. Un altro altrettanto anziano uomo d'affari, il presidente della Società degli imprenditori ed anche della compagnia navale NYK, ha dato voce ad un altro elemento del pensiero tradizionale – quella che si può chiamare l'etica produttivistica – cioè l'etica che dà grande importanza alla distinzione tra produzione e speculazione⁴. Secondo lui, la libertà totale del mercato, e in modo particolare la liberalizzazione dei mercati finanziari, la crescita dei mercati dei futuri e derivati, incoraggeranno gli uomini a divenire degli speculatori, piuttosto che degli onesti produttori e commercianti, e si finirà per avere sempre più scandali del tipo Daiwa e Sumitomo: «Capitalismo del Casinó». E termina il suo articolo citando il filosofo confuciano Mencio.

³ Watari Sugichiro: *Kokumin no rikai, jijo-doryoku, kigyō no kyōryoku de michi wa hira-keru*, in «Keieisha», n. 597, ottobre 1996, p. 21.

⁴ Nemoto Jiro: *Aoi tori o motomete*, in «Keieisha», n. 597, ottobre 1996, p. 8.

14. QUANTO E QUANDO CAMBIERÀ IL GIAPPONE?

Tutte queste voci saranno ascoltate? O verranno sepolte dall'ondata del cambio di generazione? Questi uomini d'affari presenti al seminario Nikkeiren, per la maggior parte abbastanza anziani da essere già presidenti o ex-presidenti, piuttosto che attivi dirigenti delle loro compagnie, sono uomini che hanno viva memoria degli anni del dopoguerra, quando la lotta per la ricostruzione dell'economia era dura e quando i buchi nelle suole delle loro scarpe erano grandi come quelli nelle scarpe dei loro operai e i loro vestiti altrettranto lisi. E se è un sentimento istintivo di cameratismo o l'esperienza di una sofferenza condivisa a creare la solidarietà sociale e un senso di responsabilità verso gli altri, allora essi lo possiedono. Ma quei giovani così sicuri di sé, che scrivono la relazione della commissione ufficiale, e tutti quei diplomati MBA nella direzione delle imprese, sono stati invece cresciuti nell'abbondanza. Le loro carriere sono state senza ostacoli e non hanno dato loro un substrato di esperienze condivise con quelli a cui ora danno gli ordini – la gente che si troverà licenziata o altrimenti «i perdenti», nel modello che essi propongono. Sono per la gran parte membri del gruppo – un gruppo sempre crescente da 20 anni – che sono segregati dall'età di 11 anni, in scuole private ed élitarie, senza molti contatti con i meno abbienti – un sistema che assomiglia sempre più a quello inglese. Non citeranno Mencio quando diventeranno presidenti delle loro compagnie, sempre ammesso che sappiano chi è Mencio.

Potrà quindi succedere che il Giappone della prossima generazione sia più efficiente e anche amministrato in modo più trasparente, ma dubito che sarà un paese più gentile, più benevolo o più piacevole per la gran parte dei suoi abitanti.