

## IL LAVORATORE PUBBLICO

# A proposito di produttività

ANTONIO FOCCILLO



La contrattazione territoriale o aziendale, se deve puntare sulla produttività dell'apparato pubblico e dell'azienda, impone innanzitutto la necessità di definire la produttività, i parametri di riferimento e i sistemi di rilevazione. Questo perché, a nostro avviso, le colpe del calo di produttività non sono tutte riferibili al sindacato, incolpato di un distorto rapporto sindacale tatticamente mirato ad una uguale tutela retributiva per tutti, indipendentemente dai meriti soggettivi, dall'impegno, dalla produttività, che occorre, invece, necessariamente incentivare, sia nel pubblico che nel privato.

Premi, compensi aggiuntivi previsti proprio per incentivare la produttività sono stati, di solito, distribuiti a pioggia, per mancanza di un sistema oggettivo di verifica dei carichi di lavoro individuali, che volevano essere

sostituiti dalla personale determinazione del datore di lavoro o del capo-ufficio.

Quando si parla di produttività – ed attualmente soprattutto nel pubblico impiego il problema è cogente – ci si riferisce solo ed esclusivamente al lavoro?

Se così fosse ci troveremo di fronte a un'enorme bluff perché la produttività, che gli economisti definiscono come il rapporto tra la quantità di output e le quantità di uno o più input utilizzati per la sua produzione, deve essere calcolata, ai fini contrattuali con riferimento alla singola impresa, all'industria o più in generale alla nazione.

Gli indici di produttività possono essere visti sotto due aspetti: la produzione e il consumo. Dal lato dell'offerta essi assolvono le funzioni di indici di cambiamento tecnologico, efficienza produttiva e competitività, interna ed internazionale. Da tale punto di vista un aumento di produttività può essere visto genericamente come un risparmio di input in termini fisici, sia esso dovuto a progresso tecnico, miglioramento dell'efficienza produttiva ricollegabile ad economie di scala, riduzione della capacità produttiva inutilizzata o ad altro. Dal lato del consumo sono indici di capacità, effettiva o potenziale, e quindi anche

di benessere sociale.

Escluso il caso in cui si abbia un solo input di produzione ed un solo output, caso in cui è facilmente calcolabile la produttività in termini fisici, il calcolo della produttività porta necessariamente con sé il calcolo di indici delle quantità e dei particolari pesi da adottare nella ponderazione dei singoli output o input da aggregare.

A livello settoriale, si è soliti usare come misura della produttività dell'industria il valore aggiunto per lavoratore o ora lavorata. Il valore aggiunto viene di solito preferito alla produzione lorda settoriale perché la produttività calcolata sulla base della produzione lorda risulta influenzata dal livello di integrazione verticale. Questo viene fatto nonostante il calcolo del valore aggiunto reale, ottenuto con il metodo della doppia deflazione, comporti diversi problemi, sia a livello teorico che pratico.

Nonostante sia molto diffuso, soprattutto per via della facilità con cui è possibile reperire i dati e calcolarlo, il rapporto valore aggiunto-lavoro soffre di diversi limiti come indice di produttività settoriale. In particolare, da un lato tiene conto di un solo fattore di produzione, il lavoro; dall'altro non riesce a rendere conto della generale interdipendenza delle industrie, ma consi-

dera i singoli settori economici implicitamente come modelli di produzione verticalmente integrati. Per questo, laddove possibile, gli vengono preferiti altri indici.

In particolare, soprattutto in ambito neoclassico, viene spesso utilizzata la total factor productivity (TFP), o produttività totale dei fattori. Si considerano cioè input le quantità di servizi forniti dai fattori produttivi per unità di tempo e, in aggiunta alle produttività dei singoli fattori, si calcola una produttività totale definita come il rapporto tra un indice di output e un indice di input, media ponderata degli indici di lavoro e capitale.

La produttività media misura la produzione totale per un'unità del fattore utilizzato.

La produttività marginale indica l'aumento della quantità prodotta grazie all'utilizzo di un'unità supplementare di un fattore produttivo. La produttività marginale è un termine molto utilizzato dagli economisti neoclassici.

La produttività marginale del lavoro, indica quella variazione di produzione, che consegue a una variazione unitaria del numero dei lavoratori. Diminuisce all'aumentare del numero dei lavoratori impiegati.

Ciò evidenzia che il lavoratore è uno dei

fattori marginali della produttività aziendale il cui fattore principale dipende in massima parte dalla politica commerciale dell'azienda le cui eventuali defaillances non possono essere scaricate sul lavoratore.

Per quanto riguarda il pubblico, vale lo stesso principio. Il lavoratore deve essere certamente stimolato e motivato ma la produttività dipende dalla quantità e qualità di informatizzazione, dalla formazione, dalle procedure e dalle lungaggine burocratiche, dal proliferare di leggi e leggine che intervengono quotidianamente con ritmi vertiginosi, dalla capacità manageriale e soprattutto dalla struttura organizzativa di nuovo ingessato e centralizzata per effetto del nuovo decreto.

Esperienze significative in tal senso ci sono: la più significativa è nel settore del parastato. Quindi basta volerlo si può fare. Lo ha dimostrato già l'esperienza parastatale che ha elaborato un progetto complessivo con un insieme di interventi sulle questioni che ho citato senza, nel contempo, penalizzare il lavoratore, ma migliorandone la qualificazione e di conseguenza la performance e stimolandone l'orgoglio dandogli anche stimoli di miglioramento di status.

Ma purtroppo di manager di livello come era il compianto Biglia né esistono pochi.